

ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ
ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
КЫРГЫЗСКО-РОССИЙСКИЙ СЛАВЯНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра экономики и управления на предприятии

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В КЫРГЫЗСТАНЕ

Часть 1

Материалы научно-практической
студенческой конференции

*Посвящается
20-летию КРСУ*

Бишкек 2013

УДК 338.242(575.2)

П 78

Составители:

Л.А. Субачева, Ф.О. Адылбекова

Под общей редакцией

д-ра экон. наук, проф. *К.И. Исакова*

Рецензент

канд. экон. наук, доц. *Ч.А. Нуралиева*

Рекомендовано к изданию

кафедрой экономики и управления на предприятии КРСУ

П 78 ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В КЫРГЫЗСТАНЕ. Часть 1: материалы научно-практической студенческой конференции / под общ. ред. К.И. Исакова. Бишкек: Изд-во КРСУ, 2013. 104 с.

Материалы конференции раскрывают существующие проблемы экономики Кыргызской Республики и пути их решения.

Сборник содержит студенческие доклады, подготовленные в результате совместной научно-исследовательской деятельности студентов и преподавателей.

© ГОУВПО КРСУ, 2013

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Лейнвебер Э.В.</i> Проблемы тарифной политики в электроэнергетике Кыргызской Республики	5
<i>Сардарбекова Н.С.</i> Проблемы конкурентоспособности предприятий	8
<i>Алсаитова А.О.</i> Перспективы трудовой миграции в условиях вступления Кыргызской Республики в Таможенный союз.....	12
<i>Акматалы Д., Кудайбердиева Б.</i> Предприятие как основное звено в рыночной экономике	16
<i>Аскерова К.С.</i> Влияние внешних и внутренних факторов на развитие и управление предприятием.....	20
<i>Бектенова Б.К.</i> Экономическое обоснование увеличения прибыли и повышения рентабельности производства на предприятии	25
<i>Брюзгина В.С.</i> Туризм как приоритетная отрасль в экономике КР	
<i>Тулемышева А.Д.</i> Конкурентоспособность предприятия и пути её повышения	35
<i>Тангиров Т.</i> Сущность и типы теневой экономики	43
<i>Кадыркулов Т.Н.</i> Экономические кризисы, причины и пути выхода	48
<i>Султанова Б.Н., Алишер кызы Бермет.</i> Бизнес-план – основа предприятия	56
<i>Угай Н.И.</i> Модели прогнозирования вероятности банкротства предприятия на примере ОАО «Северэлектро»	60
<i>Акынбекова М.Б., Бербаева Н.А., Валирахунова З.А.</i> Управление оборотными средствами на предприятии	66
<i>Эгембердиев М.Э.</i> Роль электроэнергетики в экономике Кыргызстана	69

<i>Салыжанова А.С.</i> Государственное регулирование производственно-хозяйственной деятельности предприятий	73
<i>Эмилов Д.</i> Деятельность коммерческих банков Кыргызстана.....	79
<i>Нурланбекова Б.Н., Керимова З.М.</i> Формирование кадровой политики предприятия в рыночной системе хозяйствования.....	83
<i>Субанбекова Ы.С.</i> Малое предпринимательство: недостатки, преимущества и перспективы.....	89
<i>Пенькова К.</i> Энергосберегающая политика Кыргызской Республики.....	93
<i>Курамаев И.М.</i> Инвестиции как фактор экономического роста.....	99

ПРОБЛЕМЫ ТАРИФНОЙ ПОЛИТИКИ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

Э.В. Лейнвебер., гр. ЭУП-2-09
Научный руководитель –
К.М. Мечукаева, канд. экон. наук, доц.

Рассматриваются проблемы действующей государственной тарифной политики в области электроэнергетики, даны рекомендации по ее совершенствованию.

Тарифная политика – ряд осуществляемых политических мер в области установления и формирования тарифа.

Оптимальное соотношение тарифов на энергию и теплоносители к уровню дохода – один из основных показателей грамотного регулирования энергосектором. Обоснованная тарифная политика, предполагающая доступность электроэнергии для всех слоев населения и обеспечивающая производителям устойчивое существование, привлекает инвестиции в энергетический сектор и является гарантом для населения.

Анализ тарифной политики в Кыргызстане показал, что тарифы на электрическую и тепловую энергию не менялись с 2002 г. В 2006 г. двухставочный тариф на электроэнергию был заменен на единый тариф, который, в сущности, представлял собой узаконенный средний тариф при среднем потреблении 300 кВтч, а тарифы по другим категориям потребителей (промышленность, бюджетные организации и пр.) вообще не менялись с 20 декабря 2001 г. Однако за период 2001–2008 гг. произошел значительный рост всех затрат энергетических компаний в связи с общей инфляцией и ростом цен на вспомогательные материалы, ГСМ, запасные части и др. В связи с этим Правительством Кыргызской Республики с 23 апреля 2008 г. была введена в действие новая тарифная политика на электроэнергию и теплоэнергию, с 1 июля 2008 г. на 2008–2012 гг. тарифы на электроэнергию были повышены. В частности, для населения тариф под-

нялся с 63 до 71 тыйына за 1 кВтч. При предлагаемом темпе повышения тарифов средневывставленный тариф на электроэнергию к 2012 г. прогнозировался на уровне 1,66 сом./кВтч.¹

В 2009 г. Правительством Кыргызской Республики было принято решение о приостановлении на текущий год реализации утвержденных среднесрочных тарифных политик в связи с мировым финансово-экономическим кризисом. Была разработана новая «Среднесрочная тарифная политика Кыргызской Республики на электрическую и тепловую энергию на период 2010–2012 годы». Так, предлагалось провести единовременное повышение тарифов на электрическую и тепловую энергии в два этапа: с 1 января 2010 г. и с 1 июля 2010 г.²

Но эти тарифы были отменены Временным Правительством Кыргызской Республики после Апрельской революции 2010 г. и возвращены на прежний уровень.

В целях повышения эффективности ТЭК, технического перевооружения и развития энергетической отрасли, согласно постановлению Правительства Кыргызской Республики «Об утверждении Плана мероприятий на 2012 год по реализации Программы Правительства Кыргызской Республики «Стабильность и достойная жизнь» от 25 января 2012 года №55 принято решение о разработке Стратегии развития энергетики на 2012–2017 гг. Одна из задач программы – разработка и реализация среднесрочной тарифной политики на период с 1-го полугодия 2013 по 2016 г.

Основная цель среднесрочной тарифной политики в отношении электрической энергии установление к 2016 г. тарифов на уровне, обеспечивающем полное возмещение затрат на производство, передачу и распределение электроэнергии. Тарифы будут повышаться постепенно и регулярно, т.е. раз в полгода. Повышение тарифов будут сбалансированы с целью стимулирования роста реального сектора экономики и исключения перекрестного субсидирования потребителей электроэнергии. Переход на новую структуру тарифов будет осуществляться таким образом, чтобы ставка тарифов определялась

¹ Постановление Правительства Кыргызской Республики. Среднесрочная тарифная политика Кыргызской Республики на тепловую энергию на период 2008–2012 гг.

² Среднесрочная тарифная политика Кыргызской Республики на электрическую и тепловую энергию на период 2010–2012 гг.

классом напряжения, к которому подключен конечный потребитель. При изменении тарифов будут автоматически учитываться темпы инфляции, обменный курс и уровень инвестиций¹.

Проведенный анализ тарифной политики в электроэнергетике КР, позволил выделить несколько основных проблем:

- Коммерческие и технические потери.
- Низкий уровень сбора денежных средств, проблема неплатежей.
- Износ основных средств энергообеспечения.

На 2011 г. технические потери электроэнергии в компаниях составили 1728 млн кВтч. Коммерческие потери составили 547,4 млн кВтч. Общие потери электроэнергии – 2275 млн кВтч².

Значительную проблему для энергетики представляет сложившаяся схема неплатежей: потребители не платят за потребленную электроэнергию распределительным компаниям, они, в свою очередь, не могут оплатить свои обязательства за поставленную продукцию ОАО «Электрические станции» и услуги ОАО «Национальные электрические сети Кыргызстана». У последних для оплаты в фискальные органы задолженностей по налогам и кредитам нет средств. Размеры кредиторской и дебиторской задолженностей растут, причем кредиторская задолженность превысила дебиторскую уже в 2003 г. и такой отрицательный баланс увеличивается из года в год, на данный момент он составляет 170,9 млн сомов.

Средний уровень износа основных фондов в электроэнергетике, по данным ведомства, составляет 46 %. При этом пороговое значение предкризисного уровня данного индикатора составляет 15 %³.

Для совершенствования тарифной политики необходимы:

- Разработка и реализация программы совершенствования финансовой дисциплины среди потребителей электроэнергии и энергетических компаний.
- Совершенствование государственной политики в области энергосбережения.

¹ Постановление Правительства Кыргызской Республики о Среднесрочной стратегии развития электроэнергетики Кыргызской Республики на 2012–2017 годы

² URL: http://energoforum.kg/index.php?act=view_material&id=165

³ URL: <http://www.knews.kg/ru/econom/9861/>

Список использованных источников

Постановление Правительства Кыргызской Республики о Среднесрочной стратегии развития электроэнергетики Кыргызской Республики на 2012–2017 годы.

URL:http://energoforum.kg/index.php?act=view_material&id=165

URL:<http://www.knews.kg/ru/econom/9861/>

URL:http://energo.gov.kg/ru/?d=legislation/resolutions/doc_4

URL:<http://energo.gov.kg/ru/?d=legislation/resolutions/doc11>

ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Н.С. Сардарбекова, гр. БиА- 2-11

Научный руководитель –

Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Рассматриваются проблемы конкурентоспособности предприятий на примере сотовых операторов в КР.

Конкуренция (лат. concurrentia, от лат. concurrere – сбегаюсь, сталкиваюсь) – это соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства, купли и продажи товаров. В экономике говорят о деловой конкуренции хозяйствующих субъектов, каждый из которых своими действиями ограничивает возможность конкурента односторонне воздействовать на условия обращения товаров на рынке, т. е. о степени зависимости рыночных условий от поведения отдельных участников рынка. Следует отметить, что без конкуренции нет рыночной системы. Конкуренция, будучи главным элементом механизма рыночной системы, одновременно является некой средой, где находится данная система и вне которой она функционировать не может.

Виды конкуренций:

- Совершенная.
- Несовершенная.
- Монополия.
- Монополистическая.

- Олигополия.
- Антимонопольная политика.

Конкурентоспособность – способность определённого объекта или субъекта превзойти конкурентов в заданных условиях.

Цель каждого предпринимателя – максимизация прибыли, а, следовательно, и расширение масштабов хозяйственной деятельности. Это неизбежно приводит к взаимной борьбе предпринимателей за наиболее выгодные условия производства и сбыта товаров, рост объема производства, и они выступают по отношению друг к другу как соперники или конкуренты. Если предложение на какой-либо товар больше, чем спрос на него, то усиливается конкурентная борьба между продавцами. Каждый из них, чтобы продать свой товар, зачастую вынужден снижать цену, что, как правило, влечет за собой сокращение производства данного товара. Если спрос больше, чем предложение, то конкурировать друг с другом вынуждены уже покупатели. Чтобы иметь возможность приобрести дефицитный товар, каждый из них старается предложить по возможности более высокую цену, чем это могут сделать его соперники. Цена повышается, и это стимулирует увеличение предложения данного товара. Актуальность выбранной темы заключается и в том, что конечная цель любого предприятия – победа в конкурентной борьбе. Победа не разовая, не случайная, а как закономерный итог постоянных и грамотных усилий предприятия. Достигается она или нет – зависит от конкурентоспособности предприятия, т.е. от того, насколько оно лучше по сравнению с аналогами: продукцией и услугами других предприятий.

Объекты, обладающие конкурентоспособностью, можно разбить на четыре группы:

- Товары.
- Предприятия (как производители товаров).
- Отрасли (как совокупность предприятий, предлагающих товары или услуги).
- Регионы (районы, области, страны или их группы).

Выделяются следующие виды конкурентоспособности:

- Национальная конкурентоспособность.
- Конкурентоспособность товара.
- Конкурентоспособность предприятия.

Можно также выделить типы субъектов, оценивающих конкурентоспособность тех или иных объектов:

- Потребители.
- Производители.
- Инвесторы.
- Государство.

Конкуренция между сотовыми операторами в КР

Сначала необходимо определить долю каждого из участников рынка сотовых операторов. Приблизительно, долевое участие каждого из операторов можно представить следующим образом: около половины всей абонентской базы составляют клиенты компании MegaCom, примерно четверть – Beeline, остальное, в порядке уменьшения, делят между собой Нур-телеком (О!) и Fonex. Лидерство MegaCom объясняется мега-популярностью тарифного плана (ТП) «Хит», запущенного весной 2009 г. На тот момент, данный ТП был самым дешёвым среди всех, и он «увёл» достаточно большую часть абонентов от Beeline, отобрав у него пальму первенства на рынке сотовой связи. Только выход нового тарифа «Укмуш» дал последнему новый импульс.

В регионах же долевое участие Beeline является более значительным, а Нур-телеком и Fonex не составляют там пока весомой конкуренции. Сотовые же сети Katel и Nexi имеют совсем незначительный сектор рынка, что не позволяет рассматривать их в качестве влиятельных конкурирующих компаний.

Конкурентоспособность сотовых операторов в КР

Так, для пользующихся сотовой связью, Beeline может предложить звонки внутри сети по самой дешёвой цене в 50 тыйынов на тарифе «Укмуш». Если учесть, что и доля абонентов этого оператора связи довольно значительна, то данный тариф представляется на сегодня одним из наиболее приемлемых. Слабым местом является внесетевое общение по 2,9 сома. В сравнении с тарифами других операторов связи – это дороговато.

Самые же лучшие показатели у MegaCom, ведь имеется ТП «Хит» с дешёвыми внутрисетевыми звонками в 0,75 сома. Абонентская база данного оператора является самой значительной в республике и составляет примерно половину всех тех, кто пользуется сотовой связью в КР. А это значит, что каждый второй звонок может быть тарифицируем как внутрисетевой.

Самые слабые показатели у оператора Fonex. И внутрисетевое общение не является дешёвым, т. к. снимается от 1 до 2 сомов за соединение, и внесетевое также не является выигрышным (2,49 сома у Fonex против 1,69 сома у Нур-телекома). Естественной стратегией Fonex, с учетом малой абонентской базой данного оператора – выпуск тарифа с наиболее дешёвым внесетевым общением, чего в данный момент не наблюдается.

Если резюмировать всё вышесказанное, то в ценовом отношении наиболее приемлемым является использование ТП «Хит» в качестве основного и наличие второй запасной SIM-карты «Алло» или «Укмуш» для внесетевых вызовов.

Впервые мобильная связь в Кыргызстане появилась в 1994 г., когда свои услуги стала предоставлять компания «Кател». Затем, в 1998 г., была зарегистрирована сотовая компания «Beeline». В настоящее время в стране 5 компаний, оказывающих услуги по обеспечению мобильной связью. Это составляет 72 % от всех коммуникационных услуг населению Кыргызстана.

По данным Государственного агентства связи КР, каждый абонент в Кыргызстане в среднем тратит по 200 сомов в месяц за пользование мобильной связью.

Госагентство связи КР подвело итоги 2011 г., согласно которым операторы мобильной связи в течение указанного периода оказали услуги населению на сумму 13 817,3 млн сомов. Рост составил 15 %.

По оценкам общих показателей, мобильная связь доступна для населения страны. У нас она дешевле, например, чем в Узбекистане и Туркмении. Самая дорогая мобильная связь в Казахстане.

В будущем операторы мобильной связи больше внимания должны уделять качеству обслуживания, ибо сейчас у одного человека имеются по 2–3 сим-карты, т. е. количество абонентов превышает количество населения страны. Операторам необходимо предоставлять качественные услуги: улучшить мобильную интернет-связь, видео и т.д. К примеру, в Америке и Европе мобильный телефон – это не только средство для общения, но и возможность оказания бытовых услуг.

Список использованных источников

Конкуренция (эконом.) // Большая советская энциклопедия / под ред. А.М. Прохорова. 3-е издание. М.: Советская энциклопедия, 1969–1978.

©Sotovik.ru

URL:<http://mts.ivgsm.ru/news/20021009132011.html>

Горбашко Е.А. Менеджмент качества и конкурентоспособности: учебное пособие / Е.А. Горбашко. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.

Beeline.kg, MegaCom.kg, O.kg

ПЕРСПЕКТИВЫ ТРУДОВОЙ МИГРАЦИИ В УСЛОВИЯХ ВСТУПЛЕНИЯ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В ТАМОЖЕННЫЙ СОЮЗ

А.О. Алсаитова, гр. ЭУП 2-09

Научный руководитель –

Д.А. Беспалов, канд. экон. наук

Рассматривается перспектива трудовой миграции Кыргызской Республики в условиях вступления в Таможенный союз.

10 октября 2000 г. в Астане (Республика Казахстан) главами государств (Белорусии, Казахстана, России, Таджикистана, Кыргызстана) был подписан Договор об учреждении Евразийского экономического сообщества. В Договоре заложена концепция тесного и эффективного торгово-экономического сотрудничества для достижения целей и задач, определённых Договором о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве.

Таможенный союз – форма торгово-экономической интеграции Белоруссии, Казахстана и России, предусматривающая единую таможенную территорию, в пределах которой во взаимной торговле товарами не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. 6 июля 2010 г. Таможенный кодекс вступил в силу на всей территории Таможенного союза. 19 октября 2011 г. в Санкт-Петербурге на заседании глав ЕврАзЭС было заявлено о возможности присоединения к Таможенному союзу и Кыргызстана.

Трудовая миграция – вид миграции, представляющий собой совокупность территориальных перемещений людей, связанный

с занятостью и поисками работы¹. Причины международной трудовой миграции – неравномерность мирового экономического развития; неравенство доходов и возможностей в разных странах, в частности между промышленно развитыми и развивающимися странами; дисбаланс населения, проявляющийся в избытке рабочей силы в развивающихся странах и в ее недостатке в определенных отраслях в развитых странах и др.

Денежные переводы кыргызских мигрантов из России на родину в 2011 г. составили \$1,407 млрд². Как заявил на заседании парламента 3 марта депутат Ахмадбек Кельдибеков, что число трудовых мигрантов из Кыргызстана в 2011 г. достигло 548 тыс. По данным исследования

У.Ж. Эргешбаева на 2011 г.³, ежегодные поступления от трудовой миграции сопоставимы с доходной частью госбюджета республики, что говорит о трудовой миграции как одного из ключевых факторов формирования доходной части государственного бюджета. Поэтому государству необходимо усилить контроль в сфере миграционных потоков и перечислении денежных переводов через официальные каналы.

Перспективы трудовой миграции в условиях вступления Кыргызской Республики в Таможенный союз. С 26 июля 2011 г. вступил в силу закон «О ратификации Соглашения о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей»⁴. Мигранты будут лучше социально защищены: например, работодатель будет обязан по первому требованию выдать им справку, что такой-то действительно работал там-то. Мигранты получили право на социальное и медицинское страхование – в соответствии с законами страны Таможенного союза, где они трудятся.

Кроме того, соглашение на взаимной основе существенно упростит порядок пребывания и осуществления трудовой деятель-

¹ *Ионцев В.А.* Международная миграция населения: теория и история изучения. М.: Диалог-МГУ, 1999. С. 24.

² URL: <http://www.fergananews.com/>

³ *Эргеибаев У.Ж.* Особенности миграционного поведения населения Кыргызстана // Социологические исследования. 2011. № 12.

⁴ URL: <http://www.24kg.org/economics/97702-tamozhennyj-soyuz-ndash-yeto-xorosho-ili-ploxo.htm>

ности граждан Республик Беларусь, Казахстан и Российской Федерации на территориях государств сторон¹. Конечно же, подобные преференции могут сильно сказаться на Кыргызстане, который готовится вступить в Таможенный союз, и увеличить миграционный поток из страны, в которой за последние несколько лет и так наблюдается увеличение числа трудовых мигрантов.

Как полагает директор Фонда экономических исследований «Проект будущего» Аскар Бешимов, во вступлении КР в ТС упрощение таможенных процедур с Кыргызстаном может повлечь еще больший приток трудовых мигрантов из этого государства, к примеру, в Россию. Это объясняется тем, что пока уровень жизни здесь гораздо ниже, чем в любой из трех стран Таможенного союза, а значит, может сработать *классический закон: люди при снятии таможенных барьеров могут просто поехать туда, где жизнь лучше*. Это является проблемой для будущего развития Кыргызской Республики и в этой связи в выводах предлагается введение двойного гражданства.

По основным направлениям интеграции и макроэкономике Евразийская экономическая комиссия присоединению КР к ТС признает Кыргызстан государством, обладающим большим потенциалом рабочей силы, не востребованной на местном рынке, но вполне конкурентоспособных в России. Есть и такой положительный фактор: когда высококвалифицированные специалисты будут возвращаться в страну с полученным опытом, инновациями, это можно рассматривать как инвестиции².

Профессор Галатасарайского университета (Турция), специалист по эконометрике Халук Левент провел в Кыргызстане специальное исследование «Влияние вступления Кыргызстана в Таможенный союз на трудовую миграцию в Россию и Казахстан». По словам доктора Левента, поток миграции из Кыргызстана не прекратится и после вступления республики в Таможенный союз, так как существуют так называемые факторы отталкивания – бедность, маленькая зарплата, безработица, высокие налоги, дискриминация по различным признакам, экономическая и политическая нестабильность. Но, с другой стороны, происходит утечка мозгов, что негативно сказывается на способности страны генерировать новые идеи, внедрять инновации. По

¹ URL:http://www.odnako.org/blogs/show_19973/

² URL:<http://www.24.kg/>

его прогнозам, к 2050 г. в России на 65 % сократится количество трудоспособного населения. Соответственно найти работу там будет намного легче, чем в Кыргызстане. Пенсионная система в России тоже намного лучше, чем в Кыргызстане: средний размер трудовой пенсии в 2012 г. составил около 10,3 тыс. рублей¹, в то время как в Кыргызстане (по данным Нацстаткома) средняя пенсия за 2012 г. составила 3932 сома², что в 4 раза ниже российской.

Важную роль играет разработанная по инициативе Президента Российской Федерации В.В. Путина Государственная программа по оказанию содействия добровольному переселению в Российскую Федерацию соотечественников, проживающих за рубежом. Основным в данной программе являются стимулирование и организация процесса добровольного переселения соотечественников в Россию, компенсация естественной убыли населения в стране в целом и в ее отдельных регионах за счет привлечения переселенцев на постоянное место жительства в Российскую Федерацию.

Таким образом, в заключение можно утверждать, что количество трудовых мигрантов, желающих работать не в своей стране и улучшить свое финансовое состояние, при снятии барьеров при входе на рынок более обеспеченных и развитых государств, а именно при вступлении Кыргызской Республики в Таможенный союз, станет намного больше. Иначе дело обстоит с возвращаемостью уже работающих мигрантов. Для этого, в первую очередь, нужно увеличить благосостояние населения, создать новые виды производства и обеспечить население рабочими местами, ввести упрощенную систему ведения бизнеса предпринимателям, получившим опыт за рубежом, ввести двойное гражданство, также усилить возвращаемость студентов, обучающихся за рубежом по государственным грантам, в общем создать такие благоприятные условия, чтобы граждане нашей страны были уверены, что страна в них нуждается и можно построить такое же стабильное будущее внутри нашей страны.

Список использованных источников

Элебаева А. Трудовая миграция в Кыргызстане // Центральная Азия и Кавказ. 2004, № 3.

¹ URL : <http://www.lprime.ru/news/>

² URL: <http://www.kyrtag.kg/>

Эргешбаев У.Ж. Тенденции и развитие миграционных процессов в Кыргызстане // Перспективы миграции: Восточная Европа и Центральная Азия / под ред. Р.Р. Риоса. Вена: ЦТС в Европе и Центральной Азии Международной Организации по Миграции, 2006.

ПРЕДПРИЯТИЕ КАК ОСНОВНОЕ ЗВЕНО В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Д. Акматалы, Б. Кудайбердиева, гр. БиА-1-11
Научный руководитель –
Ф.О. Адылбекова

Рассмотрена и приведена классификация предприятий, отражены основные проблемы по ведению предпринимательской деятельности и пути их решения.

Известно, что **предприятие** – самостоятельный хозяйственный субъект, созданный в установленном законом порядке, как правило, является юридическим лицом – товариществом, акционерным обществом. Как объект прав предприятие – это имущественный комплекс, используемый для осуществления предпринимательской деятельности. Гражданский кодекс предусматривает также образование унитарных предприятий (только государственных и муниципальных) – коммерческих организаций, не наделённых правом собственности на имущество, закреплённое за ними его собственником. Имущество принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (в последнем случае предприятие является казённым).

Предприниматель – ключевая фигура в свободном рыночном хозяйстве.

Такие общеизвестные факторы производства, как труд, капитал, научные знания и предпринимательские способности не действуют в условиях маркетинга до тех пор, пока их не коснется талант предпринимателя.

При условии совершенного рынка и полной конкуренции предприниматель, работая в свою пользу, одновременно приносит и максимальную пользу обществу. Для того чтобы максимально эффективно, т.е. с минимальными затратами получить наибольшую

прибыль, спроектировать организацию (предприятие, учреждение), наиболее выгодно организовать основное производство предпринимателю вначале следует провести экономический анализ среды, в которой он будет «вращаться».

Предприятия не существуют в вакууме, их окружает дифференцированная среда, которая оказывает свое влияние на некоторые аспекты финансового развития предприятия.

Предприятия наряду с другими являются элементами определенной отрасли или сферы деятельности.

В рыночных условиях предприятие решает две задачи – произвести продукцию и реализовать ее. В зависимости от решения этих задач оно будет процветать или станет несостоятельным.

Поэтому предпринимателю приходится искать заказчиков и потребителей своей продукции, а для удовлетворения их запросов требуется постоянно обновлять эту продукцию, повышать ее качество, снижать издержки производства, обеспечивать его дешевым и качественным сырьем. И решать возникающие проблемы приходится в условиях конкуренции с другими производителями, отставание от которых грозит материальными потерями.

А так как количество связей как и в самой внешней среде, так и между предприятием и средой практически бесконечно, предпринимателю необходимо выделить те из них, которые непосредственно влияют на производственно-хозяйственную деятельность предприятия. Основными факторами влияния являются:

- потребители;
- непосредственные конкуренты и фирмы, способные ими стать в ближайшем будущем;
- производители товаров-заменителей;
- поставщики.

Внешняя экономическая среда предприятия – это все то, что существует вне предприятия и существенным образом влияет на его работу.

Внутренняя отраслевая среда включает ближайшее окружение предприятия. Поэтому ее состояние и тенденции изменения, новые идеи, образцы новых товаров и услуг, образцы лучшего отраслевого опыта наиболее существенно влияют на предприятие, предлагая отдельные варианты выбора собственной траектории движения.

«Предприятие» (постоянное учреждение) означает постоянное место деятельности, через которое полностью или частично осуществляется экономическая деятельность юридического лица-нерезидента или физического лица-нерезидента.

Понятие *«Предприятие (постоянное учреждение)»*, в частности, включает:

- место управления;
- отделение;
- контору;
- фабрику
- мастерскую;
- шахту, нефтяную или газовую скважину, карьер или любое другое место добычи природных ресурсов;
- сельскохозяйственную, пастбищную или лесную собственность;
- строительную площадку или строительный, монтажный или сборочный объекты или услуги, связанные с наблюдением за выполнением этих работ, если только такая площадка или объект существуют в течение 183 и более дней, или такие услуги оказываются в течение 183 и более дней в течение любого 12-месячного периода;
- установку или сооружение, используемые для разведки природных ресурсов, или услуги, связанные с наблюдением за выполнением этих работ; буровую установку или судно, используемые для разведки природных ресурсов, если только такое использование длится в течение 183 и более дней или такие услуги оказываются в течение 183 и более дней в течение любого 12-месячного периода;
- оказание услуг, включая консультационные услуги, нерезидентом через служащих или другой персонал, нанятый нерезидентом для таких целей, но только если деятельность такого характера продолжается (для такого или связанного с ним проекта) на территории Кыргызской Республики в течение 183 и более дней.

Основные проблемы предпринимательской деятельности в КР

Одна из главных проблем, волнующих местных предпринимателей, восстановление бизнеса на фоне сохраняющейся неста-

бильности. Остается нерешенной проблема с предприятиями и заведениями Бишкека, которые считаются собственностью «семьи» Бакиева, теперь уже бывшего президента страны. И теперь она, что называется, повисает в воздухе. Причем в активах упомянутых предприятий есть деньги и иностранных инвесторов, казахстанских и российских в том числе. Речь идет о крупных торговых центрах в Бишкеке, автозаправках, ряде промышленных предприятий. О наличии предприятий в регионах КР см. таблицу 1. Стране почти нечего продавать на мировые рынки: у нее нет ни нефти, ни газа, ни наукоемких технологий, ни финансового капитала. Все, что у нее есть, – это сельское хозяйство, торговля, электроэнергетика, немного золота и Иссык-Кульский туризм. Многие секторы экономики Кыргызстана жизненно зависимы от внешних факторов, от того, в частности, будут ли наши (или, скажем, российские) банки инвестировать в здешние проекты и давать кредиты кыргызским предприятиям.

Понятно, что доходы Иссык-Куля – это на 90 % казахстанские деньги. Кыргызский торговый бизнес также в значительной степени ориентирован на Казахстан. В частности, именно на нашего потребителя рассчитаны вещевые рынки вокруг Бишкека – не учтенный официальной статистикой экономический пласт. Во многом благодаря казахстанским «челнокам», регулярно приезжающим на рынки «Дордой», «Юг», «Ошский» и др. здешние базары, средства к существованию получают тысячи самозанятых кыргызстанцев, которые не только торгуют, но и шьют здесь же, в цехах под Бишкеком, всякие поддельные кроссовки «Найк», шорты «Босс», костюмы «Армани» и пр. Относительно независимыми от внешних факторов можно считать разве что отрасли промышленности и сельского хозяйства. И то с большой долей условности. В кыргызских предприятиях-экспортерах энергетики и золотодобычи присутствуют капиталы ряда казахстанских инвесторов. Характерным примером сотрудничества можно считать одну из сделок прошлого года, когда один из отечественных инвесторов приобрел 90 % акций местного сырьевого перерабатывающего предприятия. Скромная 10-процентная доля вполне устроила кыргызскую сторону – для соседей главным была реанимация производства и создание рабочих мест. Что же касается сельского хозяйства, в производстве оно действительно самодостаточно.

**Таблица 1 – Количество предприятий
Кыргызской Республики (2006–2010 гг.)**

Область, города	2006	2007	2008	2009	2010
Баткенская	158	148	163	188	203
Джалал-Абадская	412	400	451	507	496
Ысык-Кульская	348	359	388	392	391
Нарынская	189	217	249	282	308
Ошская	452	389	490	556	485
Таласская	158	141	174	204	227
Чуйская	1044	1006	1220	1290	1296
г. Бишкек	5865	6558	8135	8048	8003
г. Ош	641	634	718	754	754

Список использованных источников

URL:<http://www.be5.bi>
 URL:<http://www.agan.ru>
 URL:<http://www.bibliotekar.ru>
 URL:<http://www.coolreferat.com>
 URL:<http://www.stat.kg>

**ВЛИЯНИЕ ВНЕШНИХ И ВНУТРЕННИХ ФАКТОРОВ
НА РАЗВИТИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ**

К.С. Аскерова, гр. ЭУП 1-10

Научный руководитель –

Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Рассматриваются и классифицируются факторы среды, изменение которых оказывает влияние на деятельность предприятия.

Под предпринимательской средой понимается наличие условий и факторов, которые воздействуют на функционирование фирмы и требуют принятия управленческих решений, направленных на их устранение, либо на приспособление к ним. В среде любой организации принято рассматривать, две сферы: внутреннюю и внешнюю. Внешняя среда, в свою очередь, подразделяется на микросреду

(рабочую или непосредственное окружение, или среду косвенного воздействия) и макросреду (общую или непосредственное деловое окружение, или среду прямого воздействия).

Под внутренней средой понимается хозяйственный организм фирмы, включающий управленческий механизм, направленный на оптимизацию научно-технической и производственно-сбытовой деятельности фирмы. Когда речь идет о внутренней среде фирмы, имеется в виду глобальная структура фирмы, охватывающая все производственные предприятия фирмы, финансовые, страховые, транспортные и другие подразделения, входящие в фирму, независимо от их местоположения и сферы деятельности.

Под внешней средой понимают все условия и факторы, возникающие в окружающей среде, независимо от деятельности конкретной фирмы, но оказывающие или могущие оказать воздействие на ее функционирование и поэтому требующие принятия управленческих решений.

Внутренняя среда организации – это ситуационные факторы внутри организации. Менеджер формирует и изменяет, когда это необходимо, внутреннюю среду организации, представляющую собой органичное сочетание.

Внутренние переменные – это ситуационные факторы внутри организации. Поскольку организации представляют собой созданные людьми системы, то внутренние переменные в основном являются результатом управленческих решений. Это, однако, вовсе не означает, что все внутренние переменные полностью контролируются руководством. Часто внутренний фактор есть нечто «данное», что руководство должно преодолеть в своей работе. Управленческий механизм ориентирован на достижение оптимального взаимодействия всех уровней управления и функциональных областей управления для наиболее эффективного достижения намеченных целей. Основные переменные в самой организации, которые требуют внимания руководства, – это цели, структура, задачи, технология и люди.

Все многообразие внутренней среды предприятия можно свести к следующим укрупненным сферам:

- производству;
- маркетингу и материально-техническому снабжению (МТС);
- НИОКР;

- финансовому управлению, бухучету и отчетности;
- общему управлению.

Такое деление на сферы деятельности носит условный характер и конкретизируется в общей и производственной организационной структурах. На нашем уровне рассмотрения эти сферы деятельности связаны основными информационными потоками в управлении предприятием.

Глубокий и тщательный анализ внутренней среды является необходимой предпосылкой принятия управленческих решений. Экономическая информация – это конкретное выражение происходящих внутри фирмы процессов. Без такой информации и анализа невозможно эффективное функционирование и развитие производственно-сбытовой деятельности фирмы.

Внешняя среда – это совокупность активных хозяйствующих субъектов, экономических, общественных и природных условий, национальных и межгосударственных институциональных структур и др. внешних условий и факторов, действующих в окружении предприятия и влияющих на различные сферы его деятельности. Внешняя среда зависит от внешних и внутренних факторов влияния.

Внешние факторы влияния – условия, которые организация не может изменить, но должна постоянно учитывать в своей работе: профсоюзы, правительство, экономические условия. Если на организацию давят государственные постановления, частое перезаключение договоров с профсоюзами, несколько заинтересованных групп влияния, многочисленные конкуренты и ускоренные технологические изменения, можно утверждать, что эта организация находится в более сложном окружении, чем организация, озабоченная действиями всего нескольких поставщиков, конкурентов и замедленном изменении технологии. Подобным образом, когда речь идет о разнообразии факторов, организация, использующая всего несколько исходных материалов, нескольких специалистов и ведущая дела всего с несколькими фирмами своей страны, должна считать условия обеспечения менее сложными, чем организация, у которой эти параметры иные.

Управленческий аппарат фирмы обычно стремится ограничить учет действия внешнего окружения в первую очередь теми факторами, от которых решающим образом зависит эффективность деятельности фирмы на конкретном этапе. Принятие решений зависит от

широты охвата информации о состоянии внешней среды и действии ее различных факторов. Классификация факторов внешней среды вследствие их многообразия довольно различна и в ее основу могут быть положены различные принципы.

Как и факторы внутренней среды, факторы внешнего окружения взаимосвязаны. Под взаимосвязанностью факторов внешней среды понимается уровень силы, с которой изменение одного фактора воздействует на другие факторы. Так же, как изменение любой внутренней переменной может сказываться на других, изменение одного фактора внешнего окружения может обуславливать изменение других.

Необходимо также рассмотреть и внешнюю среду организации прямого воздействия. Это поставщики, трудовые ресурсы, законы и учреждения государственного регулирования, потребители, конкуренты и др. факторы, которые непосредственно влияют на операции организации и испытывают на себе их прямое влияние.

Среду прямого воздействия еще называют непосредственным деловым окружением организации. Это окружение формирует такие субъекты среды, которые непосредственно влияют на деятельность конкретной организации:

- поставщики сырья, материалов, финансов, ресурсов, оборудования, энергии, капитала и рабочей силы;
- государственные органы (организация обязана соблюдать требования органов государственного регулирования, т. е. принудительного выполнения законов в сферах компетенции этих органов);
- потребители (согласно точке зрения Питера Друкера цель организации – создать потребителя, поскольку ее существование и выживание зависит от способности находить потребителя, результатов своей деятельности и удовлетворения его запросов);
- конкуренты – лица, группы лиц, фирм, предприятий, соперничающих в достижении идентичных целей, стремление обладать теми же ресурсами, благами, занимать положение на рынке;
- трудовые ресурсы – часть населения страны, располагающая совокупностью физических и духовных способностей, необходимых для участия в процессе труда.

Внешняя среда организации косвенного воздействия – это политические факторы, факторы демографического, природного, научно-технического характера, социокультурные факторы, состояние экономики, международные события и другие факторы, которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия на операции, но, тем не менее, сказываются на них.

Факторы среды косвенного воздействия или общее внешнее окружение обычно не влияют на организацию так же заметно, как факторы среды прямого воздействия. Однако руководству необходимо учитывать их. Среда косвенного воздействия обычно сложнее, чем среда прямого воздействия. Поэтому при ее исследовании обычно опираются, прежде всего, на прогнозы.

Итак, деятельности основных сфер фирмы переплетены и зависят друг от друга и от внешней среды. Таким образом, можно говорить, что управление фирмой определяется факторами:

- особенностью производственного процесса;
- характером внешней среды.

Современная тенденция состоит во все увеличивающемся значении второго фактора, который становится определяющим.

Список использованных источников

Гольдштейн Г.Я. Основы менеджмента. Таганрог, 2003.

Герчикова И.Н. Менеджмент. М: ЮНИТИ, 1994.

Непомнящий Е.Г. Экономика и управление предприятием: конспект лекций. Таганрог, 2009.

Глухов В.В. Основы менеджмента. Учебно-справочное пособие. СПб.: Специальная литература, 1995.

Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. Айвазян С.А., Балкин О.Я., Баснина Т.Д. и др. / под ред. Г.Б. Клейнера. М.: КОНСЭКО, 2007.

Завгородняя А.В., Ямпольская Д.О. Маркетинговое планирование. СПб.: Питер, 2002.

Котлер Ф. Маркетинг. СПб.: Питер Ком, 1998.

URL:<http://www.glossary.ru>

URL:<http://www.sbmanagement.narod.ru>

URL:<http://www.dis.ru>

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ПРИБЫЛИ И ПОВЫШЕНИЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Б.К. Бектенова, гр. ЭУП 1-10
Научный руководитель –
Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Раскрываются понятия прибыль и рентабельность, предлагаются пути увеличения рентабельности и повышения прибыли в организации.

Любая коммерческая организация строит свою деятельность, исходя из перспективы устойчивого генерирования прибыли. В системе целеполагания прибыль занимает особое место. Именно поэтому в получении прибыли так заинтересованы руководители предприятий. Ведь устойчивая текущая прибыль служит индикатором правильности выбранного курса, стратегическая цель которого – повышение благосостояния собственников предприятия.

Важнейшей задачей каждого хозяйствующего субъекта является получение прибыли при наименьших затратах путём соблюдения строгого режима экономии в расходовании средств и наиболее эффективного их использования.

Одним из основных требований функционирования предприятий в условиях рыночной экономики являются безубыточность хозяйственной деятельности, возмещение расходов собственными доходами и обеспечение в определенных размерах прибыльности, рентабельности хозяйствования. Главная задача коммерческой организации – осуществление хозяйственной деятельности, направленной на получение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственников имущества предприятия. Основными показателями, характеризующими финансовые результаты хозяйственной деятельности торговых предприятий, выступают прибыль и рентабельность.

Прибыль в общей системе стоимостных показателей и рычагов управления экономикой служит критерием оценки деятельности предприятия, источником его развития, самофинансирования, мате-

риального поощрения труда работников, выступает источником вознаграждения владельцам акций, паев в уставном капитале предприятия, пополнения государственных и местных бюджетов.

Таким образом, прибыль – это основной многозначный оценочный показатель результатов работы предприятия в условиях развития рыночного механизма хозяйствования.

Существуют три основных направления увеличения прибыли:

- технологическое;
- организационное;
- экономическое.

Технологические способы повышения прибыли базируются на совершенствовании технологии производства и приобретении современного оборудования с целью снижения себестоимости продукции и приведения ее качества в соответствие с международными стандартами. Организационные пути увеличения прибыли проявляются в улучшении организации производства, труда и управления.

Существуют следующие экономические рычаги для роста прибыли:

- стимулирование предприятий через принимаемые законы, постановления и др. нормативные документы;
- наличие конкурентной среды, способствующей поиску резервов снижения себестоимости продукции и выпуску конкурентоспособной продукции;
- материальное поощрение персонала за творческую и ответственную работу, обеспечивающую рост деловой активности.

Изменение суммы прибыли во времени происходит под воздействием множества факторов. Классификация факторов, влияющих на прибыль предприятия, имеет значение для поиска резервов ее увеличения. По направленности влияния они делятся на *внешние* (не зависящие от деятельности предприятия) и *внутренние* (зависящие от работы трудового коллектива).

В числе *внешних факторов* основное влияние на размер и темпы изменения прибыли оказывает налоговая система государства. Она является сильнейшим экономическим рычагом, регулирующим взаимоотношения товаропроизводителей и государства. Эффективная налоговая система оказывает благоприятное влияние на эконо-

мическое поведение хозяйствующих субъектов и усиливает инвестиционную активность.

Внутренние факторы, в свою очередь, делятся на производственные и непроизводственные. Производственные факторы отражают наличие и использование основных элементов производственного процесса, участвующих в формировании прибыли (это средства труда, предметы труда, труд персонала). Непроизводственные факторы связаны с коммерческой деятельностью предприятия, с выполнением природоохранной и социальной функций, с юридическими и кредитными отношениями партнеров.

В составе производственных факторов выделяют *экстенсивные* и *интенсивные* группы факторов. К *экстенсивным* факторам относят те, которые отражают увеличение количества используемых производственных ресурсов (приобретение нового оборудования, увеличение численности работников, изменение коэффициента сменности). К *интенсивным* факторам относятся те, которые обуславливают повышение эффективности работы при тех же производственных ресурсах (повышение квалификации персонала и производительности труда, оптимизация загрузки производственных мощностей, рационализация всех сфер деятельности предприятия).

В процессе производства продукции и услуг все перечисленные факторы находятся в тесной взаимосвязи и зависимости.

Прибыль от реализации продукции в целом по предприятию зависит от четырех факторов первого уровня соподчиненности: объема реализации продукции ее структуры; себестоимости и уровня среднереализационных цен.

Объем реализации продукции может оказывать положительное и отрицательное влияния на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

Структура товарной продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и, наоборот, при увеличении удельного веса низкорентабельной или убыточной продукции общая сумма прибыли уменьшится.

Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

Изменение уровня среднереализационных цен и величина прибыли находятся в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастает, и наоборот.

Пути увеличения рентабельности на предприятии. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, доходность различных направлений деятельности (производственной, предпринимательской, инвестиционной), окупаемость затрат и т.д. Они более полно, чем прибыль, отражают окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их используют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.

Показатели рентабельности можно объединить в несколько групп:

- а) показатели, характеризующие окупаемость издержек производства и инвестиционных проектов;
- б) показатели, характеризующие прибыльность продаж;
- в) показатели, характеризующие доходность капитала и его частей.

Все показатели могут рассчитываться на основе балансовой прибыли, прибыли от реализации продукции и чистой прибыли.

Рентабельность производственной деятельности (окупаемость издержек) – отношение валовой или чистой прибыли к сумме затрат по реализованной продукции. Она показывает, сколько предприятие имеет прибыли с каждого сома, затраченного на производство и реализацию продукции. Может рассчитываться в целом по предприятию, отдельным его подразделениям и видам продукции.

Рентабельность продаж (оборота) – отношение прибыли от реализации продукции, работ и услуг или чистой прибыли к сумме полученной выручки.

Характеризует эффективность предпринимательской деятельности: сколько прибыли имеет предприятие с купли – продажи. Широкое применение этот показатель получил в рыночной экономике. Рассчитывается в целом по предприятию и отдельным видам продукции.

Рентабельность (доходность) капитала – отношение балансовой (валовой, чистой) прибыли к среднегодовой стоимости всего инвестированного капитала или отдельных его слагаемых: собственного (акционерного), заемного, перманентного, основного, оборотного, производственного капитала и т.д. Уровень рентабельности производственной деятельности (окупаемость затрат), рассчитанный в целом по предприятию, зависит от трех основных факторов первого порядка: изменения структуры реализованной продукции, ее себестоимости и средних цен реализации.

Однако увеличение рентабельности связано не только с суммой прибыли, но и с уменьшением текущих и капитальных затрат. Поэтому снижение текущих издержек предприятия и более эффективное использование имущества также оказывают положительное влияние на динамику всех показателей рентабельности.

Факторы роста рентабельности:

- а) величина прибыли;
- б) стоимость и эффективность использования основных фондов;
- в) стоимость и эффективность использования оборотных средств.

Чем выше прибыль, чем с меньшей стоимостью основных фондов и оборотных средств она достигнута и более эффективно они используются, тем выше рентабельность производства, а значит выше экономическая эффективность функционирования отрасли.

В отраслевой экономике обобщающие пути повышения рентабельности производства следующие:

- а) повышающие сумму прибыли;
- б) улучшающие эффективность использования основных фондов;
- в) улучшающие эффективность использования оборотных средств.

В экономической практике используются множество специфических показателей рентабельности. Все они играют в экономике определенную роль. Однако для отраслевой экономики, для общего взгляда на экономические процессы изложенные здесь показатели вполне достаточны и верны. При нормально функционирующей экономике уровень рентабельности производства в промышленности находится в пределах 20–25 %, а в сельском хозяйстве 40–50 %.

Проведенное исследование показало, что прибыль отражает конечные результаты работы предприятий, характеризует экономическую эффективность их хозяйственной деятельности. По мере развития экономической теории определение понятия «прибыль» постоянно уточнялось от самого простого определения – как доход, полученный от производства и реализации любого товара, до понятия чистой прибыли. Прибыль играет существенную роль в экономике, так:

- прибыльность рассматривается, как главное условие деловой активности предприятия;
- прибыль предприятия создает базу экономического развития государства в целом;
- прибыль предприятия является критерием эффективности деятельности;
- прибыль является основным внутренним источником формирования финансовых ресурсов предприятия, обеспечивающих его развитие;
- прибыль является основным защитным механизмом, предохраняющим предприятие от угрозы банкротства и др.

В условиях мирового финансового кризиса предприятие должно изыскать пути эффективного продвижения своей продукции, предлагать потребителю новые востребованные виды продукции, изучать потребность потребителей, оптимизировать объем закупок, чтобы исключить лишние складские запасы, отрегулировать отношения с поставщиками продукции. Соблюдение данных мер поможет предприятию в нынешних сложных условиях если не увеличить, то хотя бы сохранить объем прибыли.

ТУРИЗМ КАК ПРИОРИТЕТНАЯ ОТРАСЛЬ В ЭКОНОМИКЕ КР

В.С. Брюзгина, гр.ЭУП 1-10

Научный руководитель –

Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Рассматривается выход Кыргызстана в мировое сообщество посредством туризма.

Выход Кыргызстана на международную арену как самостоятельного государства создает благоприятные условия для развития туризма – одного из важных путей интеграции Кыргызстана в мировое сообщество.

Опыт развития зарубежных стран показывает, что индустрия путешествий – эффективное средство получения больших доходов. Кыргызстан располагает для развития туризма природными и историко-культурными достопримечательностями мирового масштаба.

Так, Кыргызстан имеет около двух тысяч высокогорных озер. Жемчужина Тянь-Шаня – озеро Иссык-Куль. Купальный сезон длится 6 месяцев. Температура воды в летнее время 24 градуса по Цельсию, зимой – 4 градуса. Кристально чистая вода, минеральные источники в сочетании с горным и морским климатом создают уникальные условия для курортного отдыха с грязевым и термальным лечением.

В Кыргызстане наиболее перспективные следующие виды туризма:

- курортно-рекреационный;
- приключенческий и горный (альпинизм, рафтинг, спелеология, горные лыжи, эко-туризм и др.);
- международный туризм на Великом Шелковом пути.

В соответствии с общим реформированием экономики, для развития означенных видов большое значение играет малое и среднее предпринимательство в сфере туризма. Если до 1991 г. Кыргызстан имел только три структуры, занимающиеся туризмом («Интурист», «Рестурсовет» и БММТ «Спутник»), то в настоящий момент в республике осуществляют туристическую деятельность около 250 фирм с частной формой собственности, в том числе десятки фирм с участием партнеров из Англии, Голландии, США и Германии.

Конечно, успешное освоение этих видов туризма невозможно без создания хорошей туристической инфраструктуры, обширных и современных коммуникационных связей, надежных воздушных и наземных транспортных артерий. Именно в эти области экономики были направлены первые крупные инвестиции.

Еще несколько лет назад гостиница «Ак-Кеме» была одной из первых ласточек участия зарубежного частного сектора в развитии

туризма. Сегодня уже с помощью зарубежных инвесторов американской компании «Хаят Ридженси» завершается реконструкция гостиниц «Кыргызстан», а немецкая фирма «Инпро» планирует ввод гостиницы «Ала-Тоо».

Несомненно, большой вклад в совершенствование туристической индустрии является и реконструкция за счет японского правительственного кредита аэропорта «Манас» – главных воздушных ворот Кыргызстана.

Эти и другие большие финансовые вливания в сферу связи, дорог стали возможным при посредничестве Правительства Кыргызской Республики. Однако, как показывает опыт развитых стран, во многом динамичность развития туристической индустрии можно обеспечить за счет деятельности малых и средних частных предприятий и учреждений гостиничного, транспортного обслуживания туристов, питания (баров, кафе, ресторанов и т.д.), пунктов сервиса автомобилей и т.д. И все же для стимуляции развития малого и среднего бизнеса в туризме практически не применяются экономические рычаги. Предприятия и учреждения туризма облагаются всеми видами налогов. Государственный фонд по поддержке малого и среднего предпринимательства, другие институты кредитования и микрокредитования практически не охватывают сферу туризма.

Для развития туризма и привлечения инвестиций наиболее привлекательным является курортно-рекреационное хозяйство республики, в частности около 120 домов и баз отдыха, пансионатов и санаториев Иссык-Куля.

Восстановление прежних объемов отдыхающих из стран СНГ является одной из первых задач развития туризма в регионе. Конечно же уровень сервиса и услуг, предоставляемых курортно-рекреационными учреждениями, далеки от мировых стандартов. Но обеспечить конкурентоспособность на туристическом рынке этих учреждений на начальном этапе можно было бы за счет более приемлемых цен.

Особого внимания заслуживает аэропорт «Чолпон – Ата». Находясь в самом центре курортной зоны, аэропорт мог бы стать основной воздушной гаванью Иссык-Куля. Для привлечения туристов требуется возрождение былых рейсов, связывающих Иссык-Куль

с южным регионом Кыргызстана, столицами и крупными городами Казахстана, Узбекистана и ряда других среднеазиатских стран. Вообще для восстановления прежних потоков отдыхающих из стран СНГ реконструкция аэропорта «Чолпон-Ата» является одним из решающих условий.

Для финансовых вложений Иссык-Куль предоставляет очень широкий спектр возможностей – от крупных капитальных инвестиций до финансирования туристических учреждений малой и средней пропускной способности (до ста человек).

(Справка: по заключению западных специалистов, проводивших исследования состояния туризма в Кыргызской Республике при поддержке Всемирного Банка и Международной финансовой Корпорации, наиболее интересным объектом является санаторий «Аврора», который обладает хорошим потенциалом для превращения в современный комплекс отдыха (уровня 4-х звездочного отеля), нацеленный на международный рынок туристов).

Такой же интерес могут иметь и др. курортные учреждения Иссык-Куля: санаторий «Голубой Иссык-Куль», дом отдыха «Чолпон-Ата», курорты «Джергалан» и «Джеты-Огуз».

Основным сдерживающим фактором инвестирования туристических объектов является вопрос собственности. Принадлежность курортно-рекреационных учреждений Профсоюзам, различным ведомствам отпугивает зарубежных инвесторов, а директора этих учреждений не заинтересованы, да не в состоянии, улучшить качество услуг до уровня мировых стандартов. Для привлечения инвесторов на Иссык-Куль необходимо закончить процесс приватизации пансионатов, домов и баз отдыха и др.

Серьезным толчком в развитии познавательного туризма на Великом Шелковом пути станет восстановление и реконструкция автомобильных дорог Ош–Бишкек и Бишкек–Торугарт.

Организация путешествий по историческим местам, обустройство дороги автомобильными кемпингами, малыми гостиницами и мотелями, объектами сервисного обслуживания автомобилей – все это вопросы развития туризма. И здесь немаловажную роль может сыграть малый и средний бизнес. Назревает пора совместно с институтами кредитования и микрокредитования, как уже отмечалось выше, продумать систему финансовой помощи жителям, прожива-

ющим вдоль трассы, для организации частного бизнеса, связанного с предоставлением услуг для туристов.

Часто решающим фактором для выбора той или иной турпоездки оказываются природные условия. Что же привлекает туристов больше всего? Нравятся отдыхающим водные поверхности. А разве их нет в Кыргызстане? Привлекают минеральные источники. Здесь можно удовлетворить практически любое пристрастие, и остается только задать вопрос: какой минеральной воды Вы хотите отведать? Далее следуют поклонники водопадов... А какой из 300 Вы хотите осмотреть? Любителям леса тоже есть что предложить. Хотите видеть реликтовые ореховые или яблоневые леса? Пихтовые? Березовые? Еловые? Арчовые? Пожалуйста! Вас привлекает мир пещер? Из трех тысяч можно что-то выбрать по вкусу. Чистота воздуха? Госкомстат все знает и утверждает, что экологически чистыми сейчас являются только районы Тянь-Шаня и Памира.

А ведь все это – вода, минеральные источники, водопады, леса, пещеры, чистота воздуха – факторы, решающие для интуриста при выборе места отдыха. Тем более что все сосредоточено на небольшой, в общем-то, территории. А количество солнечных дней? Их больше, чем в странах Средиземноморья, однако Италия, Испания, Франция, Югославия, Греция именно этим привлекают туристов из-за рубежа. Красоты природы и чистота воздуха помогают развивать зарубежный туризм Австрии и Швейцарии...

Число отдыхающих зимой в горах в европейских странах удваивается каждые семь лет. И этот спрос породил соответствующее предложение. Горнотуристские базы растут во всем мире, как грибы: в Италии их 200, во Франции 130, в Австрии 100, в Испании 31. Горный туризм развивается в Польше, Румынии, Болгарии, Венгрии. Неужели это случайно? Да нет. В том-то и дело, что это чрезвычайно выгодно.

Но под силу ли Кыргызстану конкуренция? Безусловно, если иметь в виду ресурсы. Открытые границы и интерес к стране увлекут итак, а уж если можно заняться любимым видом спорта, да еще освоить новые для себя трассы – тут отбоя от желающих не будет. Турист – он ведь не менее азартен, чем заядлый охотник или рыбак. Специалисты утверждают, что спрос населения в самой ближайшей перспективе превысит предложение, так как лучшие ресурсы

в Альпах, Татрах и других горных районах в большинстве своем уже исчерпаны. Даже сейчас уже в оборот вводятся районы с меньшей альтернативой. Здесь-то нам и карты в руки...

По своей природе Кыргызстан – уникал. При описании республики так часто встречаются слова: реликтовый, уникальный, единственный в своем роде, неподражаемый, редкостный, необыкновенный, диковинный. Здесь можно использовать путь развития туризма, давно апробированный Западом, в частности, во Франции.

Особенно важно учитывать экономические перспективы туризма, когда являешься обладателем поистине бесценных природных сокровищ, таких как прозрачно-голубые воды Иссык-Куля и снежные вершины Терскея, природные сады Арсланбоба и целительные пещеры Сулюкты, и т. д. Все тот же пресловутый «воздух» способен при гораздо меньших затратах, чем тех, которых потребует создание развитой промышленной зоны, не просто одеть, обуть и накормить людей, но и принести настоящее благоденствие. А к этому еще следует прибавить отсутствие экологических последствий, которые неизбежны при деятельности промышленных предприятий.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПУТИ ЕЁ ПОВЫШЕНИЯ

А.Д. Тулемышева, гр. ЭУП 1-10
Научный руководитель –
Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Рассматриваются конкурентоспособность предприятия, стратегия повышения качества товара, оценка конкурентоспособности и пути ее повышения.

В современных условиях возникает необходимость в смене ориентации и критериев оценки разрабатываемой и выпускаемой продукции.

Под *конкурентоспособностью* товара понимается совокупность его качественных и стоимостных характеристик, которая обеспечивает удовлетворение конкретной потребности покупателя и выгодно для покупателя отличает от аналогичных товаров – конкурентов.

Конкурентоспособность определяется совокупностью свойств продукции, входящих в состав ее качества и важных для потребителя, определяющих затраты потребителя по приобретению, потреблению и утилизации продукции. Общая схема оценки конкурентоспособности представлена на рисунке 1.

Оценка конкурентоспособности начинается с определения цели исследования:

- если необходимо определить положение данного товара в ряду аналогичных, то достаточно провести их прямое сравнение по важнейшим параметрам;
- если целью исследования является оценка перспектив сбыта товара на конкретном рынке, то в анализе должна использоваться информация, включающая сведения об изделиях, которые выйдут на рынок в перспективе, а также сведения об изменении действующих в стране стандартов и законодательства, динамики потребительского спроса.

Независимо от целей исследования, основой оценки конкурентоспособности является изучение рыночных условий, которое должно проводиться постоянно как до начала разработки новой продукции, так и в ходе ее реализации. Задача стоит в выделении той группы факторов, которые влияют на формирование спроса в определенном секторе рынка:

- рассматриваются изменения в требованиях постоянных заказчиков продукции;
- анализируются направления развития аналогичных разработок;
- рассматриваются сферы возможного использования продукции;
- анализируется круг постоянных покупателей.

Все это подразумевает «комплексное исследование рынка». Особое место в изучении рынка занимает долгосрочное прогнозирование его развития. На основе изучения рынка и требований покупателей выбирается продукция, по которой будет проводиться анализ или формулируются требования к будущему изделию, а далее определяется номенклатура параметров, участвующих в оценке.

При анализе должны использоваться те же критерии, которыми оперирует потребитель, выбирая товар. По каждой из групп пара-



Рисунок 1 – Схема обеспечения конкурентоспособности

метров проводится сравнение, показывающее насколько эти параметры близки к соответствующему параметру потребности.

Анализ конкурентоспособности начинается с оценки нормативных параметров. Если хотя бы один из них не соответствует уровню, который предписан действующими нормами и стандартами, то дальнейшая оценка конкурентоспособности продукции нецелесообразна, независимо от результата сравнения по другим параметрам. В то же время, превышение норм и стандартов и законодательства не может рассматриваться как преимущество продукции, поскольку с точки зрения потребителя оно часто является бесполезным и потребительской стоимости не увеличивает. Исключения могут составить случаи, когда покупатель заинтересован в некотором превышении действующих норм и стандартов в расчете на ужесточение их в будущем.

Производится подсчет групповых показателей, которые в количественной форме выражают различие между анализируемой продукцией и потребностью по данной группе параметров, и позволяет судить о степени удовлетворения потребности по этой группе. Рассчитывается интегральный показатель, который используется для оценки конкурентоспособности анализируемой продукции по всем рассматриваемым группам параметров в целом.

Результаты оценки конкурентоспособности используются для выработки вывода о ней, а также – для выбора путей оптимального повышения конкурентоспособности продукции для решения рыночных задач.

Однако факт высокой конкурентоспособности самого изделия является лишь необходимым условием реализации этого изделия на рынке в заданных объемах. Следует также учитывать формы и методы технического обслуживания, наличие рекламы, торгово-политические отношения между странами и т.д.

В результате оценки конкурентоспособности продукции могут быть приняты следующие способы повышения конкурентоспособности:

- изменение состава, структуры применяемых материалов (сырья, полуфабрикатов), комплектующих изделий или конструкции продукции;
- изменение порядка проектирования продукции;

- изменение технологии изготовления продукции, методов испытаний, системы контроля качества изготовления, хранения, упаковки, транспортировки, монтажа;
- изменение цен на продукцию, на услуги, по обслуживанию и ремонту, цен на запасные части;
- изменение порядка реализации продукции на рынке;
- изменение структуры и размера инвестиций в разработку, производство и сбыт продукции;
- изменение структуры и объемов кооперационных поставок при производстве продукции и цен на комплектующие изделия и состава выбранных поставщиков;
- изменение системы стимулирования поставщиков;
- изменение структуры импорта и видов импортируемой продукции.

Стратегия повышения качества товара является важнейшей составной частью стратегии фирмы. Объектами прогнозирования являются показатели качества товара, уступающие аналогичным показателям товаров конкурентов.

10 этапов для повышения качества по Джозефу М.Джурану:

1. Сформируйте осознание потребности в качественной работе и создайте возможность для улучшения качества.

2. Установите цели для постоянного совершенствования деятельности.

3. Создайте организацию, которая будет работать над достижением целей, создав условия для определения проблем, выбора проектов, сформировав команды и выбрав координаторов.

4. Предоставьте обучение всем сотрудникам организации.

5. Выполняйте проекты для решения проблем.

6. Информировуйте сотрудников о достигнутых улучшениях.

7. Выражайте свое признание сотрудникам, внесшим наибольший вклад в улучшение качества.

8. Сообщайте о результатах.

9. Регистрируйте успехи.

10. Внедряйте достижения, которых Вам удалось добиться в течение года, в системы и процессы, регулярно функционирующие в организации, тем самым, закрепляя их.

7 успешных факторов качества:

- фокус на потребителя;
- фокус на процесс и его результаты;
- управление участием/ответственностью;
- непрерывное улучшение;
- проблемы, зависящие от рабочих, должны составлять не более 20 %;
- проведение измерений;
- постоянно действующие сквозные функциональные советы, представляющие собой постоянно действующие команды по улучшению качества.

Улучшение качества выпускаемой продукции – одно из решающих условий повышения ее конкурентоспособности на рынке и роста эффективности производства. Не случайно в промышленно развитых странах во многих фирмах и компаниях функционируют системы управления качеством выпускаемой продукции (УКП).

Известны **четыре этапа** в эволюции подходов к решению проблем качества. Сначала была *фаза отбраковки* (до 20-х гг. прошлого века). Ее суть: чтобы потребителю поступали продукты, соответствующие стандарту, основное внимание необходимо уделять отсеиванию брака. Распространение данной концепции привело к непомерному росту контролирующего персонала – до 40 % и более от численности работников, задействованных в производстве, что в свою очередь вызвало непропорциональное полученному результату увеличение затрат на обеспечение качества и, следовательно, снизило эффективность деятельности предприятий.

В итоге в 20-х гг. внимание управленцев переместилось от выбраковки продукции на ее выходе *к контролю качества* в ходе производства. Главным действующим лицом новой фазы в управлении качеством стал господин Шухарт, сотрудник фирмы Western Electric, предложивший применить статистические методы (известные теперь как контрольные карты Шухарта), позволившие увеличить выход годной продукции в производственном процессе. Однако совершенствование отдельно взятого технологического цикла зачастую сдерживалось неэффективностью остальных сфер деятельности компаний. Эта проблема получила свое решение благодаря активности японских производителей, которые, столкнувшись с сильной конкуренцией со стороны зарубежных товаров, задумались о по-

вышении качества при одновременном снижении себестоимости и пригласили американских специалистов Деминга и Джурана. Результат работы «классиков менеджмента качества» – программа из 14 пунктов, основанная на совершенствовании всей системы управления компанией, на прямом участии руководства в решении проблем качества, стимулировании персонала к качественной трудовой деятельности. Появилась концепция «*Ноль дефектов*», или «*Делаю правильно с первого раза*». Новые подходы привели к росту качества выпускаемых товаров и снижению затрат на их изготовление. Однако под качественным изделием все еще понималась продукция, соответствующая нормам, установленным производителем, а не потребителем. В связи с этим выпускаемые высококачественные товары иногда не находили сбыта.

С середины 60-х гг. XX в. производители сфокусировались на более полном удовлетворении *запросов потребителей*. На этом этапе основными инструментами становятся теория надежности и системы автоматизированного проектирования работ (САПР). В результате анализа производственных систем выяснилось, что причина большей части дефектов (около 80 %) – недостаточное качество проектных работ. В связи с этим перед испытанием образцов в реальных условиях стали проводить математическое моделирование свойств изделий и процессов производства, что значительно повысило эффективность опытно-конструкторских работ. Для снижения издержек, удовлетворения требований клиентов, сокращения сроков разработки и вывода продукции на рынок сегодня используются различные технологии. Чтобы превратить запросы потребителя в технические требования к изделиям и их производству, делают функционально-стоимостной анализ (анализ затрат на производство продукта с целью снижения его себестоимости); анализ возможностей возникновения и влияния дефектов разрабатываемого изделия на потребителя; функционально-физический анализ (анализ качества проектов технологий, принципов действия продукта и его составных частей).

На этом этапе концепции управления качеством растут, как грибы после дождя, хотя, несмотря на различие названий и используемых инструментов, основываются они на одних и тех же принципах. Качество можно представить в форме пятиконечной звезды

(у нас эта фигура известна как «Знак качества»), в основании которой лежит задокументированная, формализованная организационная система управления качеством, состоящая из функций и процессов. Она является опорой для построения и совершенствования систем взаимоотношений с поставщиками и потребителями, а также систем мотиваций и обучения персонала компании.

Звезда – фигура замкнутая, поскольку все перечисленные системы зависят друг от друга и оказывают взаимное влияние. В данном случае исходят из того, что деятельность компании есть непрерывный процесс, состоящий из цепи взаимосвязанных и взаимозависимых подпроцессов, которые имеют замкнутый характер. Так называемая «Петля качества» позволяет разложить любой процесс, осуществляемый организацией в рамках ее деятельности, на основные этапы и управлять уже их качеством.

В настоящее время набирает обороты новая концепция управления качеством – «Шесть сигм». Ее основоположником стала компания «Моторола»: в январе 1987 г. она приступила к реализации принципиально новой стратегической инициативы своего руководства, нацеленной на существенное улучшение качества продукции. В результате ее претворения за период с 1987 по 1997 гг. компании удалось снизить затраты на 13 млрд долл. и повысить производительность труда на 204 %.

Суть концепции «Шесть сигм». Как отмечается в зарубежной литературе, «Шесть сигм» – это подход к совершенствованию бизнеса через поиск и исключение причин ошибок или дефектов в бизнес-процессах путем сосредоточения на критически важных для потребителя выходных параметрах. При использовании данного подхода всем группам данных, полученных в результате анализа, придаются определенные весовые коэффициенты. Они-то и позволяют оценить степень влияния каждого из пожеланий клиента на разработку продукта или услуги.

Если речь идет о продукте, то «голос клиента» позволяет определить его предпочтительные свойства: материал, цвет, размер, степень технической или дизайнерской «навороченности» и пр. Для потребителей услуг наиболее важными могут оказаться время их оказания, условия, доступность документации и т.д. Определив, что хочет клиент, компания может приступить к совершенствованию

своих процессов по системе «Шесть сигм» и добиться необходимого качества своих продуктов и услуг. Итак, суть этой системы: статистический анализ – качество – клиент – прибыль.

Список использованных источников

Родионова Л.Н., Кантор О.Г., Хакимова Ю.Р. Оценка конкурентоспособности продукции //Маркетинг в России и за рубежом. 2000, № 1. URL:<http://www.dis.ru/market/>

Ахмин А, Гасюк Д. Основы управления качеством продукции. Санкт-Петербург: СПб, 2002.

Котлер Ф. и др. Основы маркетинга / пер. с англ. 2-е европ. изд. М.: СПб, 2000.

СУЩНОСТЬ И ТИПЫ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ

Т. Тангиров, гр. ЭП -1-11

Научный руководитель –

Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Рассматриваются причины дефицита бюджета, определяются сущность и типы теневой экономики.

Теневая экономика (скрытая экономика) – экономическая деятельность, скрываемая от общества и государства, находящаяся вне государственного контроля и учёта. Ненаблюдаемая, неформальная часть экономики, но не охватывающая её всю, так как в неё не могут быть включены виды деятельности, не скрываемые специально от общества и государства, например домашняя или общинная экономики. Также включает в себя нелегальные, криминальные виды экономики, но не ограничивается только ими. Теневая экономика – это экономические взаимоотношения граждан общества, развивающиеся стихийно, в обход существующих государственных законов и общественных правил. Доходы этого предпринимательства скрываются и не является налогооблагаемой экономической деятельностью. По сути, любое предпринимательство, результатом которого является сокрытие доходов, или уклонение от уплаты налогов, может считаться теневой экономической деятельностью.

В Кыргызстане объем теневой экономики, согласно международным оценкам, в 1993 г. составлял 27 % от ВВП. По оценкам Национального статистического комитета по итогам проведенного исследования в 2006 г. при поддержке ПРООН объем теневой экономики в Кыргызстане в 2004 г. составил более 53 %. При этом объем скрываемых продаж составлял 45,08 %, объем скрываемой прибыли – 43,1 %, объем скрываемого фонда заработной платы – 42,1 %.

Жанболот Байжуманов, заместитель председателя национального статистического комитета КР на коллегии министерства экономики КР отметил: «Существуют методы расчета теневого сектора. В зависимости от доли оплаты труда в структуре ВВП. Доля оплаты труда у нас в стране составляет всего 25 %, значит – 75 % экономики находится в тени».

Типы теневой экономики:

Масштабы и характер деятельности в сфере теневой экономики варьируются в очень широких пределах – от доходов, получаемых из преступных предприятий (вроде наркобизнеса), до бутылки водки, которой «награждают» водопроводчика за починенный кран. Если попытаться типологизировать теневую деятельность, приняв за основной критерий ее отношение к «белой» (официальной) экономике, то можно выделить:

- вторую («беловоротничковую») теневую экономику;
- серую (неформальную) теневую экономику;
- черную (подпольную) теневую экономику.

Наиболее тесно с «белой» экономикой связана теневая (скрываемая) деятельность самого легального бизнеса. *Вторая теневая экономика* – это неофициальная (скрываемая, нефиксируемая) экономическая деятельность работников «белой экономики», прямо и непосредственно связанная с их официальной профессиональной деятельностью. В основном этой деятельностью занимаются «респектабельные люди» из руководящего персонала («белые воротнички»), поэтому эту разновидность теневой экономики также называют «беловоротничковой». Вторая теневая экономика не производит никаких товаров или услуг, здесь происходит только негласное перераспределение общественного дохода. В государственном секторе выделяются такие ее виды:

- Экономика приписок, которая выдает фиктивные результаты за реальные приписки продукции, фальсификация сведений о качестве и цене товаров.
- Экономика неформальных связей – обеспечение «закулисного» выполнения обычных производственных заданий: повышенная оплата труда «шабашников», организация банкета при приеме ревизоров и т.д.
- Экономика взяток, т.е. злоупотребления служебным положением должностных лиц в личных целях – коррупция, незаконные привилегии.

К примеру, в Кыргызстане крупными предприятиями около 2,8 % годового дохода расходуется на взятки, а менее крупными – около 5,4 %. К тому же у налогоплательщика возникают подозрения, что отчисления в виде налогов идут не в государственную казну, а в карман какого-нибудь государственного служащего. Данная ситуация показывает, что все большее количество предпринимателей предпочитают оставаться в тени. (Дж.Тюлин «Теневая экономика в Кыргызской Республике»).

Хотя «беловоротничковая» теневая экономика наиболее буйно разрастается в условиях разлагающейся командной экономики, государственный сектор рыночного хозяйства тоже не свободен от нее. Например, коррупция является бичом практически всех стран мира. Кроме того, в коммерческом секторе хозяйства также существует теневая экономическая деятельность – в нем наиболее распространены уклонение от налогов, нечестная конкуренция, коммерческие взятки, нарушение прав потребителей.

Если вторая теневая экономика неразрывно связана с «белой» экономикой, паразитирует на ней, то серая теневая экономика функционирует более автономно.

Серая теневая экономика (неформальный сектор экономики) – это разрешенная законом (легальная или полуполегалная) экономическая деятельность (преимущественно, малый бизнес) которая не учитывается официальной статистикой. В этом секторе теневой экономики производится в основном обычные товары и услуги (как и в «белой» экономике), но производители уклоняются от официального учета, не желая нести расходов, связанных с получением лицензии, уплатой налогов и т.д. Это явление в наибольшей степени изучено на материалах развивающихся

стран, где развитие неформального сектора является главной стратегией выживания беднейших слоев населения. Если серая экономическая деятельность в основном одобряется гражданами, то черная всегда служит мишенью для всеобщего осуждения. Черной теневой экономикой в широком смысле слова можно считать все виды деятельности, которые полностью исключены из нормальной экономической жизни, поскольку считаются несовместимыми с нею, разрушающими ее.

Чёрный рынок – (криминальная зона) включает сделки и операции в сфере неучтенного денежного оборота, теневое производство товаров и услуг на предприятиях, не зарегистрированных в налоговых и других государственных органах, или производство «левых» неучтенных товаров и услуг на формально соблюдающих законы предприятиях; а также взятки, контрабанду, проституцию, рэкет, наркобизнес и сокрытие от налогообложения виды деятельности («левые»), репетиторство, услуги врачей, спортивных тренеров; теневые банки, черная касса). На этом рынке, как на «зоне» (каламбур), авторитеты преступного мира определяют правила (понятия) экономического поведения.

Черный рынок – это своего рода оффшор внутри страны. Посредством нелегальных видов деятельности создаётся добавленная стоимость, свободная от налогообложения. Однако существуют своеобразные транзакционные издержки: дань криминалу (цена безопасности) и милиции (право на неприкасаемость), а также «арбитражные» издержки на «разборки». Гигантские масштабы «черного рынка» и его четкая структурированность позволяют сделать выводы о наличии внутри страны параллельного государства с аналогичной официальной системой управления.

Хозяином субъектом черного рынка – организованная преступность, которая четко структурирована, отлажена и разветвлена. Черный рынок организован по принципу пирамиды. На её вершине стоят криминальные авторитеты, а в основании – «рабочая сила»: торговцы наркотиками и оружием, рэкетеры, бандиты, грабители, наемные убийцы, сутенеры и т.п.

Уклонение от уплаты налогов, занижение объемов производства и торговли, что способствует развитию теневого сектора в экономике республики.

Ежедневно предприятиями торговли, питания и услуг города продается товаров и оказывается услуг на крупные суммы, прово-

дятся десятки миллионов расчетных операций с поставщиками и партнерами. Вместе с тем, в условиях сохраняющейся нестабильности в экономике Кыргызской Республики продолжают испытывать недостаток в оборотных средствах, их финансовая ненадежность не гарантирует бесперебойного обеспечения населения товарами и услугами, повышения экономической эффективности с целью пополнения бюджета страны.

Доля взаиморасчетов за товары и услуги с населением с использованием наличных денежных средств составляет более 90 %.

Международные платежные системы, такие как «VISA», «MasterCard», а также локальные – «Алай Кард», «Демир 24», национальная – «ЭЛКАРТ» не получают широкого распространения. Многие держатели карточек этих систем используют их преимущественно только для получения заработной платы. В этих условиях особенно важным представляется совершенствование организации безналичных расчетов за товары и услуги.

Итак, теневая экономика – это зеркальное отображение реальной экономики, так сказать, параллельный мир, в котором трудятся самостоятельно, на свой страх и риск, не по найму. Это неформальный сектор, который будет существовать всегда.

В нашей стране и др. странах с переходной экономикой необходимо направить налоговые реформы на повышение ответственности налоговых служб при сборе налогов на прибыль, с заработной платы и др., ужесточение контроля над своевременными отчислениями. Важно организовать упрощенную систему сбора налогов регистрации и контроля. Налоговые службы должны выявлять и регистрировать малые и средние предприятия, находящиеся на нелегальном положении. Должны быть введены налоговые штрафы, так необходимые для развития налоговой системы. Государству следует точно определить роль налогов, постоянно развивать и вводить инновации в налоговую систему. Основной путь борьбы с теневой экономикой лежит через усовершенствование налоговых служб и инстанций. Для этого необходимо постоянно повышать квалификацию сотрудников налоговой службы, создавать хорошие условия для работы и автоматизировать налоговое администрирование. В условиях переходной экономики необходимо также постоянно информировать нового предпринимателя об изменениях в Налоговом ко-

дексе. При недостаточной информированности налогоплательщика существует опасность недекларирования еще большего количества доходов. Кроме того, налоговые законы и инструкции должны быть оформлены на понятном налогоплательщику языке. Налоговый контроль – один из важнейших методов борьбы с теневой экономикой. Если налогоплательщик уверен в жестком контроле над ним, то все свои обязанности он будет производить согласно налоговому законодательству в точно установленный срок. Следует отметить, что проводить активную борьбу с теневой экономикой, не решив проблем социально-экономического характера, крайне нежелательно, так как наряду с негативными есть и положительные влияния теневого сектора на политику ценообразования, общую производительность и занятость населения. Борьба с теневой экономикой вместе с ростом цен и снижением производительности может привести к разрыву баланса между секторами, что может вызвать социальной взрыв. Борьба с теневой экономикой – это долгая и кропотливая работа. Полностью искоренить проблему теневой экономики невозможно. Сейчас теневой сектор – один из сильных секторов экономики. И пока существует человечество, эта проблема также будет существовать. В борьбе с этим злом, в первую очередь следует искать причины и факторы, способствующие теневой экономике. А пока необходимо усовершенствовать контроль налоговой службы и последовательно проводить социальные и экономические реформы в целях строительства современного государства.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ КРИЗИСЫ, ПРИЧИНЫ И ПУТИ ВЫХОДА

Т.Н. Кадыркулов, гр. ЭП-1-11

Научный руководитель –

Л.А. Субачева, канд. экон. наук

Рассматриваются экономические кризисы, причины их возникновения и пути выхода из него.

Среди бурных мировых событий последних лет финансово-экономический кризис занимает видное место. Были периоды, когда

потрясения на фондовом рынке и в кредитной системе выплескивались огромными заголовками на первые полосы газет, создавали сенсации, вытесняли важнейшие политические известия. На первый взгляд это может показаться странным; среднего человека, как правило, не затрагивают непосредственно «большие финансы», ему не очень важны колебания стоимости акций или трудности инвестиционных компаний и коммерческих банков.

Однако вследствие глобализации мировой экономики далекие и малопонятные события на бирже в Нью-Йорке или банкротства западных банков и ипотечных агентств могут через сложные посредствующие звенья и связи приводить к росту безработицы среди японских судостроителей, китайских текстильщиков и российских металлургов, обесценивать заработную плату французских преподавателей, бразильских железнодорожников и российских врачей.

Экономический кризис в узком смысле – сокращение роста экономики (ВВП) до нуля процентов, или появление отрицательных величин в динамике ВВП на отрезке два-три квартала. В широком значении – нарушение равновесия между спросом и предложением на товары и услуги, всеобщее либо отраслево-региональное состояние депрессии, чрезвычайно малый спрос на товары и услуги.

Экономический кризис – сложное явление, имеющее собственные законы развития. Как в экономике, так и на предприятии он имеет свои особенности и влечёт за собой нежелательные последствия. Экономический кризис на предприятии определяют как «незапланированное и нежелаемое состояние, которое может существенно помешать или даже сделать невозможным его функционирование. Такое состояние может привести не только к проблемам в деятельности предприятия в целом, но и к его ликвидации. Поэтому руководству предприятия важно знать, что может произойти в той или иной кризисной ситуации, как проявляется кризис, какие факторы могут повлиять на его развитие, немаловажно определить заблаговременно и неблагоприятные тенденции, чтобы своевременно устранить их. Обычно деятельность организации подвержена влиянию множества факторов одновременно как внутренних, так и внешних. Но важно определить, какие из них доминируют в конкретный момент времени и характер их влияния. Такими факторами могут быть различные рыночные и нерыночные воздействия (управленческие и производ-

ственные). Сигналом могут стать такие показатели, как снижение ликвидности, потеря прибыльности, финансовой устойчивости, рост издержек, уменьшение доли рынка, падение конкурентного статуса, снижение рентабельности, рост задолженностей предприятия и др. Несмотря на большое количество общих признаков, кризисы на каждом предприятии индивидуальны. Была проведена классификация кризисов на предприятии по ряду признаков.

Потенциально опасен кризис *«провал нового продукта»* поскольку, если предприятие произвело продукт невостребованный на рынке, то потерпит огромные убытки в случае медленной реакции на ситуацию. Также очень опасен кризис, *вызванный ошибками в управлении*. Во-первых, он непредсказуем, а во-вторых, обычно ошибку можно выявить уже в момент протекания кризиса, что нельзя предвидеть на стадии принятия решения. Одна из экономических причин кризиса на современном этапе – *враждебное слияние*. Так, некоторые фирмы проводят слияние и образуют крупного монополиста на рынке, который постепенно вытесняет все более мелкие и более слабые организации, которые терпят убытки и переходят в стадию кризиса. Следует отметить также и *«тлеющие» кризисы*, которые обычно связаны с серьёзными проблемами в деятельности предприятия, как правило, с которыми оно сталкивается впервые. Обычно эти проблемы связаны с большими денежными потерями, различными дополнительными затратами, иногда со штрафами.

Главными особенностями экономического кризиса 2007 – 2009 гг. был его мировой характер и соответственно всемирный упадок доверия. Но есть еще одна важная особенность: по состоянию на начало 2009 г. было не ясно, в какой кризис мы попали: в кризис 1929 г. или в кризис 1970-х гг. В 1929 – 1933 гг. экономический спад сопровождался дефляцией – падением цен. В 1970-е гг. экономический спад сопровождался инфляцией и высоким и ускоряющимся ростом цен и получил название «стагфляция».

Для экономического кризиса 2007–2009 гг., есть общие закономерности развития ситуации. Их правильный учет позволяет легче обозначить сферу возможных прагматичных решений. За последние почти сто лет в наиболее рельефном виде выделялись два экономических кризиса. Прежде всего, это Великая депрессия с длительной дефляцией и двузначной безработицей, полностью преодолеть ко-

торую удалось только в результате мировой войны. Другой классический пример – экономический кризис 1970-х гг., в ходе которого возник новый феномен – стагфляция. Дефляционная и стагфляционная модели экономического кризиса предполагают принципиально различные механизмы преодоления кризиса. Противодействие дефляции требует, прежде всего, стимулирования спроса, т.е. активной бюджетной политики, «вбрасывания финансовых ресурсов». Здесь предполагается содействие доступности кредитов, стремление снизить процентные ставки на рынке, снижение налогов при расширении бюджетных расходов. Судя по предпринимаемым правительствами развитых стран мерам, они более всего боятся дефляции, из которой приходится выбираться в течение десятка лет, если не более. Кроме опыта 1930-х гг., об этом же свидетельствует и история Японии 1990-х гг.

В случае со стагфляцией набор мер прямо противоположный, – прежде всего, необходим контроль за денежной массой, т.е. ужесточение бюджетной политики и повышение процентных ставок. После десятилетия перманентного экономического кризиса 1970-х гг. выход был найден только тогда, когда вставший во главе ФРС Пол Волкер решился на жесткие меры. В результате процентные ставки превысили 20 %. В США началась жесточайшая рецессия. Но инфляция была остановлена и страна вышла из кризиса с обновленной и динамичной экономикой. Конечно, противопоставление этих двух моделей условно, и нынешний экономический кризис вряд ли будет точно копировать одну из них. В России дефляцию представить сложно. Все бывает, но инфляционное развитие событий представляется более вероятным. Последствия кризиса: падение фондовых рынков было только началом; возникли проблемы с ликвидностью, рост неплатежей, дефицит кредитных ресурсов, снижение производства, сокращение персонала, замораживание новых проектов и т.д. Независимо от размеров бизнеса, во время кризиса в первую очередь страдают сектора экономики, которые перекредитованы и работают на заемных средствах или их основной бизнес был связан с финансами.

Во-первых, естественно, страдает финансовый сектор экономики. В первую очередь стоит опасаться за судьбу мелких и средних банков, а также предприятий, осуществляющих расчеты через такие банки.

Во-вторых, страдают девелоперские и строительные компании, которые сегодня имеют большие заимствования.

В-третьих, возникают проблемы у крупных добывающих корпораций, которые для поддержки своего развития обращаются за помощью к государству.

В-четвертых, кризис коснется сервисной индустрии, ритейла и торговли в целом. У крупных розничных сетей начнутся проблемы и с поставщиками, и с кредиторами.

Укрепляется общественное мнение, что кризис – это «экономическая простуда», вызванная цикличностью капитализма, которая через пару лет пройдет. Это вносит ложные ожидания, дезориентирует правительство и общество. Чтобы это изменить, необходимо:

- провести глубокий и всесторонний анализ фундаментальных причин сложившейся общей внутренней и мировой экономической ситуации;
- создать временный орган с широким привлечением ведущих, авторитетных экономистов и экономических коллективов, коллективов учёных общенаучных дисциплин, представителей бизнеса;
- выпустить правительственный меморандум, в котором конкретно и честно указать официальный взгляд правительства на причины мирового кризиса.

Данный подход должен консолидировать общество и внести ясность в глубину, продолжительность кризиса и причинно-следственные связи, прекратить панику, очертить задачи, обозначить пути выхода. Предложить осуществить данный подход другим правительствам (особенно соседним с Россией стран СНГ, Индии, Китаю).

Исходя из обозначенных общими усилиями причин кризиса, будет ясно, насколько глубоко распространится межгосударственная антикризисная интеграция экономик. Только потом, разработать совместную взвешенную, реальную внешнюю экономическую антикризисную политику на 2009 г. и на дальнейшую перспективу.

Таким образом, это позволит сформировать совместную инициативу по изменению мирового хозяйства в особой интеграции со странами близких России экономик. Позволит выступать на международных антикризисных форумах именно с общей интегрированной позицией.

В современных условиях множество стран переживают тяжелейший системный кризис, охвативший все стороны общественной жизни.

В Кыргызстане впрочем, как и в других странах Центральной Азии, таких как Казахстан, Узбекистан, отчасти Туркменистан, но абсолютно полностью Таджикистан не выходили из кризиса, начиная с периода начала самостоятельного существования. Имеется в виду экономический кризис. Кризис – это явление не одномоментное: оно имеет разные стадии, разные формы. А то, что называют «этапом роста в Кыргызстане» – это всего лишь скрытая латентная форма проявления кризиса, который формировался за счет увеличения валовых показателей. Ведь рост, в основном, наши официальные лица, статистические органы демонстрировали за счет показателя объема ВВП. И соответственно, говорили, что ситуация налаживается, и экономический рост обусловлен стабильностью политической, экономической и пр.

Кыргызстан на данном этапе зависим от оценки привлекательности наших компаний со стороны иностранцев, и на нашем финансовом рынке деньги в основном иностранных инвесторов. Уход инвесторов заменить практически будет нечем. Сегодняшние проблемы – это проблемы фондового рынка, перешедшие в экономику. Кризис распространяется, идет по цепочке и уже падает капитализация компаний за рубежом. Снижение кредитования предприятий приведет к кризису, спаду производства и безработице. Кризис сказывается и на государственном бюджете, ощущается недостаток притока капитала, товаров, сокращение спроса. Кризис сказывается на наших продовольственных и энергетических возможностях.

Преодоление этих и ряда других негативных моментов социально-экономического развития нашей страны стало невозможным без активизации инвестиционной деятельности, как важнейшей предпосылки выхода национальной экономики из кризиса. Несомненно, для выхода из него Кыргызстан должен, прежде всего, надеяться на свои собственные силы, но, как известно, построение рыночной экономики невозможно без тесного взаимодействия с остальным мировым рыночным хозяйством. Решающим рычагом в этом взаимодействии выступают именно иностранные инвестиции.

На сегодняшний день иностранные инвестиции успешно используются в рыночной экономике всех стран, поскольку любая экономика требует постоянного притока материальных и финансовых ресурсов. Инвесторами и получателями капитала являются и развитые, и развивающиеся страны, извлекающие из этого немалые, а в ряде случаев и решающие преимущества для структурной перестройки и укрепления экспортного потенциала, решения актуальных проблем социально-экономического развития страны. Кыргызстан в этом плане не стал исключением. Поскольку от эффективного решения вопроса привлечения иностранных инвестиций всецело зависят ход, темпы и во многом результаты проводимых реформ в стране. Большое влияние на увеличение уровня инвестиций в 2000 г. до 16,6 % с 13,8 % в 1999 г. оказала активизация проектов «Программ государственных инвестиций», направленных на поддержание и совершенствование стратегически важной для страны производственной и социальной инфраструктуры. Уже на протяжении 7 лет, начиная с 2001 г. уровень инвестиций низкий. Хотя, с 2004 г. положение начало улучшаться, несмотря на нестабильность политической обстановки. Тенденции, положительно характеризующие инвестиционный климат республики, следующие:

- Последовательно реализуется программа рыночных преобразований и макроэкономической стабилизации.
- Действует полноценный либеральный торговый режим, система свободного обмена валюты и беспрепятственного вывоза капитала.
- Республика стала членом Всемирной Торговой Организации.
- КР ратифицировала Вашингтонскую конвенцию от 1965 г. «О порядке разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными инвесторами».
- Введена частная собственность на землю.
- Существует и постоянно совершенствуется сеть дорог, охватывающая всю территорию страны.
- Проводится активная работа по приватизации и развитию таких важных секторов экономики, как телекоммуникация, энергетика, транспорт и туризм.

В 2003 – 2004 гг. КР провела большую работу по созданию новой версии Налогового Кодекса и пересмотру системы налого-

обложения. Можно считать налоговое законодательство одним из лучших инструментов стимулирования развития внутреннего производства и поддержки отечественного производителя. Но по мнению инвесторов как зарубежных, так и местных главной причиной неинвестирования является нестабильность нашей законодательной базы в области инвестиционной деятельности. Регулярные поправки в Налоговом Кодексе, изменение Закона «Об иностранных инвестициях в Кыргызской Республике», отмена ряда инвестиционных инициатив налогового и юридического характера, значительно снижает привлекательность нашей страны, как места для долгосрочного вложения капитала. Ситуация усугубляется еще тем, что существуют подзаконные и нормативные акты, противоречащие основным законам. Нестабильность законодательства, регулирующего инвестиционную деятельность, отражается на привлекательности существующих свободно-экономических зон. С сентября по январь 2008 г. финансовый кризис на республике отразился незначительно, потому что фондовый рынок в Кыргызстане только начал развиваться, ипотечного кредитования в республике практически нет. Банки с американским капиталом практически отсутствуют. В стране действуют местные и казахстанские банки, на долю которых приходится 40 %.

Уменьшение инвестиций в основной капитал со стороны предприятий и организаций является тревожным сигналом. Данный показатель в абсолютном выражении сократился на 1 млрд 324,2 млн сомов. Падение составило 22,6 %. Но отмечается рост инвестиций по другим позициям: в частности, по прямым иностранным инвестициям и средствам за счет иностранных кредитов. Однако рост иностранных инвестиций способствует увеличению внешнего долга страны.

В декабре 2008 г. наблюдается значительное влияние мирового кризиса и на нашу республику: внешние инвестиции упали с 33,7 до 25,6 %, доля внутренних инвестиций увеличивается, что является адекватной реакцией на ситуацию в стране.

Текущий глобальный экономический кризис стал результатом провала сложившейся финансовой системы в результате низкого качества регулирования, из-за чего огромные риски оказались вне должного учёта.

Мировые финансовые институты регулирования не отреагировали на происходящие в последние годы события адекватными

действиями, что подтвердило несоответствие их деятельности потребностям современного многополярного мира. Из-за отсутствия инструментов по предотвращению и минимизации последствий кризисных мир столкнулся с серьезными экономическими потрясениями и, как результат, с ростом глобальной социальной нестабильности.

Для значительной части человечества ещё сложнее становится обеспечить комфортное жилье, образование, качественное медицинское обслуживание и даже продовольствие. Из-за кризиса мировой подъем последних лет практически не сказался на улучшении ситуации для наименее обеспеченных слоев населения.

Список использованных источников

Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: учеб.-практ. пособие / отв. ред. Г.А. Александров. М.: Изд-во БЕК, 2007.

Пятенко С.В. Экономический кризис и личные финансы / С.В. Пятенко, Т.Ю. Сапрыкина. М.: КноРус, 2009. 313 с.

Антикризисный менеджмент: учеб. пособие для слушателей программы МВА / А.А. Быков, Т.Н. Беляцкая. Мн.: Изд. Центр БГУ, 2008. 256 с.

Диагностика кризисного состояния предприятия / А.Я. Фомин. М.: ЮНИТИ, 2008.

Николаев В.А. Преодоление кризисных явлений в экономике на этапе рыночной трансформации // Предпринимательство. 2007. № 2 (апрель, Приложение).

БИЗНЕС-ПЛАН – ОСНОВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Б.Н. Султанова, Алишер кызы Бермет, гр. БиА 1-11

Научный руководитель –

Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Рассматривается процесс планирования и создания предприятия в условиях рыночной экономики с использованием бизнес-плана.

Бизнес-план обеспечивает объективное представление о возможностях развития производства, способах продвижения товара на

рынок, ценах, возможной прибыли, основных финансово-экономических результатах деятельности предприятия, выявляет зоны опасностей, предлагает пути их ограничения. Подобный план используется независимо от сферы деятельности, масштабов, вида собственности, организационно-правовой формы предприятия. В нем находят свое решение как внутренние задачи, связанные с управлением предприятием, так и внешние, обусловленные, в частности, взаимоотношениями с другими фирмами и организациями.

Ценность *бизнес-плана* определяется тем, что он:

- дает возможность определить жизнеспособность проекта в условиях конкуренции;
- содержит ориентир, как должен развиваться проект (предприятие);
- служит важным инструментом получения финансовой поддержки от внешних инвесторов.

Бизнес-планирование как необходимый элемент управления выполняет в системе предпринимательской деятельности *ряд важнейших функций*, среди которых наибольшее значение имеют:

1. Инициирование – активизация, стимулирование и мотивация намечаемых действий, проектов и сделок.

2. Прогнозирование – предвидение и обоснование желаемого состояния фирмы в процессе анализа и учёта совокупности факторов.

3. Оптимизация – обеспечение выбора допустимого и наилучшего варианта развития предприятия в конкретной социально-экономической среде.

4. Координация и интеграция – учёт взаимосвязи и взаимозависимости всех структурных подразделений компаний с ориентацией их на единый общий результат.

5. Безопасность управления – обеспечения информацией о возможных рисках для своевременного принятия упреждающих мер по уменьшению или предотвращению отрицательных последствий.

Бизнес-план состоит из разделов:

Первый раздел любого бизнес-плана – это описание того продукта (услуги), который предприниматель собирается производить или предоставлять. В этом разделе необходимо ответить на следующие вопросы:

1. Какие потребности призван удовлетворять ваш продукт (услуга)?

2. Какой полезный эффект можно получить от вашего товара (услуги)?

3. Чем отличается ваш продукт (услуга) от товара конкурента?

Полезный эффект – это то, ради чего приобретается товар. Отличительные особенности товара – это то, что делает возможным получить полезный эффект.

Второй раздел бизнес-плана – изучение рынка товаров или услуг. Недостаточный анализ рынка и потенциальных потребителей, их вкусов, запросов, денежных возможностей и т.д. – одна из наиболее частых причин неудач в бизнесе. Поэтому прежде чем поставить дело на широкую ногу и заняться им всерьез, следует тщательно изучить рынок. Это даст возможность определить круг потребителей, емкость рынка товара (услуги) и, следовательно, объемы их производства и реализации, необходимые для этого ресурсы.

Третий раздел бизнес-плана посвящается анализу конкурентов. Цель данного раздела – облегчить выбор подходящей тактики конкурентной борьбы и предостеречь свою фирму от чужих промахов. К числу типичных ошибок можно отнести попытки внедриться на перенасыщенный рынок. Детальный анализ действий конкурентов может заставить сменить стратегию и внести коррективы в текущую деятельность, дабы успешнее противостоять своим соперникам.

Четвертый раздел – это план маркетинга. В наиболее общем виде маркетинг представляет собой взаимосвязь двух сторон: всеобъемлющее изучение рынка и потенциальных потребителей и всеобщее продвижение товаров (услуг) к этому потенциальному потребителю. Производить то, что покупается, а не продавать то, что производится – основная формула маркетинга. В этом разделе бизнес-плана важна вторая часть маркетинга: как осуществить производство и довести продукт до потребителя.

Пятый раздел бизнес-плана – план производства – содержит описание всего производственного процесса. Он готовится только теми предпринимателями, которые собираются заниматься производством какой-либо продукции. Главная задача раздела – подтвердить расчетами, что создаваемая фирма в состоянии реально производить необходимое количество товара в нужные сроки и с требуемым качеством.

Шестой раздел бизнес-плана – это организационный план, который определяет, с кем вы собираетесь организовать свое дело и как планируете наладить его бесперебойное и успешное функционирование.

Седьмой раздел бизнес-плана – финансовый план. Он обобщает в стоимостном выражении возможные результаты принятых решений по предыдущим разделам бизнес-плана. Финансовый план включает расчет величины и определение источника получения средств, необходимых для организации дела, прогноз объемов реализации, баланс денежных расходов и поступлений, таблицу доходов и затрат, сводный баланс активов и пассивов предприятия, график достижения безубыточности.

Продемонстрируем бизнес-план на действующем ОсОО «Многоцвет».

ОсОО «Многоцвет»

1. Описание товара

Фирма занимается продажей комнатных растений, букетов, сопутствующих им товаров (книг по уходу за растениями, буклетов по флористике, каталогов, цветочных горшков, удобрений, земли для разных видов растений и т.д.), а также реализацией продукции сезонного характера: рассады, семян, луковиц, саженцев и др. посадочного материала.

2. Изучение рынка

Руководство фирмы в своей деятельности учитывает потребности и запросы покупателей, проводя дополнительные исследования. Основными потребителями продукции являются люди со средними доходами.

3. Анализ конкурентов

Фирма опережает конкурентов по уровню цен и уровню предоставляемых услуг. Новый магазин будет располагаться на сравнительно небольшом расстоянии от теплиц поставщиков и складских помещений, что может снизить транспортные расходы. Таким образом, можно сделать вывод, что у нашей фирмы есть перспектива сбыта своей продукции по относительно невысоким ценам.

4. Маркетинг

Текущая ситуация на рынке

Среднее число покупателей в 20 магазинах (за 2011 г.)	240 000
Средние темпы роста числа покупателей (за период с конца 2011г. по начало 2012)	12 %
Объём продаж (сом.) за 2011 г.	72 млн
Средние темпы роста объёма продаж (к.2011– н.2012)	14 %

Методы стимулирования сбыта:

- Оптовые скидки 5 % при покупке от 5 единиц наименования товара.
- Скидки по дисконтным картам постоянным покупателям (до 10 %).
- Проведение рекламной кампании. Реклама нового магазина будет размещена в газетах, планируется также рассылка рекламных листовок.

6. Организация

Предприятие носит статус Общества с Ограниченной Ответственностью. Участники этого общества: Е.Н. Струкова, Ю.В. Ли, Г.П. Арипова.

7. Финансовый план

Период времени	Объём продаж (ед. тов.)	Выручка от реализации (сом.)	Затраты	Прибыль (сом.)	Налоги с прибыли (сом.)	Чистая прибыль (сом.)
1 год	36000	3,6 млн	2,34 млн	1,26 млн	872000	388000

МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ВЕРОЯТНОСТИ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ ОАО «СЕВЕРЭЛЕКТРО»

Н.И. Угай, гр.ЭУП 2-09

Научный руководитель –

К.М. Мечукаева, канд. экон. наук, доц.

Рассматривается возможность априорного определения условий, ведущих фирму к банкротству.

Первые серьезные попытки разработать эффективную методику прогнозирования банкротства относятся к 60-м гг. и связаны с развитием компьютерной техники.

Во всем мире под *банкротством* принято понимать финансовый кризис, т. е. неспособность фирмы выполнять свои текущие обязательства. Помимо этого, фирма может испытывать экономический кризис и кризис управления¹.

Наибольшую известность в этой области получила работа западного экономиста Э. Альтмана, разработавшего с помощью аппарата мультипликативного дискриминантного анализа методику расчета индекса кредитоспособности. Этот индекс позволяет в первом приближении разделить хозяйствующие субъекты на потенциальных банкротов и не банкротов.

*Пятифакторная модель Альтмана*². Существуют две разновидности модели Альтмана:

1) оригинальная модель имеет вид:

$$Z = 1,2X_1 + 1,4X_2 + 3,3X_3 + 0,6X_4 + 1,0X_5,$$

В результате подсчета Z-показателя делается заключение: если $Z < 1,81$ – вероятность банкротства составляет от 80 до 100 %, $2,77 \leq Z < 1,81$ – средняя вероятность краха компании от 35 до 50 %, $2,99 < Z < 2,77$ – вероятность банкротства не велика – от 15 до 20 %;

Точность прогноза в этой модели на горизонте одного года составляет 95 %, на два года – 83 %, что является ее достоинством. Недостаток же этой модели заключается в том, что ее по существу можно рассматривать лишь в отношении крупных компаний, разместивших свои акции на фондовом рынке.

2) усовершенствованная модель имеет вид:

для производственных предприятий –

$$Z = 0,717 X_1 + 0,847 X_2 + 3,107 X_3 + 0,420 X_4 + 0,998 X_5,$$

для непроизводственных предприятий –

$$Z = 6,56 X_1 + 3,26 X_2 + 6,72 X_3 + 1,05X_4,$$

где x_1 – собственный оборотный капитал/сумма активов;

x_2 – нераспределенная прибыль/сумма активов;

¹ Ланкина В.Е. Антикризисное управление: уч. пособие: ТРТУ, 2006. С. 145.

² URL:http://afdanalyse.ru/publ/bankrostvo/bankrot_1/13-1-0-10

x_3 – прибыль до уплаты процентов/сумма активов;
 x_4 – балансовая стоимость собственного капитала/заемный капитал;

x_5 – объем продаж (выручка)/сумма активов.

Если $Z < 1,23$ предприятие признается банкротом, при значении Z в диапазоне от 1,23 до 2,89 ситуация неопределенна, значение Z более 2,9 присуще стабильным и финансово устойчивым компаниям.

Пятифакторная модель Бивера¹

Известный финансовый аналитик Уильям Бивер предложил свою систему показателей для оценки финансового состояния предприятия с целью определения вероятности банкротства – пятифакторную модель, содержащую следующие индикаторы, представленные в таблице 1.

Весовые коэффициенты для индикаторов в модели У. Бивера не предусмотрены и итоговый коэффициент вероятности банкротства не рассчитывается. Полученные значения данных показателей сравниваются с их нормативными значениями для трёх состояний фирмы, рассчитанными Бивером для благополучных компаний, для компаний, обанкротившихся в течение года, и для фирм, ставших банкротами в течение пяти лет.

Для оценки вероятности банкротства на ОАО «Северэлектро» использовали пятифакторную модель оценки угрозы банкротства Альтмана

1) оригинальная модель

$X1 = \text{Чистый оборотный капитал} / \text{Общие активы}$

в 2010 г. $X1 = (928\,997,7 - 229\,738) / 3\,082\,702,6 = 0,226$;

в 2011 г. $X1 = (821\,558,7 - 326\,837,7) / 3\,206\,360 = 0,154$.

$X2 = \text{Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)} / \text{Общие активы}$

в 2010 г. $X2 = 112\,113,8 / 3\,082\,702,6 = 0,036$;

в 2011г. $X2 = 160\,967,3 / 3\,206\,360 = 0,05$.

$X3 = \text{Прибыль до налогообложения} + \text{Проценты к уплате} / \text{Общие активы}$

в 2010 г. $X3 = 1\,075\,832 / 3\,082\,702,6 = 0,349$;

в 2011г. $X3 = 99\,525,1 / 3\,206\,360 = 0,031$.

¹ URL:http://afdanalyse.ru/publ/1/prognozirovanie_verojatnosti_bankrotstva_na_osnove_modeli_bivera/13-1-0-83

Таблица 1 – Система показателей У. Бивера для диагностики банкротства

Коэффициент	Вычисление коэффициента	1 состояние	2 состояние	3 состояние
Бивера	(Чистая прибыль+амортизация)/ (долгосрочные+текущие обязательства)	0,4–0,45	0,17	–0,15
Рентабельность, %	Чистая прибыль *100/Активы	6 – 8	4	– 22
Финансовый «рычаг»	(долгосрочные+текущие обязательства)/ Активы	<0,37	<0, 5	<0,8
Покрытие активов чистым оборотным капиталом	(собственный капитал-внеоборотные активы) / активы	0,4	<0,3	– 0,06
Покрытие	Оборотные активы/текущие обязательства	<3,2	<2	<1

$X4 = \text{Рыночная стоимость собст. капитала} / \text{Стоимость общего долга}$

в 2010 г. $X4 = 589\,858,5 / 2\,492\,844,1 = 0,237$;

в 2011г. $X4 = 644\,317,7 / 2\,562\,042,3 = 0,251$.

$X5 = \text{Выручка (нетто) от продажи} / \text{Общие активы}$

в 2010г. $X5 = 3\,435\,138,6 / 3\,082\,702,6 = 1,114$;

в 2011г. $X5 = 3\,754\,151,4 / 3\,206\,360 = 1,171$.

$Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 1,0X5$,

$Z_{2010} = 1,2 \times 0,226 + 1,4 \times 0,036 + 3,3 \times 0,349 + 0,6 \times 0,237 + 1,0 \times 1,114 = 4,115$;

$Z_{2011} = 1,2 \times 0,154 + 1,4 \times 0,050 + 3,3 \times 0,031 + 0,6 \times 0,251 + 1,0 \times 1,171 = 1,679$;

Как показывают полученные нами расчеты оригинальной пятифакторной модели Альтмана для ОАО «Северэлектро» на конец 2011г. значение Z-счета понизилось на 2,4363 ед. по отношению к аналогичному уровню 2010г. что говорит о высоком уровне угрозы банкротства исследуемого предприятия в ближайшем 2012 г.

2) *усовершенствованная модель имеет вид:*

Рассчитаем указанный показатель по ОАО «Северэлектро» с учетом его определения для производственных предприятий:

$Z_{2010} = 0,717 \times 0,226 + 0,847 \times 0,036 + 3,107 \times 0,349 + 0,420 \times 0,237 + 0,998 \times 1,114 = 2,49$;

$Z_{2011} = 0,717 \times 0,154 + 0,847 \times 0,05 + 3,107 \times 0,031 + 0,420 \times 0,251 + 0,998 \times 1,171 = 1,52$;

Таким образом, по итогам проведенной нами оценки угрозы банкротства ОАО «Северэлектро» на основании моделей Альтмана видно, что данное предприятие подвержено риску банкротства в течение ближайших 5 лет.

Далее рассчитаем показатели по *Модели Бивера* (таблица 2).

Анализ показателей свидетельствует, что компания ОАО «Северэлектро» по большинству показателей относится к 3 группе, т. е. у компании плохая финансовая стойчивость – один год до банкротства.

Предлагаются следующие рекомендации по снижению риска банкротства в ОАО «Северэлектро»:

- Снижение дебиторской задолженности и продолжительности ее оборота.
- Снижения просроченной задолженности.

Таблица 2 – Коэффициенты Бивера по показателям ОАО «Северэлектро»

Показатель	2010	2011	Состояние 1 (благопол. компаний)	Состояние 2 (за 5 лет до банкр-ва)	Состояние 3 (за 1 год до банкр-ва)
Коэффициент Бивера	0,044	0,034	0,4 – 0,45	0,17	- 0,15
Коэффициент текущей ликвидности	0,202	0,177	≤3,2	≤2	≤1
Экономическая рентабельность, %	3,6	2,7	6–8	4	-22
Финансовый леверидж, %	80,8	79,9	≤37	≤50	≤80
Коэффициент покрытия активов собс. обор. средствами	-0,504	-0,542	0,4	≤0,3	- 0,06

- Балансирование дебиторской и кредиторской задолженности.
- Увеличение тарифов на электроэнергию.
- Эффективное использование материальных и человеческих ресурсов.

Это только некоторые из возможных предупредительных мер, состав которых может быть расширен и изменен в зависимости от индивидуальных особенностей компании и рискованной ситуации.

При разработке зарубежных моделей не учитывался весь спектр внешних факторов риска, свойственных нашим условиям: финансовая обстановка в стране, темпы инфляции, условия кредитования, особенности налоговой системы и т.д.

УПРАВЛЕНИЕ ОБОРОТНЫМИ СРЕДСТВАМИ НА ПРЕДПРИЯТИИ

**М.Б. Акынбекова, Н.А. Бербоева,
З.А. Валирахунова, гр. БИА-2-11
Научный руководитель –
Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.**

Рассматриваются особенности управления оборотными средствами на предприятии.

Основная цель управления предприятием – это улучшение финансового состояния **предприятия** (достижение максимальной прибыли и возрастание стоимости фирмы). Эта же цель преследуется и при управлении оборотными средствами.

Для управления оборотными средствами на предприятии должна быть создана специальная группа, состоящая из специалистов, работающих в функциональных подразделениях (плановом отделе, бухгалтерии, отделе снабжения и реализации продукции, техническом отделе и др.), с возложением на нее обязанностей по анализу использования оборотных средств и выработке управленческих решений с целью их минимизации.

Работа этой специальной группы должна носить постоянный характер, ей необходимо систематически отслеживать ситуацию с наличием и уровнем использования оборотных фондов и фондов

обращения на предприятии. За каждым членом этой специальной группы (исходя из его специфики работы на предприятии) закрепляется определенный участок работы.

Управление оборотными средствами должно осуществляться как в целом, так и по их отдельным элементам (производственным запасам, незавершенному производству, готовой продукции на складе, дебиторской задолженности, денежным средствам и их эквивалентам и др.), так как любой элемент оборотных средств имеет свое экономическое назначение и особенности, которые необходимо учитывать при управлении каждым из них.

Рассмотрим более подробно эти особенности:

Производственные запасы. В системе управления финансами этот объект понимается в более широком аспекте, нежели просто сырье и материалы, необходимые для производственного процесса. К нему также относятся незавершенное производство, готовая продукция, товары для перепродажи и др. Для финансовых менеджеров и аналитиков предметно-вещностная природа запасов не имеет особого значения; важна лишь общая сумма денежных **средств**, «омертвленных» в запасах в течение технологического (производственного) цикла; именно поэтому можно объединить эти, на первый взгляд разнородные активы в одну группу.

Управление запасами имеет важное значение как в технологическом, так и в финансовом аспектах. С позиции **управления** финансами **предприятия** запасы – это иммобилизованные **средства**, т. е. **средства**, в известном смысле отвлеченные из оборота. Понятно, что без такой вынужденной иммобилизации не обойтись, однако вполне естественно желание минимизировать вызываемые этим процессом косвенные потери, с определенной долей условности численно равные доходу, который можно было бы получить, инвестировав соответствующую сумму в какой-то альтернативный проект (например, альтернативой «омертвлению» **средств** в запасах является размещение некоторой их части в банке под проценты или приобретение ликвидных ценных бумаг). Кстати, эти косвенные потери при определенных обстоятельствах могут стать и прямыми. Исследования показывают, что при вынужденной реализации активов, например в случае банкротства компании, многие **оборотные средства** «вдруг» попадают в разряд неликвидов, а вырученная за них сумма может быть гораздо ниже учетной стоимости.

Дебиторская задолженность. В отличие от производственных запасов и незавершенного производства, которые достаточно статичны, не могут быть резко изменены, поскольку в значительной степени определяются сутью технологического процесса. Дебиторская задолженность представляет собой весьма переменный и динамичный элемент оборотных средств, существенно зависящий от принятой в компании политики в отношении покупателей продукции. Поскольку дебиторская задолженность представляет собой иммобилизацию собственных оборотных средств, т. е., в принципе, она невыгодна предприятию, то с очевидностью напрашивается вывод о ее максимально возможном сокращении. Теоретически дебиторская задолженность может быть сведена до минимума, тем не менее это не происходит по многим причинам, в том числе и по причине конкуренции.

Денежные средства. В условиях рыночной экономики значимость денежных **средств** и их эквивалентов определяется следующими причинами: рутинностью (необходимостью денежного обеспечения текущих операций), предосторожностью (необходимостью погашения непредвиденных платежей), спекулятивностью (возможностью участия в заранее выгодном непредусмотренном проекте). В системе эффективного **управления** денежными **средствами** выделяется четыре крупных блока процедур, требующих определенного внимания финансового менеджера:

- а) расчет финансового цикла;
- б) анализ движения денежных средств;
- в) прогнозирование денежных потоков;
- г) определение оптимального уровня денежных средств.

Управление оборотными средствами предполагает управление ими как в сфере производства, так и обращения. При управлении оборотными фондами (сфера производства) необходимо учитывать:

- динамику расхода материальных и топливно-энергетических ресурсов на единицу продукции;
- систему совершенствования нормативной базы на предприятии; систему прогрессивности применяемой техники и технологии на **предприятии**;
- уровень внутренней ресурсосберегающей и энергосберегающей технологии;

- форму материально-технического снабжения;
- сокращение производственного цикла при изготовлении продукции;
- уровень качества продукции и обеспечение ее конкурентоспособности;
- использование при производстве продукции прогрессивных видов сырья, материалов и др.

По сути, это все важнейшие факторы повышения эффективности использования **оборотных фондов на предприятии**. Необходимо иметь в виду, что доля **оборотных фондов в оборотных средствах** на многих **предприятиях** занимает более 60–80 %, это свидетельствует о значимости **управления** ими для достижения поставленной цели.

Кругооборот оборотных средств

- Оборотные средства всегда находятся в движении и проходят три стадии кругооборота, изменяя свою форму.
- Кругооборот оборотных средств можно записать в следующем виде:

Оборотные средства предприятия постоянно находятся в движении, совершая кругооборот. Из сферы обращения они переходят в сферу производства, а затем из сферы производства вновь в сферу обращения и т.д.

РОЛЬ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКИ В ЭКОНОМИКЕ КЫРГЫЗСТАНА

М.Э. Эгембердиев, гр. ЭУП -2-09

Научный руководитель –

К.М. Мечукаева, канд. экон. наук, доц.

Рассматриваются роль электроэнергетики в КР, энергетическая безопасность и использование новых источников энергии.

Электроэнергетика является той базовой отраслью каждого государства, которая обеспечивает функционирование всех секторов народного хозяйства. Так, за 2011 г. произведенной электрической энергии потреблено промышленностью 40 %, сельским хозяйством

20 %, транспортом и строительством по 1,5 % и социальной сферой 18 %¹. Для Кыргызстана данная сфера является также и наиболее приоритетной и перспективной наряду с туризмом и горной металлургией.

Начиная с 1990 г. показатели как производства, так и потребления электрической энергии резко сократились (кроме электроэнергетики, вырабатываемой ГЭС) (таблица 1).

Таблица 1– Сравнительные показатели производства и потребления электроэнергии в КР (1990 – 2011 гг.), %²

Статья потребления и производства	Темп роста
Ресурсы	– 44
в том числе: добыча топлива	–82
Электроэнергия ГЭС	28
Поступило по импорту	–55
Остатки на начало года	– 66
Распределение	– 44
в том числе: потреблено внутри республики	– 36
Отпущено на экспорт	– 71
Остатки на конец года	–36

Представленная динамика была вызвана причинами, связанными с распадом СССР. Была нарушена работа объединенной энергосистемы, функционирование которой своевременно обеспечивало топливно-энергетическими ресурсами элементы единой системы. Приобрели суверенитет Казахстан, Узбекистан, Таджикистан, которые и были основными странами-партнерами в сфере электроэнергетики для Кыргызстана. Переход от плановой экономики к рыночной, когда внутрисоюзные экономические отношения в энергосекторе приобрели характер межгосударственных, создало определенные сложности.

Сокращение производственных мощностей в различных отраслях экономики КР в связи с закрытием большей части крупных

¹ Данные Нацстаткома КР.

² Топливо-энергетический баланс КР за ряд лет / Нацстатком КР. Бишкек, 1990–1995, 2005–2011 гг.

промышленных предприятий повлекло резкое снижение потребности в электроэнергии. В результате этого деятельность предприятий электроэнергетики КР стала неприбыльной (таблица 2).

Таблица 2 – Основные показатели
электроэнергетического сектора КР¹ (млн сом.)

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010
Объем промышленной продукции, млн сом.	10774,6	12288,2	13884,8	152756,6	161808,8
Сальдированный финансовый результат, млн сом.	-109,9	-579,8	-1259,7	-904,1	-675,6

Можно назвать и другие факторы, приведшие к убыточности электроэнергетики КР. В частности, недообеспеченность страны топливом, а именно углем, мазутом и газом для ТЭЦ страны. Высокий уровень износа основных средств энергосектора за 2011 г. (более 60–70 %) приводит к значительным техническим потерям (30–34 %). Необходимо также отметить коммерческие потери (20–26 % выработанной электрической энергии), обусловленные хищениями энергии.

Нестабильная экономическая и политическая ситуация в стране, наряду с инфляцией, колебаниями налоговых и процентных ставок, не способны обеспечить привлекательность отрасли для инвесторов, которые по большей части являются представителями других стран.

Таким образом, проблемы электроэнергетики возникают, прежде всего, на микроуровне, что диктует необходимость своевременного принятия эффективных управленческих решений на государственном уровне.

Для улучшения ситуации в электроэнергетическом секторе КР целесообразно осуществить ряд мероприятий:

- ввести службу контроллинга на предприятиях электроэнергетики, функции которой будут заключаться в контроле над расходованием ресурсов, а также в анализе и оценке состояния предприятия и представления достоверной информации;

¹ Данные Нацстаткома КР.

- организовать повышение квалификации и компетенции кадров энергосектора;
- улучшить работу с основным потребителем – населением (принятие мер по сокращению хищений, задержке оплаты за потребленную электроэнергию);
- обновить основные средства за счет собственных и заемных (иностраннх) средств.

Важнейшим направлением в развитии как энергетики КР, так и экономики страны в целом является увеличение экспортных возможностей, что должно стать главным условием экономического роста общества. О наличии экспортного потенциала электроэнергетики Кыргызской Республики свидетельствуют также данные статистики: около 22 % выработанной энергии можно экспортировать в другие страны (Казахстан, Узбекистан, Таджикистан).

Энергетический потенциал Кыргызстана – в его электроэнергетике¹. Однако ее нынешнее состояние вызывает серьезное беспокойство. Это связано со многими причинами: недостатками нынешней тарифной политики, замедлением хода реформ, коррупционными схемами и методами, а также слабым привлечением внешних инвестиций в энергетику, в том числе, на строительство Камбаратинских ГЭС.

В Кыргызской Республике эксплуатируется² 18 электрических станций с установленной суммарной мощностью 3678 МВт, включая 16 ГЭС и 2 теплоэлектроцентрали, расположенные в городах Бишкек (657 МВт) и Ош (50 МВт).

Увеличение мощностей позволит Кыргызской Республике экспортировать электроэнергию не только в соседние страны, и в страны ближнего зарубежья (Россию, Белоруссию), но также в Иран, Афганистан, Пакистан, Турцию.

¹ Экономика энергетики: учебное пособие для студентов высш. учеб. заведений / К.М. Мечукаева. Бишкек, 2011.

² Данные Министерства энергетики КР.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

А.С. Салыжанова, гр. ЭП-1-11
Научный руководитель –
Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Рассматривается государственное регулирование производственно-хозяйственной деятельности предприятий в Кыргызстане.

Государственная поддержка предприятий является составляющим элементом государственного регулирования, которая, с одной стороны, выполняет ограничительную функцию, с другой же осуществляет стимулирующее воздействие, реализуясь через систему государственной поддержки. Государственная политика поддержки предприятий предусматривает оказание им экономической, организационной, технической и иной помощи, направленной на создание условий для их успешного функционирования в соответствии с рыночными принципами хозяйствования.

Цели государственного регулирования развития промышленности направлены на поддержание экономической стабильности, сбалансированности спроса и предложения на всех уровнях и сегментах рынка так, чтобы это способствовало совершенствованию структуры национальной экономики и повышению уровня жизни населения.

Регулирующая функция государства

Регулирующую роль государства можно представить следующим образом:

1. *Создание и защита правовой основы рыночного хозяйства.* В этом случае государство обеспечивает принятие комплекса нормативно-правовых документов, которые регламентируют права и обязанности хозяйствующих субъектов по отношению друг к другу и государству. Кроме того, государство поддерживает систему судопроизводства, которая необходима для защиты нарушенных прав. Сюда же относится поддержание неимущих слоев населения с тем, чтобы гарантировать социальную стабильность (установление минимального размера заработной платы, изъятие части средств предпри-

ятий для финансирования социально-значимых программ). Особенно важно в данной функции поддержание здоровой конкуренции среди хозяйствующих субъектов и недопущение монополизации рынков.

2. *Экономическое регулирование.* Государство осуществляет фискальную и кредитно-денежную политику для поддержания темпов роста или, наоборот, их ускорения для выхода из кризиса. Суть этой политики сводится к стимулированию спроса и предложения, а также регулированию объема денежной массы, что, в свою очередь, оказывает влияние на цены.

3. *Прямое участие в хозяйственной жизни.* Государство создает предприятия, либо скупает акции (доли, паи) существующих предприятий, и становится одним из крупнейших инвесторов на рынке. Масштабы подобной экономической деятельности настолько велики, что каждому отдельно взятому предприятию приходится считаться с подобным конкурентом.

Принципы государственного регулирования

Общая стратегия государственного регулирования базируется на следующих принципах:

1. Государство должно финансировать только те социально значимые отрасли, которые не привлекают частный бизнес.

2. Государственное предпринимательство должно не конкурировать, а помогать развитию частного бизнеса.

3. Государственная финансовая, кредитная и налоговая политика должна способствовать экономическому росту и социальной стабильности.

4. Государственное вмешательство в рыночные процессы тем эффективнее, чем в более «рыночную» форму оно облачено.

Особую значимость государственное регулирование приобретает в период общехозяйственных кризисов, а также в сфере межгосударственных экономических отношений.

Таким образом, современная рыночная экономика является «государственно регулируемой». Более того, именно государство выступает гарантом стабильности, оптимальности и цивилизованности рыночной экономики.

Государственное предпринимательство

Государство выступает и как крупный хозяйствующий субъект, непосредственно участвующий в рыночной экономике. Объектами

государственной собственности являются предприятия, которые оказываются экономически не эффективными для целей частного бизнеса. Часть государственных предприятий полностью финансируется из государственного бюджета. Разновидностью государственного предпринимательства следует считать и предоставление концессий – сдачу в коммерческую аренду принадлежащих государству природных и производственных ресурсов. В результате предпринимательства государство регулирует рыночную экономику не только как внешнюю по отношению к ней силу, но и непосредственное участие в производственно-коммерческих операциях. Задача государства в регулировании деятельности предприятий – направлять частный интерес в русло общественного с помощью государственных планов (программ). Можно выделить **основные методы**, с помощью которых государство достигает своей цели:

1. *Структурное регулирование.* Структура экономики – это соотношение отраслей, сфер и видов производства. Государство на основе долгосрочных интересов нации должно стимулировать приоритетные отрасли.

2. *Регулирование цен.* Через ценовой контроль государство проводит определенную структурную и конъюнктурную политику, борется с инфляцией, стимулирует НТП, не позволяет монополиям диктовать цены потребителям, смягчает социальную напряженность. Ценовое регулирование и контроль позволяют государству защищать интересы потребителя, стимулировать производство в сырьевых областях, предпринимательство во внешнеэкономической деятельности.

3. *Социальная функция государства.* Термин «социальная защищенность» обозначает систему мер, защищающих любого гражданина, любого жителя от экономической и социальной деградации вследствие безработицы, потери или резкого сокращения дохода, болезни, травм и т.п. Социальная функция государства осуществляется при помощи конкретных механизмов государственного регулирования социальной сферы: принятия законодательных актов, направленных на обеспечение социальной защиты определенных категорий населения; развития органов социального страхования; развития системы государственного образования и здравоохранения; политики на рынке труда и т.д.

4. *Налоги и госбюджет.* Гибкая государственная политика в области налогообложения может поддерживать и приоритетные отрасли экономики. Важным рычагом поддержки предприятий может быть государственное финансирование и дотации из госбюджета. По некоторым оценкам сила их воздействия на экономику сравнима с директивным централизованным планированием в социалистической экономике.

5. *Госзаказ* становится рычагом централизованного управления в экономике, развития НТП.

6. *Правовая обеспеченность государством хозяйственной деятельности.* Это важнейшая прерогатива любого государства. Рыночное хозяйство особенно нуждается в правовом обеспечении. Наиболее важна здесь правовая защита рыночной конкуренции.

Государственное регулирование предприятий в Кыргызстане

Законодательство о предпринимательстве и предпринимательских структурах еще проходит первоначальную «обкатку» на практике и, несомненно, будут вноситься поправки и дополнения особенно в части защиты прав акционеров, учредителей коммерческих организаций, в том числе от вмешательства разных государственных структур. Начало 90-х гг. XX в. в истории Кыргызстана ознаменовалось переломными явлениями в экономической, политической и социальной областях жизни. Все это потребовало незамедлительного, нового правового регулирования, поскольку законодательство советского времени уже не могло обеспечить функционирование нового экономического механизма. Правовое регулирование было осуществлено в сжатые сроки. Это законодательство преобразило нашу экономическую жизнь и «сконституировало» принципиально новое явление, каким стало предпринимательство, хотя не все акты законодательства и не на всех этапах его становления были совершенными, отвечающими запросам общества.

Характеризуя нормативно-правовую базу предпринимательской деятельности, заметим, что с точки зрения источников (формы) права, – это законы, в том числе Основной Закон – Конституция Кыргызской Республики, и подзаконные акты.

Прежде чем перейти к краткому анализу основных направлений законодательной деятельности в области предпринимательства, необходимо отметить значение двух стержневых правовых актов:

- *Конституция Кыргызской Республики*, принятая на референдуме в 2010 г., предыдущая – Верховным Советом 5 мая 1993 г.;
- *Гражданский кодекс Кыргызской Республики* Часть 1,2, принятые соответственно в 1996, 1998 гг. как крупнейший кодифицированный акт, регулирующий имущественные и связанные с ними личные неимущественные отношения, составляющие основной элемент предпринимательской деятельности.

Наиболее полно организационно-правовые формы юридических лиц были определены в ныне действующем Гражданском Кодексе КР и принятых на его основе законах («Об акционерных обществах» от 27 марта 2003 г. № 64, «О хозяйственных товариществах и обществах» от 15 ноября 1996 г. № 60). Вызывали дискуссии и первый – от 15 января 1994 г. № 1435 – Х11 Закон КР «О банкротстве»¹ (утратил силу), и особенно второй – от 15 октября 1997 г. № 74; Закон КР «О банкротстве (несостоятельности)»² позволяющие, как неоднократно отмечалось в средствах массовой информации, объявлять банкротом предприятие при небольших его долгах, доводить его с помощью «заинтересованных» временных управляющих до полного разорения, чтобы затем продавать за бесценок опять-таки «заинтересованным» группам лиц. Принятый новый Закон КР «О банкротстве (несостоятельности)», хотя учел многие недостатки прежнего законодательства о банкротстве, однако оставил много нерешенных проблем в этой сфере деятельности.

Важной мерой по становлению рынка товаров народного потребления явился Закон КР от 20 марта 2002 г. № 40 «О внутренней торговле в Кыргызской Республике»³, определяющий основы торговой деятельности на территории КР, порядок ее осуществления, правоотношения между органами исполнительной власти, местным самоуправлением и субъектами предпринимательства, а также потребителями в сфере торговли. Важным документом в вопросах денежных расчетов с населением при осуществлении торговых операций и оказанию услуг на территории республики явилось принятие Закона КР

¹ Ведомости Жогорку Кенеша КР. 1994. № 3.

² Ведомости Жогорку Кенеша КР. 1997. № 11.

³ Ведомости Жогорку Кенеша КР. 2002. № 5.

от 12 января 1994 г. №397 – Х11 «О применении контрольно - кассовых машин при осуществлении денежных расчетов с населением»¹.

Осуществление предпринимательской деятельности на практике возможно только с использованием *договорных гражданско-правовых форм*. Поэтому для предпринимательства огромное значение имело провозглашение и конкретное регулирование принципа свободы договоров. Его суть была первоначально сформулирована в нормах Закона КР от 8 мая 1996 г. №11 «О предприятиях в Республике Кыргызстан» а в дальнейшем – в Гражданском кодексе КР. Свобода договоров выражается в самостоятельных решениях о заключении договора, в выборе его вида, в свободном выборе партнера, в согласованных самими сторонами условиях о предмете и цене договора, способе его исполнения, порядке изменения и прекращения, в имущественной ответственности каждой стороны за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств.

Существенно, что одновременно в ст. 386 Гражданский кодекс КР предусмотрел защиту прав потребителей, в том числе граждан, от возможных злоупотреблений свободой договоров со стороны продавцов, подрядчиков, услугодателей. С этой целью было введено понятие «публичный договор»² и установлен порядок его заключения.

Судьба предпринимательства в значительной мере определяется состоянием *налогового законодательства*. Налоговый кодекс КР, принятый 26 июня 1996 г. № 25³, но Законом КР от 2 октября 2008 г. «№ 231 «О введении новой редакции Налогового кодекса КР», состоящий из 385 статей, в него было внесено свыше ста изменений и дополнений.

В соответствии с Законом КР от 5 июля 1995 г. № 6-1 «Об операциях в иностранной валюте»⁴ осуществлены *меры по упорядочению валютного дела*: установлены обязательность продажи Национальному Банку КР доли валютной выручки, контроль за выполнением паспортов внешнеторговых сделок в части поступления валюты за экспортные товары и др. Однако на практике большая часть валют-

¹ Ведомости Жогорку Кенеша КР. 1994. № 3.

² Комментарий к Гражданскому кодексу КР. Части первой (постатейный): в 2 т. Том 11. Бишкек: Академия, 2005. С. 420.

³ Эркин-Тоо. 1996. 2 июля. № 92.

⁴ Ведомости Жогорку кенеша КР. 1995. № 7.

ной выручки предпринимателями переводится в зарубежные банки, что не соответствует национальным интересам Кыргызской Республики. Законодатели не нашли надлежащих инструментов валютной политики, допустили криминализацию в этой области. Между тем, поиск соответствующих мер крайне необходим.

Один из самых эффективных актов о предпринимательстве – Закон КР от 10 декабря 1997 г. № 90 «*О защите прав потребителей*» (в редакции от 20 марта 2002 г. и 17 февраля 2003 г.). Этим законом регулируются отношения, возникающие между потребителями и изготовителями, продавцами при продаже товаров (выполнение работ, оказания услуг), устанавливают права потребителей на приобретенные товары (работы, услуги) надлежащего качества и безопасных для жизни и здоровья потребителей.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ КЫРГЫЗСТАНА

Д. Эмилов, гр. ЭП-1-11

Научный руководитель –

Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Исследуется деятельность коммерческих банков КР.

Банковская система Кыргызстана – двухуровневая:

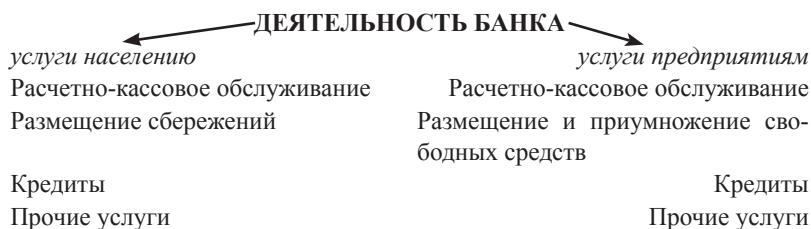
Верхний уровень представлен Национальным Банком Кыргызской Республики, осуществляющим мониторинг и лицензирование деятельности банков и ряда других учреждений.

Второй уровень представлен 18 коммерческими банками, филиалом иностранного банка и 2 небанковскими специализированными финансовыми учреждениями. Также кредитную деятельность осуществляет ряд кредитных союзов.

3 банка имеют представительства в Кыргызстане, 9 банков находятся на стадии ликвидации.

Расчетно-кассовое обслуживание клиентов, включающее в себя открытие и ведение банковских счетов юридических и физических лиц, является для банков очень важным и выгодным видом деятельности, так как ее осуществление и проведение операций по привле-

чению денежных средств физических и юридических лиц во вклады и размещение этих средств от имени и за счет банка – это критерий, по которому, согласно Закону РФ «О банках и банковской деятельности», банк отличается от небанковской кредитной организации.



Привлечение юридических и физических лиц на расчетно-кассовое обслуживание позволяет банкам установить с ними деловые связи, которые в дальнейшем могут перерасти в другие, более тесные формы сотрудничества: кредитование, предоставление банковских гарантий, лизинг, факторинг, траст и т.д. Отношения, построенные таким образом, являются весьма прочными, так как банк и клиент хорошо знают и доверяют друг другу, следовательно, становятся взаимозаинтересованными и взаимовыгодными партнерами. Кроме того, расчетно-кассовое обслуживание клиентов выгодно для банков еще и тем, что оно способствует увеличению банковских ресурсов. Остатки на банковских счетах клиентов, образующиеся при их расчетно-кассовом обслуживании, представляют собой ничто иное, как заемные средства банка в виде вкладов до востребования. Причем данные заемные средства банк получает способом более легким и, как правило, более дешевым, по сравнению с поступлением заемных средств из других источников: вкладов, депозитов, долговых ценных бумаг, межбанковских кредитов.

И, наконец, средства, получаемые банком при расчетно-кассовом обслуживании клиентов, помогают ему поддерживать свою ликвидность и обеспечивать своевременное выполнение своих обязательств.

Таким образом, необходимость расчетно-кассового обслуживания клиентов для банков очевидна. Рассмотрим порядок его осуществления.

Размещение сбережений

Понятие «депозит» подразумевает деньги, которые вы передаете на хранение в банк. Они подлежат возврату в срок и при условиях, которые указываются в договоре. Депозиты можно разделить на две категории, в зависимости от срока – срочные депозиты, и депозиты «до востребования». Депозит «до востребования» подразумевает, что вы можете забрать свои деньги из банка в любой момент – перевести их на счет другого лица, предприятия, или обналичить через кассу банка, или банкомат. К этой категории принадлежат средства, находящиеся на вашем счете. Срочные депозиты, в свою очередь, можно разделить на несколько категорий – долгосрочные, среднесрочные, и краткосрочные. Долгосрочный депозит – срок размещения средств более 9 месяцев. Среднесрочный – от 3-х до 9-ти месяцев, краткосрочный – от 1-го до 3-х месяцев. Если вы положили деньги в банк на условиях срочного депозита, забрать их можно не раньше указанного в договоре срока. А в чем смысл передавать свои деньги на хранение незнакомым людям? Опустим все недостатки хранения наличности в матрасе, под подушкой, и чулках, и перейдем сразу к сути. За то, что вкладчики доверяют банку пользоваться своими средствами, (которые он бойко раздает в виде кредитов), банк выплачивает вкладчикам денежное вознаграждение в виде процентов. Т. е. деньги, находящиеся на счете, приносят доход своему владельцу. Видов начисления процентов есть достаточно много – в конце срока депозита, на протяжении, с капитализацией и без.

Кредиты

Кредит (лат. *creditum* – заём от лат. *credere* – доверять) или **кредитные отношения** – общественные отношения, возникающие между субъектами экономических отношений по поводу движения стоимости. Кредитные отношения могут выражаться в разных формах кредита (коммерческом кредите, банковском кредите и др.), займе, лизинге, факторинге и т. д.

Другие определения кредита:

- взаимоотношения между кредитором и заёмщиком;
- возвратное движение стоимости;
- движение платежных средств на началах возвратности;
- движение ссуженной стоимости;
- движение ссудного капитала;

- размещение и использование ресурсов на началах возвратности;
- предоставление настоящих денег взамен будущих денег и др.

Функции кредита: *перераспределительная*; создание кредитных орудий обращения, воспроизводственная и стимулирующая.

Благодаря перераспределительной функции происходит перераспределение временно высвободившейся стоимости. Она может осуществляться на уровне предприятий, отрасли, государства (национальной экономики), мирового хозяйства (мировой экономики). Перераспределение идёт на условиях возврата стоимости.

Функция создания кредитных орудий обращения связана с возникновением банковской системы. Благодаря возможности хранения денежных средств на счетах в банках, развитию безналичных расчётов, зачёту взаимных обязательств, появились кредитные средства обращения и платежа.

Воспроизводственная функция кредита проявляется двояко: 1) получение заемщиком кредита обеспечивает его необходимым объёмом капитала для ведения предпринимательской деятельности (производства). Посредством кредита происходит воспроизводство хозяйствующего субъекта (товаропроизводителя) как такового; 2) в результате предоставления кредита разным предприятиям воспроизводятся как лучшие, так и худшие для общества условия производства товаров (качество, себестоимость, цена).

Стимулирующая функция кредита проявляется в возможности развития производства без наличия собственных денежных средств. Благодаря кредиту предприятия получают мощный стимул для дальнейшего развития.

Формы кредита. В зависимости от вещественной формы ссуженной стоимости выделяют *товарную, денежную и смешанную формы* кредита.

Товарная форма кредита предполагает передачу во временное пользование конкретной вещи, определённой родовыми признаками. Данная форма исторически существовала до появления денежных отношений. Эквивалентом для обмена являлись отдельные товары (меха, скот, зерно и пр.), а кредиторами были субъекты, обладавшие излишками предметов. Возвращать надлежало аналогичное имущество с оговоренным или естественным (для скота, зерна, птицы) при-

ращением. В современных условиях товарной формой кредита является поставка товаров с отсрочкой оплаты (обычно от производителя в адрес торговой организации), продажа в рассрочку, аренда (прокат) имущества, лизинг оборудования, товарная ссуда, некоторые варианты ответственного хранения. В ряде случаев возвращать надлежало то же самое или аналогичное имущество с дополнительной оплатой или без таковой. Если возвращать надлежит денежный эквивалент товара, полученного в кредит, то получается смешанная форма кредита.

Денежная форма кредита предполагает передачу во временное пользование оговоренного количества денег. Денежная форма является преобладающей в современных условиях экономики. Данная форма кредита активно используется всеми субъектами экономических отношений (государством, предприятиями, отдельными гражданами) как внутри страны, так и во внешнем экономическом обороте. В денежной форме кредита нет эквивалентного товарно-денежного обмена, а есть передача стоимости во временное пользование с условием возврата через определённое время и, как правило, с уплатой процентов за пользование.

Смешанная форма кредита возникает в том случае, когда кредит был предоставлен в форме товара, а возвращён деньгами или наоборот – предоставлен деньгами, а возвращён в виде товара. Последний вариант часто используется в международных расчётах, когда за полученные денежные ссуды расчёт производится поставками товаров. Во внутренней экономике продажа товаров в рассрочку сопровождается постепенным возвращением кредита в денежной форме.

ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНОЙ СИСТЕМЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Б.Н. Нурланбекова, З.М. Керимова, гр. БиА-2-11
Научный руководитель –
Ф.О. Адылбекова, преп.

Рассматриваются такие понятия, как персонал фирмы, кадровая политика и этапы ее формирования, проведен анализ кадровой политики одного из предприятий Кыргызстана и дана ее оценка.

Персонал предприятия – это совокупность физических лиц, состоящих с фирмой как юридическим лицом в отношениях, регулируемых договором найма. Он представляет собой коллектив работников с определенной структурой, соответствующей научно-техническому уровню производства, условиям обеспечения производства рабочей силой и установленным нормативно-правовым требованиям.

Под **кадровой политикой** понимают систему теоретических взглядов, принципов, правил, норм, определяющих основное направление работы с персоналом, а также методы этой работы позволяющие создать высокопроизводительный сплоченный коллектив.

Цели кадровой политики предприятия (организации):

- повышение конкурентоспособности предприятия в рыночных условиях;
- повышение эффективности производства и труда, в частности достижение максимальной прибыли;
- обеспечение высокой социальной эффективности функционирования коллектива.

Процесс работы с персоналом должен быть построен так, чтобы достичь желаемого результата в отношении любого вопроса или проблемы в кадровой сфере. Так, в ходе формирования кадровой политики учитываются **аспекты**:

- разработка общих принципов кадровой политики, определение приоритетов целей;
- организационно-штатная политика – планирование потребности в трудовых ресурсах, формирование структуры и штата, назначения, создание резерва, перемещения;
- информационная политика – создание и поддержка системы движения кадровой информации;
- финансовая политика – формулирование принципов распределения средств, обеспечение эффективной системы стимулирования труда;
- политика развития персонала – обеспечение программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, формирование команд, профессиональная подготовка и повышение квалификации;
- оценка результатов деятельности – анализ соответствия кадровой политики и стратегии организации, выявление

проблем в кадровой работе, оценка кадрового потенциала (центр оценки и другие методы оценки эффективности деятельности).

Этапы формирования кадровой политики

Этап 1. Нормирование. Согласование принципов и целей работы с персоналом, с принципами и целями организации в целом, стратегией и этапом ее развития.

Этап 2. Программирование. Разработка программ, путей достижения целей кадровой работы, конкретизированных с учетом условий нынешних и возможных изменений ситуации.

Этап 3. Мониторинг персонала. Разработка процедур диагностики и прогнозирования кадровой ситуации.

Проведен **анализ** влияния структуры и состава кадров на эффективность деятельности предприятия на примере действующего предприятия ОсОО «НЕМАН»

ОсОО «НЕМАН» было создано в 1995 г. в форме общества с ограниченной ответственностью. Основное направление деятельности предприятия – оптовая и розничная торговля лекарственными средствами, изделиями медицинского назначения, ветеринарными препаратами, медицинской техникой и лечебной косметикой.

Существует много методов оценки персонала предприятия. Мы провели анализ кадровой политики ОсОО «НЕМАН» по следующим критериям оценки: количественный и качественный состав персонала, эффективность кадровой политики (таблица 1).

1. Количественный состав организации для удобства анализа обычно подразделяется на категории: руководители, рабочие и специалисты.

Таблица 1– Качественный состав ОсОО «Неман»

Категория	2010 г.		2011 г.		2012 г.	
	Кол-во чел	В %	Кол-во чел	В %	Кол-во чел	В %
Рабочие	117	58,2	130	53	173	52
Специалисты	72	35,8	100	41	144	43
Руководители	12	6	14	6	18	5
Итого:	201	100	244	100	335	100

Анализ динамики категорий персонала по предприятию в целом свидетельствует о том, что увеличение числа сотрудников происходит по всем категориям, это способствовало увеличению объема производства, а следовательно и увеличению прибыли. Однако количество рабочих по процентному соотношению к общему числу персонала падает, если в 2010 г. они составляли 58,2 %, то в 2012 г. – уже 52 %. Такое снижение ведет к необходимости более эффективного использования этой категории персонала. Резко увеличился рост специалистов в общем числе сотрудников с 35,8 % до 43. Это обусловлено потребностью ОсОО «НЕМАН» в высококвалифицированных сотрудниках в связи с открытием новых представительств и внедрением компьютеров в отделы розничной торговли. Прирост руководителей составил с 2010 г. по 2012 г. 6 %, однако их процент в общей доле в 2012 г. сократился до 5.

2. Качественный состав предполагает деление на сотрудников с высшим, средним специальным, средним и пр. образованием (рисунки 1.1, 1.2, 1.3).

количество человек

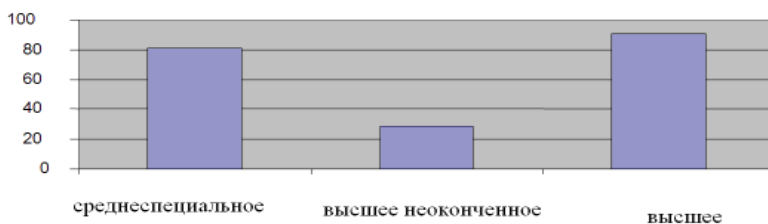


Рисунок 1.1– Квалификация сотрудников по уровню образования в 2010

количество человек



Рисунок 1.2 – Квалификация сотрудников по уровню образования в 2011

количество человек

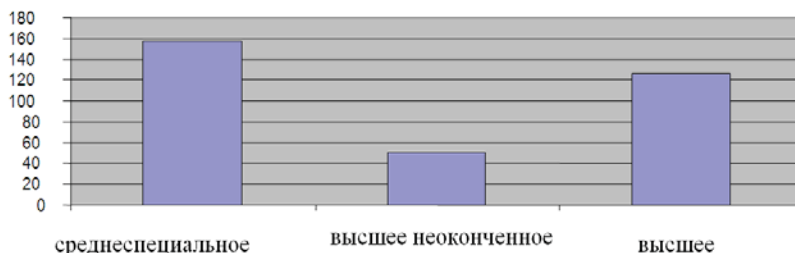


Рисунок 1.3 –Квалификация сотрудников по уровню образования в 2012

Анализ показал, что количество сотрудников, имеющих высшее образование, за три года увеличилось с 91 до 128 человек. Рост с 2010 г. по 2012 г. составил 41 % – это очень высокий показатель, что повлияло на производительность труда. Резкий рост работников со среднеспециальным образованием обусловлен ростом числа рабочих.

3. Следующий этап анализа – оценка качества работы с кадрами (таблицы 2,3).

Таблица 2 – Движение кадров (2010 – 2012 гг.)

	2010	2011	2012
Поступило	38	62	107
Выбыло	22	19	16
Среднесписочное количество	201	244	335

Таблица 3 – Показатели эффективности работы с кадрами

Показатели: коэффициент	2010 г	2011 г	2012 г
Оборот по приему	0,2	0,25	0,32
Оборот по выбытию	0,1	0,08	0,05
Текучесть	0,1	0,08	0,05
Замещение	0,08	0,17	0,27

На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что с расширением производства число работающих значительно увеличилось.

Коэффициент оборота по выбытию имеет тенденцию к снижению, что является позитивным фактором. Если в 2010 г. на 1 работника выбывало 0,1, то в 2012 г. коэффициент выбытия составил 0,05.

Коэффициент интенсивности оборота по приему ежегодно возрастает с 0,2 в 2010 г. до 0,3 в 2012 г., что подтверждает факт роста числа кадрового состава ОсОО «НЕМАН».

ОсОО «НЕМАН» отличается очень низким коэффициентом текучести, что указывает на удовлетворенность сотрудниками своей работой. Данный коэффициент также имеет тенденцию к снижению.

Положительный результат в числителе коэффициента замещения говорит о том, что число принятых на работу превышает число выбывших. Следовательно, часть принятых на работу возмещает убыль ресурсов рабочей силы в связи с увольнением, а часть принятых используется на вновь созданных местах.

Оценка кадровой политики ОсОО «НЕМАН»

Уровень квалификации сотрудников достаточно высок, растет число работников с высшим образованием. Коэффициенты выбытия, замещения, текучести и интенсивности оборота при приеме сотрудников позитивным образом характеризуют состояние кадров ОсОО «НЕМАН». В целом, предприятие имеет перспективный кадровый потенциал, который при умелом использовании его навыков и умений, может стать решающим фактором повышения эффективности деятельности всего предприятия.

Список использованных источников

Волков О.И. Экономика предприятия (фирмы). М.: Инфра-М, 2008.

Шумаков Ю.Н., Еремин В.И., Жариков С.В., Громов М.Н., Панов В.Б. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях АПК. М.: Колос, 2010.

Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник. 4-ое изд., доп. М.: Инфра-М, 2010.

URL:http://otherreferats.allbest.ru/management/00084959_0.html

URL:<http://www.neman.ktnet.kg/company/history.html>

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: НЕДОСТАТКИ, ПРЕИМУЩЕСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ы.С. Субанбекова, гр. ЭП-1-11
Научный руководитель –
Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Рассматривается роль малого предпринимательства в развитии народного хозяйства, в решении социальных проблем, увеличении численности занятых работников

Малое предпринимательство (малый бизнес) – это совокупность независимых мелких и средних предприятий, выступающих как экономические субъекты рынка.

Для малого предпринимательства характерны следующие признаки:

- юридическая независимость;
- управление предприятием собственником капитала или партнерами-собственниками с целью получения предпринимательского дохода;
- небольшие размеры по основным показателям деятельности субъекта хозяйствования: уставный капитал, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода);
- численность персонала.

Анализируя зарубежный и отечественный опыт развития малого предпринимательства, можно назвать следующие преимущества:

- увеличение числа собственников, а значит, формирование среднего класса – главного гаранта политической стабильности в демократическом обществе;
- рост доли экономически активного населения, что увеличивает доходы граждан и сглаживает диспропорции в благосостоянии различных социальных групп;
- селекция наиболее энергичных, дееспособных индивидуальностей, для которых малый бизнес становится первичной школой самореализации;
- создание новых рабочих мест с относительно низкими капитальными затратами, особенно в сфере обслуживания;

- трудоустройство работников, высвобождаемых в госсекторе, а также представителей социально уязвимых групп населения (беженцев из «горячих точек», инвалидов, молодежи, женщин);
- подготовка кадров за счет использования работников с ограниченным формальным образованием, которые приобретают квалификацию на месте работы;
- разработка и внедрение технологических, технических и организационных новшеств (стремясь выжить в конкурентной борьбе, малые формы чаще склонны идти на риск и осуществлять новые проекты);

Кроме того, собственники малых предприятий более склонны к сбережениям и инвестированию, у них всегда высокий уровень личной мотивации в достижении успеха, что положительно сказывается в целом на деятельности предприятия.

Однако можно назвать и недостатки малого бизнеса:

- высокая степень неустойчивости положения на рынке;
- зависимость от крупных компаний;
- недостатки в управлении собственным делом;
- слабая компетентность руководителей;
- повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования;
- трудности в заимствовании дополнительных финансовых средств и получении кредитов;
- неуверенность и неосторожность хозяйствующих партнеров при заключении договоров (контрактов) и др.

Как правило, наиболее общими критериальными показателями, на основе которых субъекты хозяйственной деятельности относятся к субъектам малого предпринимательства, является численность персонала (занятых работников), размер уставного капитала, величина активов, объем оборота (прибыли, дохода).

В развитых европейских странах малый бизнес производит до 70 % ВВП и создает от 50 до 60 % рабочих мест, а на тысячу европейцев приходится от 30 до 35 малых предприятий. Средняя численность работников за отчетный период не должно превышать следующие предельные уровни: в промышленности, строительстве, на транспорте – 100 человек; в сельском хозяйстве, научно-технической

сфере – 60 человек; в оптовой торговле – 50 человек; в розничной торговле и бытовом обслуживании населения – 30 человек; в остальных отраслях – 50 человек.

Лидером в части развития малого бизнеса остаются США. Здесь с 1987 по 1992 гг. 100 % новых рабочих мест были созданы малым предпринимательством, а 99 % всех предприятий страны относятся к малым, 98 % из них – коллективы со штатом не более 25 человек. Эти компании выпускают 55 % новых товаров, 50 % всех товаров, произведенных в частном секторе США, и осваивают до 20 % ассигнований, выделяемых в рамках госзаказа.

Перспективы развития малого предпринимательства в Кыргызстане

Несмотря на серьезность проблем, связанных с малым предпринимательством, малый отечественный бизнес имеет перспективы дальнейшего развития.

Прежде всего, следует оградить малый бизнес от бюрократии, упростить процедуру регистрации, сократить число контролирующих органов и проверок, продолжить процесс сокращения числа лицензируемых видов деятельности и продукции. Следует искоренить коррупцию, которая не только опасна с моральной точки зрения, но и препятствует экономическому росту. Необходимо существенно уменьшить налоговую нагрузку на малый бизнес. Это особенно важно для начинающих предпринимателей в первую очередь в таких видах деятельности, как инновационная, производственная, строительная и ремонтно-строительная, медицинская. Нужна более энергичная работа по развитию инфраструктуры малого бизнеса, развитию банковской системы, различных фондов поддержки малого бизнеса. Малые предприятия должны иметь возможность получить консультацию и бесплатную помощь по вопросам открытия и функционирования, по проблемам маркетинговой стратегии, защите своих интересов, по любой другой проблеме.

В 1990 г. в республике уже действовало 1727 кооперативов, где было занято более 38 тыс. человек или 2,2 % от общей занятости работающих в народном хозяйстве.

Абсолютным лидером по увеличению числа предприятий стала сфера коммерческой деятельности (посредничество).

В целом в Кыргызской Республике стала формироваться принципиально новая экономическая ситуация, в которой малые предприятия начинают играть роль, характерную для предпринимательства в нормальной рыночной экономике.

Анализ современного состояния малого предпринимательства

В результате институциональных преобразований, осуществленных в 1992–1996 гг., в Кыргызстане сформировалась структура хозяйственных субъектов, адекватная формам собственности.

На 1 января 1996 г. зарегистрировано 86711 хозяйствующих субъекта, ведущих свое дело на правах юридических лиц. Из них 6,6 % приходится на долю государственного и 93,4 % – на долю негосударственного сектора. На начало 1996 г. в Кыргызстане действовало 4676 малых предприятий, из них 192 (4 %) государственных и 4484 (96 %) – негосударственных. Общее число занятых в малом бизнесе составило 49,8 тыс. чел., объем реализованной продукции (работ, услуг) – 750 млн сомов. Наибольшая численность работающих отмечена на промышленных предприятиях – 27,9 %, в торговле и общественном питании – 20,3, строительстве – 14,1, коммерческих – 11,8, бытовом обслуживании – 4,8, сельском хозяйстве – 2,8, транспорте и связи – 2,4, науке и научном обслуживании – 0,6, в других сферах – 15,3 %. В среднем на одном малом предприятии работало 11 человек.

В Кыргызстане 25,9 % экспорта и 65,3 % импорта обеспечивают малые и средние предприятия. Внешнеторговый оборот субъектов малого предпринимательства к 2011 г. увеличился в 1,9 раза по сравнению с 2006 г., и составил \$2 млрд 501 млн в основном за счет увеличения доли импорта. Доля малых предприятий в импорте составила 65,3 %, в экспорте – 25,9 %.

Так, на 1 тыс. человек в Венгрии приходится 80 малых предприятий, в Кыргызстане же на 1 тыс. населения приходится всего 2 малых предприятия, в общей численности составляющих 11 тыс. 338 субъектов

При высоком уровне безработицы, создание условий для предпринимательства является одним из решений этой проблемы. Численность занятых в сфере малого предпринимательства составляет 333,8 тыс. человек, или 14,8 % от общего числа занятых в экономике.

В 2010 г. в связи с июньскими событиями в южных регионах республики значительно снизился объем иностранных инвестиций, направленных на развитие малых и средних предприятий. Так, объем поступления прямых иностранных инвестиций по сравнению с 2008 г. снизился на 27,6 %.

По данным Нацстаткома, в целом за период 2006–2010 гг. наблюдается рост количества малых и индивидуальных предприятий в 1,3 раза. На конец 2011 г. в Кыргызстане действует 11 тыс. 338 малых предприятий.

ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩАЯ ПОЛИТИКА КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

К. Пенькова, гр. ЭУП -2-09

Научный руководитель –

К.М. Мечукаева, канд. экон. наук, доц.

Рассматриваются проблемы энергосбережения и роль государственных структур в их решении.

В Кыргызстане проблема энергосбережения всегда была актуальна, и за последние годы предлагались различного рода механизмы и стимулы в этой области, приняты соответствующие законы, указы президента, поручения правительства, и т. д. Растущий спрос на энергию, ограниченные финансовые ресурсы и сложная энергетическая ситуация во многих государствах мира явились главными причинами, которые предопределили необходимость решения проблемы функционирования энергетического сектора и в частности, вопросам эффективности потребления энергетических ресурсов. Так, на решение данной проблемы направлена политика многих международных финансовых организаций. Энергосбережение необходимо рассматривать как одно из важных направлений ресурсосбережения и следует понимать как процесс обеспечения роста объемов полезных результатов производства при относительной стабильности энергетических затрат. Однако в настоящее время результативность использования энергетических ресурсов по сравнению с лучшими мировыми показателями недостаточна. Сокраще-

ние удельного расхода электроэнергии в настоящее время является одним из необходимых основных условий развития производства и, в первую очередь – промышленности и ее отраслей. Данная тенденция обеспечивает снижение себестоимости продукции, а также приводит к существенному сокращению инвестиционных затрат в масштабах народного хозяйства, связанных с производством дополнительного количества энергоресурсов. Кроме того, повышение уровня использования энергетических ресурсов приведет к росту производительности труда а, следовательно, и объема выпуска продукции. Такое изменение приведет, в свою очередь, к улучшению структуры энергетических затрат на производство в результате сокращения их постоянной части. Мероприятия по сбережению энергии, дающие быстрый эффект, реализация которых не требует больших усилий, значительных финансовых затрат и кардинального изменения законодательной базы разработаны. Однако экономия от их внедрения может быть незаметна в каждом конкретном случае, но в сумме они приносят огромный энергосберегающий эффект в масштабах страны. Но, к сожалению, в большинстве случаев предлагаемые механизмы энергосбережения в КР требуют либо серьезных изменений в действующем законодательстве, либо выстраивания под конкретные механизмы целой системы властных, организационных и технических полномочий. И соответственно это ведет к неочевидности результата и туманной перспективе его достижения. Поэтому оптимизация подходов к энергосбережению, так и мотивация населения и промышленности в области энергосбережения обеспечит энергетическую независимость республики. И оттого, насколько своевременно и успешно будут решаться насущные проблемы деятельности и вопросы дальнейшего развития энергетической отрасли, зависит благосостояние страны, ее энергетическая безопасность.

Исследование тенденций развития отечественной экономики, опыт зарубежных стран позволяют судить о том, что в современных условиях, при росте стоимости энергоресурсов, отрицательного воздействия энергетических технологий на окружающую среду проблема энергоэффективности приобретает большое значение. Высокая энергоемкость продукции отечественной промышленности обуславливает ее низкую конкурентоспособность на внутреннем и международном рынках, что подрывает экономическую безопасность стра-

ны. Следствиями низкой энергоэффективности экономики являются нестабильность энергоснабжения, высокая энергоемкость валового внутреннего продукта, недостаточные темпы социально-экономического развития страны.

Основным документом, регулирующим отношения в области энергосбережения с целью создания экономических и организационных условий для эффективного использования энергетических ресурсов, в настоящее время является Закон КР «Об энергосбережении».

Данный закон устанавливает правовые нормы осуществления государственной политики повышения эффективности использования энергии, а также правовые нормы создания и функционирования институциональных, экономических и информационных механизмов реализации этой политики.

Проблемы энергетической отрасли республики следующие:

1. Высокий уровень энергозатратности экономики. Энергоемкость валового внутреннего продукта увеличилась на 15–16 %, электроемкость валового внутреннего продукта на 30–32 %. В 2010 г. энергоемкость отечественной экономики составила 1,08 т. нефтяного эквивалента/1000 долл. США, что в 3,6 раза превышает среднемировой показатель (0,30 т. нефтяного эквивалента /1000 долл. США).

2. Потребление на производство продукции в сельском хозяйстве возросло на 19,7 % при росте выпуска сельхозпродукции в среднем на 5 %. Имеет место энергорасточительство. Учет энергоресурсов крайне неудовлетворителен, средств учета электроэнергии по разным причинам не имеют около 10 % потребителей. Нормирование расхода энергоресурсов на выпуск сельхозпродукции не ведется, хозяйства не отчитываются перед Нацстаткомом КР об использовании энергоресурсов.

3. Высокий уровень коммерческих и технических потерь.

4. Существующие тарифы не покрывают затраты на производство, передачу и транспортировку энергии. Существующие тарифы на теплоэнергию ниже себестоимости, для населения устанавливаются на 45 %, что делает данную отрасль дотационной. Ситуация усложняется еще и тем, что оснащённость приборами учета тепловой энергии не превышает 10 %.¹

¹ Программа энергосбережения в Кыргызской Республике на период 2009–2015 годы. Бишкек, 2009.

5. Существующие приборы учета не отвечают современным, единым требованиям и стандартам. Из-за того что в республике при имеющихся возможностях не налажено отечественное производство приборов учета, импортируемое оборудование не отвечает единым требованиям.

6. В настоящее время износ оборудования превышает 80 %, соответственно потери природного газа достигают по млн куб м или более 1%. Требуется замена 119,4 км магистральных газопроводов и 90,7 км газопроводов среднего и низкого давления. Для выполнения работ по повышению надежности газопроводов и газотехнических сооружений требуется 1998,7 млн сом.

7. В республике недостаточный объем импорта и производства энергосберегающей техники и материалов, медленно внедряются передовые энергосберегающие технологии. Такому положению дел способствуют отсутствие надлежащей информационной базы, рынка энергосберегающей техники и технологий, финансовых средств у потенциальных производителей и потребителей продукции, значительные сложности в получении кредитов на инновационные разработки. До сих пор государство не оказывает бюджетной поддержки по разработке и внедрению энергосберегающих технологий.

Основные причины нерешенности проблем энергосбережения:

- отсутствие кардинальной государственной политики в области энергосбережения;
- отсутствие концепции энергосбережения, республиканской и региональных программ энергосбережения, а также государственного регулирования вопросов энергосбережения;
- недостаточная действенность, а также несовершенство существующей нормативной и законодательной баз;
- ценовая и налоговая политика, не стимулирующая работы в сфере энергосбережения;
- инвестиционная непривлекательность энергосберегающих проектов и программ в условиях существующей законодательной базы;
- отсутствие собственного опыта выполнения масштабных работ по энергосбережению и т.д.

Главной целью энергосбережения должен стать приоритет повышения эффективности использования топливно-энергетических

ресурсов над ростом объема их производства. В этом должны быть заинтересованы все предприятия – от производителя до потребителя.

Сегодня производители и электрической, и тепловой энергии не заинтересованы в проведении энергосберегающих мероприятий, так как не отлажен механизм учета затрат при их реализации. Отсутствует стимулирование внедрения этих мероприятий. Поэтому необходимо разработать такой финансовый механизм, который бы не просто заставлял производителей выполнять энергосберегающие мероприятия, но и стимулировал их к этому. Потребитель, в свою очередь, тоже должен знать, как наиболее эффективно использовать энергию. В условиях нынешнего роста цен на энергоносители перед потребителями энергетических ресурсов стоит важнейшая задача – снижение энергоемкости выпускаемой продукции. Устаревший парк технологического оборудования, недостаточное оснащение средствами учета, регулирования и автоматизации, низкий уровень энергетического менеджмента, отсутствие реальных экономических стимулов – вот далеко не полный перечень проблем, которые при этом необходимо решить предприятиям.

В настоящее время фактические затраты энергокомпаний значительно ниже реально необходимых затрат для обслуживания и эксплуатации оборудования. По текущим оценкам международных экспертов, основанным на необходимом уровне инвестиций, для обеспечения приемлемого уровня качества и стабильности работы энергосистемы, покрывающий затраты тариф в 2011 г. должен был быть равен 1,08 сом/кВт.ч. Данный уровень ТПЗ необходимо ежегодно корректировать на величину фактической инфляции сома. При планировании крупных инвестиций в производство, передачу и распределение электроэнергии, уровень ТПЗ также будет необходимо пересматривать с целью обеспечения возврата вложенных инвестором средств.

Мероприятия по экономии энергоресурсов:

1. Использование чековой системы расчетов за использование электрической энергии и природного газа в цехах основного и вспомогательного производства предприятия.

2. Исследование оптимальной структуры рассматриваемых энергетических схем во всем пространстве внешних факторов, что является задачей технико-экономического обоснования по укрупненным показателям (критериям) энергоэффективности предприятия:

- внедрение системы автоматического контроля качества поставляемых ресурсов;
- установление 2, 3-тарифных электросчетчиков, приборов учета потребления тепла, горячей и холодной воды;
- анализ незаконных подключений к электроэнергии и принятие мер к пресечению неэффективного и незаконного потребления;
- установление системы механической вытяжной вентиляции с индивидуальным регулированием и утилизацией тепла вытяжного воздуха;
- внедрение при комплексном капитальном ремонте зданий ограждающих конструкций (стены, окна, крыши) с повышенной теплозащитой и заданными параметрами теплоустойчивости;

3. Рациональное использование энергетических ресурсов должно предусматривать создание нормативной базы расходования энергетических ресурсов на основное производство, вспомогательные и прочие нужды для каждого конкретного предприятия.

4. К методам стимулирования энергосбережения на промышленных предприятиях можно отнести следующие¹:

- административное воздействие через прямое руководство государственными и муниципальными предприятиями, либо через совет директоров предприятий с долей государственной или муниципальной собственности с целью разработки и осуществления программы энергосбережения;
- софинансирование из бюджета, либо введение небольших налоговых льгот и контроль за качеством энергетического аудита;
- заключение добровольных соглашений между администрациями муниципалитета и предприятия о реализации выявленного потенциала энергосбережения;
- использование агитационных методов для привлечения предприятий в муниципальной программе энергосбережения основанных на лозунге: «Энергорасточительным предприятиям не место в нашем городе»;
- контроль и надзор за предлагаемыми нормами энергоэффективности и уже действующими экологическими нормами;

¹ URL:<http://www.energsovet.ru/forum 2.php>

- учет в планах реорганизации промзон крупных городов требований обеспечения комплексной энергоэффективности реорганизуемых территорий;
- создание комплекса экономических стимулов для предприятий участвующих в регулировании графиков нагрузки энергосистем;
- тарифное стимулирование компенсации реактивной мощности;
- обеспечение доступности информации по осуществленным типовым технологическим проектам, включая типовые бизнес-планы и схемы финансирования;
- организация для групп предприятий комплексных проектов повышения энергоэффективности с софинансированием по схеме «киотского протокола».

ИНВЕСТИЦИИ КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

И.М. Курамаев, гр. ЭП-1-11

Научный руководитель –

Л.А. Субачева, канд. экон. наук, доц.

Рассмотрены инвестиции, их понятие и виды, проблемы развития государства с помощью инвестирования, в том числе и иностранного.

Суть инвестиций – это получение прибыли от вложенного капитала. Рассмотрим, в какой области инвестор может получить прибыль. Прибыль можно получить путем инвестиции своих денег в производство товаров и услуг. Можно вести финансовую инвестиционную деятельность, предоставив свои деньги в кредит, вложив в ценные бумаги или другие финансовые инструменты. Есть способ зарабатывать на спекулятивных инвестициях исключительно ради изменения цены в будущем, покупая валюту и драгоценные металлы.

Прибыль в свою очередь является результатом полученной разницы между доходами и расходами. Следовательно, необходимо проанализировать эти два основных фактора для получения

прибыли в реальном секторе экономики в условиях современного Кыргызстана¹.

Привлеченные инвестиции могут быть иностранными, когда в нашу экономику вкладывают свои деньги представители иностранных государств и внутренними, когда инвестируют свои сбережения граждане нашей страны.

Рассмотрим условия и возможности, которые сможет предоставить Кыргызстан для инвесторов в области получения дохода.

Чтобы получить доход, необходимо реализовать произведенную продукцию или услуги, т.е. они должны быть потреблены населением. В нашей стране значительная доля населения – это люди с невысоким уровнем заработной платы (около 9 000 сом). Объемы потребления в Кыргызстане не дают возможность иностранному инвестору надеяться на большие объемы сбыта внутри страны, чтобы в относительно короткие сроки окупить свои инвестиции и получить прибыль.

Мелкие инвестиционные проекты в Кыргызстане еще можно окупить и получить прибыль, а для крупного инвестора единственный путь – экспорт произведенной продукции. Примером может служить деятельность иностранных инвесторов, которые вложили капитал в «Кумтор Оперейтинг Компани», «Реестма», «Вимм-Биль-Дан» и др.

К сожалению, можно привести примеры, когда по разным причинам создавались «трудности» с реализацией продукции крупных компаний. Обоснованность этих «трудностей» – отдельная тема. Но хотелось бы, чтобы государство понимало, что инвесторы, особенно иностранные, придают большое значение предыдущему опыту и существующим условиям в области экспорта для принятия решения об инвестициях.

Для производства товара помимо первоначальных вложений в оборудование, необходимо понести расходы на сырье, труд, коммерческие расходы и налоги².

Рассмотрим преимущества и недостатки, имеющиеся в Кыргызстане для каждого из видов расходов.

Расходы на труд в Кыргызстане с учетом соотношения «квалификация/заработная плата» по сравнению со странами СНГ относи-

¹ URL:<http://www.senti.kg>

² URL:<http://www.senti.kg>

тельно низкие. Среднегодовой темп роста заработной платы с 2006 по 2010 гг. составил от 20 до 25 %. Учитывая темпы роста средней заработной платы, которые позволят покрыть инфляцию и предоставят возможность на незначительное увеличение реального дохода сотрудника, можно сделать вывод, что расходы на труд для инвесторов будут предсказуемы и максимально эффективными.

Налоги. В этом направлении в республике выгодные условия в виде невысоких ставок налогов и их относительно малое количество. Но при этом существуют проблемы с механизмами сбора налогов, отчетностями и взаимодействием с налоговыми органами. К сожалению, не ведутся работы по упрощению процедур исполнения налоговых обязательств.

Сырье. Сырье в нашей стране зачастую является главным привлекательным фактором для иностранных инвесторов. Кыргызстан богат различными видами сырьевых баз, этот привлекательный фактор усиливает низкие цены на них. В этой отрасли две основные проблемы, которые своими силами не решить. Первая – отсутствие новых технологий для переработки запасов сырья. Вторая – отсутствие понимания того, как содержать и развивать сырьевую базу. Эти проблемы, которые не можем решить мы, могут стать для иностранного инвестора конкурентным преимуществом, а также решением социальных проблем местного населения.

Таким образом, в Кыргызстане расходная часть в деятельности инвестора является выгодным преимуществом относительно других стран СНГ и Запада. Получить выгоду от этих преимуществ можно в случаях допущения, что у нас существует политическая стабильность и низкий уровень коррупции. Структурный анализ проясняет картину поведения иностранного инвестора в реальном секторе. Вероятность вложения иностранных инвестиций в реальный сектор Кыргызстана будет высока, если будут созданы :

- благоприятные условия для экспорта своей произведенной продукции;
- четкий и понятный механизм налогообложения;
- присутствие на рынке труда квалифицированных и высококвалифицированных специалистов;
- наличие прогнозируемой сырьевой базы и специализированных объединений производителей сырья;

- политическая стабильность и низкий уровень коррупции.

Единственное условие, которое у нас есть и пока остается привлекательным для инвесторов – сырьевая база, но при этом отсутствует налаженная технологическая инфраструктура. Для создания остальных условий нам необходимы определенные вложения средств, политическая воля и целенаправленный план действий. Все это называется инвестиционным климатом.

Названные условия позволят иностранным и внутренним инвесторам завозить современные технологии производства, что даст возможность совершить скачок в экономическом развитии. Мировая практика показывает, что основным фактором экономического прорыва являются современные технологии в виде высоко технологичных оборудований и инноваций. В Кыргызстане есть единичные примеры привлечения современных технологий в отдельную отрасль, но эти примеры не могут дать мультипликативного эффекта на другие отрасли экономики. Необходимо привлекать современные технологии во все стратегические отрасли, в особенности в те отрасли, где высока рентабельность.

Что можно предложить, помимо создания благоприятного инвестиционного климата, для иностранных инвестиций?

Международное производство не ограничивается обязательными прямыми инвестициями, когда инвестор арендует землю, завозит технологию, строит завод и начинает выпускать продукцию. Популярность приобретает производство, не связанное с прямым участием в капитале, когда инвестор использует услугу подрядного производства и аутсорсинга. По сути, это выпуск продукции на заказ. Объемы мирового производства с использованием данных механизмов велики, что подтверждают статистические данные. По данным Доклада о мировых инвестициях 2011 г.: «Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие» Конференции Организации Объединенных Наций по торговле и развитию (UNCTAD), объемы продаж в рамках этих механизмов достигли 2 трлн долл. за 2010г.

Возможности, созданные для инвесторов в Кыргызстане с целью получения доходов и расходов от производства, актуальны и выгодны для создания всех необходимых условий для привлечения инвестиций, не связанных с прямым участием в капитале. Потенци-

ал данного вида производства значительный, так как он оказывает воздействие на развитие экономики¹.

Основные аспекты воздействия на развитие экономики производства, не связанного с прямым участием в капитале:

- создание рабочих мест и условия труда;
- создаваемая на местном уровне добавленная стоимость и экономические связи;
- создание экспортных возможностей;
- передача технологии и навыков;
- долгосрочное укрепление промышленного потенциала.

По статистике, швейная отрасль занимает передовое место в производстве, не связанном с прямым участием в капитале, которая дает 40–45 % добавленной стоимости и уровень занятости 6–6,5 % в развивающихся странах. Именно такой способ производства обеспечивает значительную долю ВВП, успешный пример – экономика Китая.

Данный механизм производства в КР практикуется в швейной отрасли силами местных заказчиков стихийно и не структурно. Несмотря на это, именно швейную отрасль уже успели назвать «локомотивом» нашей экономики.

Теперь представьте, что будет, если начнут создавать необходимые условия для появления таких «локомотивов» в других отраслях. Для этого у нас есть все предпосылки и возможности, которые иногда не используются или используются, но не по назначению.

Вместо создания условий для прихода инвестиций, государство сегодня «впустую» тратит деньги, кредитуя почти натуральное сельское хозяйство с плохой инфраструктурой. В эту отрасль нужны современные технологии, за 200 или 300 тыс. сом. такие технологии не купишь. Какой будет эффект от этого, очень скоро покажет статистика.

Данная практика правительства показывает взаимосвязь между внутренними и внешними инвестициями. Пока мы не наладим внутренние инвестиции, пока не получим возможность своими силами обновлять технологическую составляющую нашего производства, наплыв иностранных инвесторов маловероятен.

Исходя из специфики работы государственных органов, природного потенциала, человеческих ресурсов и экономического развития Кыргызстана, основным условием прорыва в экономике должно

¹ URL :<http://www.allbest.ru>

стать создание благоприятного инвестиционного климата именно в тех отраслях, которые являются инвестиционно привлекательными, с помощью которых появится возможность работать на внешний спрос.

Необходимо приложить все усилия для эффективного использования наших сырьевых ресурсов и создания технологической инфраструктуры отраслей экономики. Выполнение данных условий позволит Кыргызстану поднять свою инвестиционную привлекательность и оснастить экономику высокотехнологичным оборудованием.

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В КЫРГЫЗСТАНЕ
Часть 1

Материалы научно-практической
студенческой конференции

Редактор *Е.М. Кузичева*
Компьютерная верстка *А. Малдыбаева*

Подписано в печать 10.08.2013
Формат 60×84^{1/16}. Печать офсетная.
Объем 6,5 п.л. Тираж 100 экз. Заказ 15

Издательство КРСУ
720000, Бишкек, ул. Киевская, 44

Отпечатано в типографии КРСУ
720048, Бишкек, ул. Горького, 2