

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО
ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН
ТАШКЕНТСКИЙ АРХИТЕКТУРНО–СТРОИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ**

**На правах рукописи
УДК 332.012.324**

ХУЖАКУЛОВА ХОЛИДА ХУСАН КИЗИ

**«НАПРАВЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ
МАЛОГО БИЗНЕСА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ
(НА ПРИМЕРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ
СУРХАНДАРЬИНСКОЙ ОБЛАСТИ)»**

5А 230201 - «Менеджмент (строительство)»

Диссертация на соискание академической степени магистра

**Научный руководитель
к.э.н., доц. Хаирова Д.Р.**

ТАШКЕНТ – 2015

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	8
ГЛАВА I. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ	12
1.1. Роль малого бизнеса в развитии экономики Узбекистана.....	12
1.2. Основные проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в строительстве.....	21
1.3. Анализ проблем совершенствования управления малыми предприятиями в строительстве.....	29
Выводы по Главе I.....	33
ГЛАВА II. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОСНОВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ НА ПРИМЕРЕ ООО «ГАВХАР НУР» И ЧП «САОДАТБОНУ-АЗИЗА- ТЕРМИЗ»	35
2.1. Основные направления совершенствования государственной поддержки малого бизнеса в строительстве.....	33
2.2. Оценка общехозяйственной деятельности малых строительных организаций ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз».....	39
2.3. Маркетинг и его влияние на эффективность развитие малого предпринимательства в строительстве.....	54
2.4. Лизинг как инструмент повышения эффективности развития малого бизнеса в строительстве.....	58
Выводы по Главе II.....	62
ГЛАВА III. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.....	65
3.1. Формирование эффективной организационной структуры управления малым предприятием в строительстве.....	65
3.2. Предложения по разработке стратегии развития малого предпринимательства в строительстве.....	71
Выводы по Главе III.....	76
Заключение.....	79
Список использованной литературы.....	84
Приложение.....	87

МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО СПЕЦИАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ
УЗБЕКИСТАН

ТАШКЕНТСКИЙ АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ ИНСТИТУТ

**«Направления эффективного развития малого бизнеса и
предпринимательства в строительстве (на примере строительных
предприятий Сурхандарьинской области)»**

Факультет: «Управление строительством» Студентка магистратуры: Хужакулова Х.Х.

Кафедра: «Менеджмент» Научный руководитель: доц. Хаирова Д.Р.

Период обучения: 2013-2015 Специальность: «Менеджмент(строительство)»

АННОТАЦИЯ К МАГИСТЕРСКОЙ ДИССЕРТАЦИИ

Актуальность темы исследования. В современных экономических условиях, когда практически все хозяйствующие субъекты малого бизнеса получили реальную экономическую самостоятельность, на первое место выдвигаются эффективные экономические принципы управления их производственной деятельностью и развитием. В этой связи одной из актуальных проблем современного этапа развития рыночных отношений является разработка и внедрение эффективных методов управления малым бизнесом, особенно малыми строительными предприятиями жилищного профиля, имеющими огромные резервы в активной части основных производственных фондов, доставшихся им в результате приватизации крупных строительных предприятий.

Целью диссертационной работы является определение направлений и совершенствование механизмов управления эффективным развитием малого бизнеса и предпринимательства в строительстве на современном этапе развития рыночных отношений.

В соответствии с целью исследования поставлены и решены следующие **задачи:**

- определение основных проблем и перспектив развития малого предпринимательства в строительстве;
- определение стратегии развития малого предпринимательства в строительстве;
- исследование влияния маркетинга на эффективность развития малого предпринимательства в строительстве;
- определение роли и задач лизинга в повышении эффективности развития малого предпринимательства в строительстве;
- исследование эффективной организационной структуры управления малым предприятием в строительстве;

- применение методики формирования напряженных планов деятельности малого строительного предприятия.

Объектом исследования являются малые строительные предприятия Республики Узбекистан (ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»).

Предметом исследования является совокупность теоретических и практических проблем, связанных с повышением эффективности управления малым предпринимательством в строительстве. На протяжении исследования применялись методы обобщения, системного подхода к организации управления развитием малого предпринимательства в строительстве и его финансированием, методы логического и сравнительного анализа.

Научная новизна заключается в комплексном исследовании теоретических и практических основ эффективного управления и развития малого предпринимательства в строительстве в условиях модернизации экономики, а также применение методики формирования напряженных планов деятельности малого строительного предприятия.

Практическая значимость магистерской работы заключается в возможности использования полученных в работе результатов и рекомендаций для определения эффективных форм управления функционированием и развитием малого предпринимательства в строительстве.

Диссертация состоит из введения, трех глав (общий объем 86 стр. машинописного текста, 13 таблиц, 15 рисунков), заключения, библиографического списка литературы из 36 наименований.

Основные аспекты диссертации отражены в 3 научных публикациях, общим объемом 0,5 печатных листа.

По результатам исследования можно сделать следующие выводы и предложения.

1. Применение методики формирования напряженных планов деятельности малого строительного предприятия.
2. Предложена типовая организационная структура управления малым предприятием в строительстве.

Научный руководитель
Магистрант

к.э.н., доц. Хаирова Д.Р.
Хужакулова Х.Х.

MINISTRY OF THE HIGHER AND SECONDARY VOCATIONAL EDUCATION OF THE
REPUBLIC OF UZBEKISTAN

TASHKENT INSTITUTE OF ARCHITECTURE AND CONSTRUCTION

**"Directions effective development of small business and entrepreneurship in the
construction (in example construction companies of Surkhandarya region)"**

Faculty: "Management of construction"

Student of a magistracy: Khudjakulova Kh.Kh.

Department: "Management"

Research supervisor: Khairova D.R.

Academic years: 2012-2014

Specialization: "Management (construction)"

ANNOTATION TO THE MASTER'S THESIS

Background research. Nowadays economic climate where almost all economic entities of small business got a real economic independence, in the first place put forward effective economic management principles of their production activities and development. In this regard, one of the pressing problems of the present stage of development of market relations is the development and introduction of effective methods of running a small business, especially small construction companies housing profile having huge reserves in the active part of basic production assets inherited by him in the privatization of large construction companies.

The aim of the thesis is to define and improve governance mechanisms effective development of small business and entrepreneurship in construction at the present stage of development of market relations.

To achieve the goal the following **problems** were settled:

- the identification of the main problems and prospects of development of small business in construction;
- the definition of the strategy of development of small business in construction;
- studying of the impact of marketing on the effectiveness of of small business development in construction;
- definition of the role and tasks of the lease in improving of small business development development in construction;
- researching on the effectiveness of the organizational structure of management in construction a small enterprise;

- the use of a technique of formation of intense activity plans of small construction companies.

The object of study is small construction companies of the Republic of Uzbekistan («Gavkhar Nur» Ltd и «Saodatbonu-Aziza-Termiz» PE (private enterprise).

The subject of the study is a set of theoretical and practical issues related to improving the management of small business in the construction industry. Throughout the study applied the methods of generalization, systematic approach to the organization of management of development of small business in construction and its financing methods and logical comparisons.

The scientific novelty of the research consists of a comprehensive study of the theoretical and practical foundations of good governance and of small business development in construction in the modernization of the economy, as well as the use of a technique of formation of intense activity plans of small construction companies.

The practical significance of the master's work is the possibility of using the obtained results and recommendations to determine the effective forms of management of functioning and development of small business in the construction industry.

The thesis consists of an introduction, three chapters (total 86 pages of typewritten text, 13 tables, 15 figures), conclusion, bibliography of 36 items.

The key aspects of the thesis are reflected in 3 scientific publications.

According to the research, the following conclusions and suggestions can be made:

1. The use of a technique of formation of intense activity plans of small construction company.

2. A typical organizational structure of small businesses in the construction industry.

Research supervisor:

Ph.D., associate professor Khairova D. R.

Student of a magistracy:

Khudjakulova Kh.Kh.

Введение

Актуальность темы. Президент Республики Узбекистан на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год особо отметил, что всяческой поддержки заслуживают меры по улучшению деловой среды и созданию еще более благоприятных условий для развития малого бизнеса и частного предпринимательства. Также подводя итоги истекшего 2015 года Президент Республики Узбекистан отметил достигнутые высокие темпы развития экономики и ведущих ее отраслей. Валовой внутренний продукт возрос на 8,1 процента, объем производства промышленной продукции – на 8,3 процента, сельскохозяйственного производства – на 6,9, капитального строительства – на 10,9, розничного товарооборота – на 14,3 процента, около 70 процентов произведенной продукции составили готовые товары с высокой добавленной стоимостью.

Объем производства потребительских товаров за 2014 год возрос на 9,4 процента, в том числе продовольственных – на 8,7 и непродовольственных – на 10 процентов. Уровень инфляции по итогам года составил 6,1 процента, что значительно ниже прогнозируемого¹.

В современных экономических условиях, когда практически все хозяйствующие субъекты малого бизнеса получили реальную экономическую самостоятельность, на первое место выдвигаются эффективные экономические принципы управления их производственной деятельностью и развитием. В этой связи одной из актуальных проблем современного этапа развития рыночных отношений является разработка и внедрение эффективных методов управления малым бизнесом, особенно малыми строительными предприятиями жилищного профиля, имеющими огромные резервы в активной части основных производственных фондов, доставшихся им в результате приватизации крупных

¹ Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год. [Источник: <http://www.press-service.uz/ru/news/5079/>]

строительных предприятий. Опыт западных стран показал, что именно развитие малого бизнеса в строительстве является одним из наиболее эффективных направлений развития строительного производства и обмена на рыночной основе. Следовательно, для окончательного выхода строительной отрасли на существенно новый этап развития, особое значение приобретает совершенствование принципов управления и развития малых строительных предприятий, огромное количество которых образовалось в результате приватизации строительной отрасли.

Теоретической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных экономистов в области повышения эффективности управления малым предпринимательством в строительстве. Фундаментальный вклад в управление развитием малого бизнеса внесли следующие зарубежные ученые-экономисты: Алексеева А., Архипов В., Асаул А., Багиев Г., Благов Э., Богачев В., Бусыгин А., Кабаков В., Крупанин А., Крутик А., Моисеева Н., Осипов Ю., Рассолов З., Томилов В., Уткин Э., Черников Г. и многие другие.

Однако, несмотря на достигнутые успехи, слабоизученными все еще остаются вопросы, связанные с развитием механизмов повышения эффективности управления функционированием и развитием малого предпринимательства в строительстве в современных условиях хозяйствования.

Отмеченные выше обстоятельства определили цель, задачи и направление данного диссертационного исследования.

Целью диссертационного исследования является определение направлений и совершенствование механизмов управления эффективного развития малого бизнеса и предпринимательства в строительстве на современном этапе развития рыночных отношений.

В соответствии с целью исследования поставлены и решены следующие **задачи:**

- определение основных проблем и перспектив развития малого предпринимательства в строительстве;
- определение стратегии развития малого предпринимательства в строительстве;

- исследование влияния маркетинга на эффективность развития малого предпринимательства в строительстве;
- определение роли и задач лизинга в повышении эффективности развития малого предпринимательства в строительстве;
- исследование эффективной организационной структуры управления малым предприятием в строительстве;
- применение методики формирования напряженных планов деятельности малого строительного предприятия.

Объектом исследования являются малые строительные предприятия Республики Узбекистан (ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»).

Предметом исследования является совокупность теоретических и практических проблем, связанных с повышением эффективности управления малым предпринимательством в строительстве.

На протяжении исследования применялись методы обобщения, системного подхода к организации управления развитием малого предпринимательства в строительстве и его финансированием, методы логического и сравнительного анализа.

Научная новизна заключается в комплексном исследовании теоретических и практических основ эффективного управления и развития малого предпринимательства в строительстве в условиях модернизации экономики, а также применение методики формирования напряженных планов деятельности малого строительного предприятия.

Практическая значимость магистерской работы заключается в возможности использования полученных в работе результатов и рекомендаций для определения эффективных форм управления функционированием и развитием малого предпринимательства в строительстве.

Структура работы. Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы.

Во введении обоснована актуальность темы исследования, сформулированы цель и задачи работы, определена новизна и практическая ценность полученных результатов.

В первой главе «Теория и практика управления развитием малого предпринимательства в строительстве» раскрыты особенности эффективного управления малым бизнесом в строительстве; исследованы основные проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в строительстве, проведен анализ проблем совершенствования управления малым предприятием в строительстве.

Во второй главе «Оценка финансового состояния и основных инструментов управления развитием на примере ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» показаны основные направления совершенствования государственной поддержки малого бизнеса в строительстве; проведена оценка общехозяйственной деятельности малых строительных организаций ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз», находящихся в Сурхандарьинской области; исследовано влияние маркетинга на эффективность развития малого предпринимательства в строительстве, сформулированы основные задачи лизинга в качестве одного из инструментов повышения эффективности развития малого бизнеса в строительстве.

В третьей главе «Организационно-экономические подходы к эффективному управлению развитием малого предпринимательства в строительстве» исследованы проблемы формирования эффективной организационной структуры управления малым предприятием в строительстве, усовершенствованы основные принципы организации финансовой деятельности малого предприятия в строительстве. А также предложения по применению методики формирования напряженных планов деятельности малого строительного предприятия, предусматривающая оптимальное распределение имеющихся ресурсов по критерию получения максимальной прибыли.

В заключении сформулированы основные выводы и обобщены результаты исследования, имеющие теоретическое и прикладное значение.

ГЛАВА 1. ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

1.1. Роль малого бизнеса в развитии экономики Узбекистана

Успешное развитие малого предпринимательства возможно лишь при наличии политической воли государства сформировать благоприятные социальные, экономические, правовые, политические и другие условия, поддержание и укрепление которых, в свою очередь, обеспечивается широкомасштабным развитием малого бизнеса.

С 1 июля 2014 года к категории субъектов малого предпринимательства (бизнеса) относятся[8]:

индивидуальные предприниматели;

микрофирмы со среднегодовой численностью работников, занятых в производственных отраслях, — не более двадцати человек,

в сфере услуг и других непроизводственных отраслях, — не более десяти человек,

в оптовой, розничной торговле и общественном питании, — не более пяти человек;

малые предприятия со среднегодовой численностью работников, занятых в отраслях:

легкой, пищевой промышленности и промышленности строительных материалов, — не более двухсот человек;

металлообработки и приборостроения, деревообрабатывающей, мебельной промышленности, — не более ста человек;

машиностроения, металлургии, топливно-энергетической и химической промышленности, производства и переработки сельскохозяйственной продукции, строительства и прочей промышленно-производственной сферы, — не более пятидесяти человек;

науки, научного обслуживания, транспорта, связи, сферы услуг (кроме страховых компаний), торговли и общественного питания и другой непроизводственной сферы, — не более двадцати пяти человек.

Таким образом, среднегодовая численность работников субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства определяется в порядке, установленном законодательством при этом учитывается, и количество лиц, принятых на работу по совместительству, договорам подряда, иным договорам гражданско-правового характера, работающих на унитарных (дочерних) предприятиях, в представительствах и филиалах.

Значительно упрощен механизм предоставления субъектами малого бизнеса статистической и налоговой отчетности. В настоящее время до 98 процентов субъектов предпринимательства сдают налоговую и статистическую отчетность, оформляют таможенные декларации в бесконтактной форме – в электронном виде.

Важным решением в системе мер по стимулированию развития малого бизнеса в трудоемких отраслях промышленности, таких, как легкая, пищевая и производство строительных материалов, стало увеличение предельной численности работников со 100 до 200 человек.

Коммерческими банками в 2014 году выделено субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства кредитов на сумму свыше 9 триллионов сумов, или в 1,3 раза больше, чем в предыдущем году, в том числе микрокредитов – в размере около 2 триллионов сумов, с ростом на 39 процентов. За последние пять лет объем кредитования малого бизнеса увеличился почти в 5 раз.

Значительно расширен доступ частных предпринимателей к сырьевым ресурсам, прежде всего за счет увеличения объемов их реализации на биржевых и ярмарочных торгах. Так, в 2014 году ими было закуплено на Республиканской товарно-сырьевой бирже сырья и материалов почти на 3 триллиона сумов, или в 1,6 раза больше, чем в 2013 году. Наряду с этим через биржевые торги они реализовали собственную продукцию в объеме 1 триллион 500 миллиардов сумов, или с ростом к прошлому году в 1,7 раза.

В результате принятых мер по стимулированию развития малого бизнеса и частного предпринимательства в истекшем году создано свыше 20 тысяч новых субъектов малого бизнеса без учета фермерских и дехканских хозяйств, а их общее количество составило свыше 195 тысяч, что в 2 раза больше по сравнению с 2000 годом.

Доля малого бизнеса и частного предпринимательства в формировании ВВП выросла за период с 2000 года с 31 процента до 56 процентов, а в производстве промышленной продукции – с 12,9 до 31,1 процента.

В 2014 году в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства было создано более 480 тысяч новых рабочих мест, или каждое второе. В настоящее время в этой сфере экономики трудится более 76,5 процента всего занятого населения против 49,7 процента в 2000 году.

Численность занятых в частном секторе малого предпринимательства составила 9020,5 тыс. человек или 92,0% общего количества занятых в сфере.

В январе-декабре 2014 года субъектами малого предпринимательства (бизнеса) произведено 56,1 процента общего объема ВВП, что на 0,3 процентных пункта больше, чем за соответствующий период прошлого года.

Реализуемые меры по формированию деловой среды, всесторонней поддержки и дальнейшему стимулированию развития малого бизнеса и частного предпринимательства способствовали созданию в 2014 году более 26 тыс. новых субъектов малого бизнеса (без учета фермерских и дехканских хозяйств).

В январе-декабре 2014 года субъектами малого предпринимательства (бизнеса) произведено 56,1 процента общего объема ВВП, что на 0,3 процентных пункта больше, чем за соответствующий период прошлого года.

Субъектами малого предпринимательства(бизнеса) в январе-декабре 2014 г.:

– обеспечена занятость 9897,5 тыс.человек или 77,2 процента всех занятых в экономике, в том числе в индивидуальном секторе занято 7580,3 тыс.человек, на малых предприятиях и микрофирмах – 2317,2 тыс.человек;

– произведено промышленной продукции на 23967,2 млрд.сум (31,9 процента всего промышленного производства республики) или 117,6 процента к уровню января-декабря 2013 года;

– освоено инвестиций на 11716,6 млрд.сум (34,8 процента от общего объема освоенных инвестиций республики) или 113,4 процента к уровню января-декабря 2013 года;

– выполнено строительных работ на 13896,9 млрд.сум (70,3 процента от общего объема строительных работ) или 115,5 процента к уровню января-декабря 2013 года;

– обеспечен рост грузооборота автомобильного транспорта на 8,6 процента (83,4 процента общего объема грузооборота республики), пассажирооборота на 7,8 процента (88,7 процента от общего объема пассажирооборота);

– выполнено 45,4 процента от общего объема розничного товарооборота республики, который составил 26609,1 млрд.сум (рост на 12,2 процента), платных услуг, соответственно, 48,5 процента и 11004,3 млрд.сум (рост на 16,9 процента);

– экспортировано продукции (товаров и услуг) на 3661,9 млн.долл.США (26,0 процента от общего объема экспорта), импортировано – на 6328,6 млн.долл.США (45,3 процента всего импорта).

Таблица 1.1.

**Доля продукции частного предпринимательства в общем объеме
продукции (работ, услуг) малого бизнеса за 2014 год**

		Объем продукции (работ, услуг) малого предпринимательства, млрд.сум	Доля частного сектора в объеме продукции (работ, услуг) малого предпринимательства, в %
1.	Промышленность	23967,2	34,5
2.	Сельское хозяйство	36314,9	100,0
3.	Строительство	13896,9	69,0
4.	Розничный товарооборот	26609,1	65,9
5.	Платные услуги	11004,3	89,1
6.	Перевозка грузов, млн.тн	644,5	69,7
7.	Перевозка пассажиров, млн.пасс.	6187,1	92,8

		Объем продукции (работ, услуг) малого предпринимательства, млрд.сум	Доля частного сектора в объеме продукции (работ, услуг) малого предпринимательства, в %
8.	Экспорт, млн.долл.США	3661,9	3,3
9.	Импорт, млн.долл.США	6328,6	16,0

Доля продукции частного предпринимательства (собственность граждан) в общем объеме продукции (работ, услуг) малого бизнеса за январь-декабрь 2014 года приведенные в таблице 1.1.

Численность занятых в частном секторе малого предпринимательства составила 9078,4 тыс.человек или 91,7 процента от общего количества занятых в сфере.

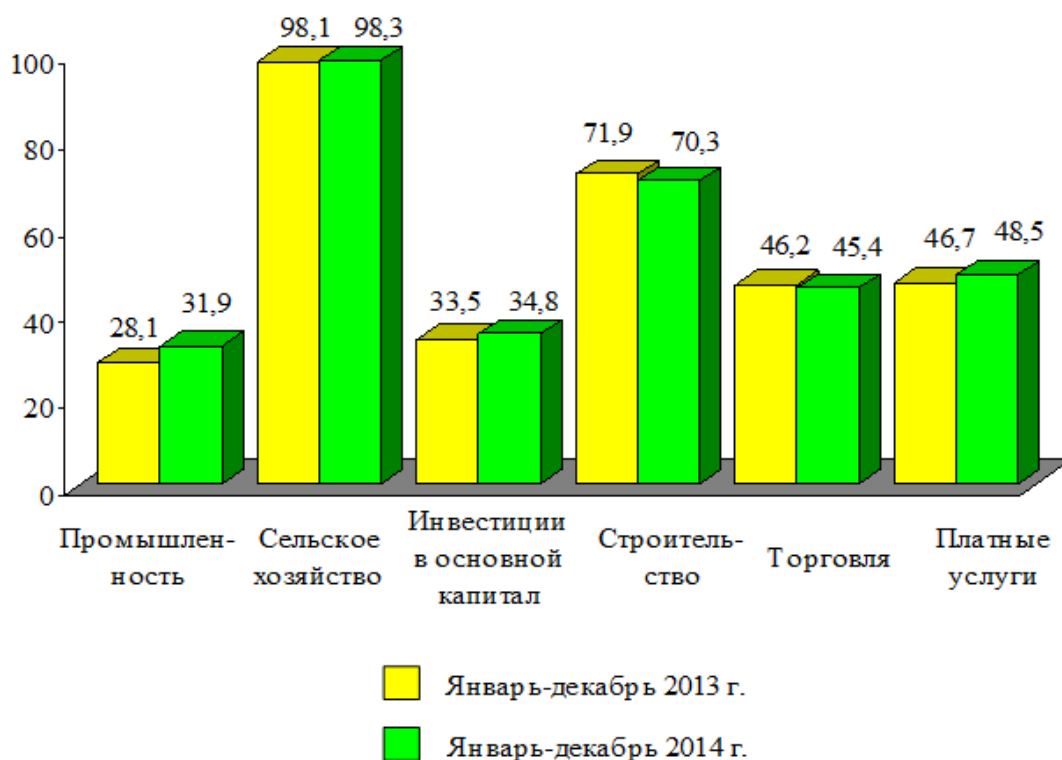


Рисунок 1.1. Сравнительная диаграмма доли малого предпринимательства в общем объеме продукции (работ, услуг) по отраслям экономики (источник: Государственный комитет статистики РУз).

Таким образом, за годы независимости в Республике Узбекистан осуществляется системная работа по либерализации экономики, внедрению рыночных принципов и механизмов управления, формированию благоприятного

делового климата, устранению излишних бюрократических барьеров и препон на пути развития частной собственности и частного предпринимательства.

Только за период 2012—2014 годы принято более 15 законов Республики Узбекистан, направленных на повышение роли частной собственности и ее защиту, дальнейшее улучшение состояния деловой среды и условий ведения бизнеса, в том числе «О защите частной собственности и гарантиях прав собственников», «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности (новая редакция)», «О разрешительных процедурах в сфере предпринимательской деятельности», «О конкуренции», «О семейном предпринимательстве» и другие.

Принятый Указ Президента Республики Узбекистан от 15 мая 2015 года № УП-4725 «О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития» направлен на создание еще более благоприятных экономических и правовых условий и стимулов для кардинального повышения роли и места частной собственности в экономике, ликвидации имеющихся преград и ограничений в организации предпринимательской деятельности, последовательного роста доли частной собственности в валовом внутреннем продукте.

Указом утверждена комплексная Программа мер, предусматривающая реализацию в основном в текущем 2015 году 33 конкретных мероприятий по четырем ключевым направлениям дальнейшего обеспечения надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятия преград для их ускоренного развития, а именно:

I. Повышение ответственности, вплоть до уголовной, должностных лиц государственных, правоохранительных и контролирующих органов за воспрепятствование и незаконное вмешательство в предпринимательскую деятельность, нарушение прав частных собственников.

II. Усиление гарантий защиты частной собственности, продолжение процесса либерализации административного и уголовного законодательства, регулирующего предпринимательскую деятельность.

III. Дальнейшее упрощение всех видов регистрационных, разрешительных и лицензионных процедур, процедур осуществления внешнеэкономической деятельности.

IV. Создание необходимых условий и возможностей для ускоренного развития частной собственности и частного предпринимательства, увеличения объемов их кредитования и улучшения бизнес-среды.

Особое внимание в Программе мер обращено на создание необходимых условий и возможностей для ускоренного развития частной собственности и частного предпринимательства, дальнейшее упрощение порядка их создания и организации деятельности, предоставление большей свободы для предпринимательства за счет либерализации административного и уголовного законодательства[9].

Особым объектом нашего исследования является Сурхандарьинская область, в частности малые строительные предприятия. Сегодня экономическая карта самого южного региона страны — Сурхандарьинской области в корне отличается от той, что была лет двадцать назад. Ее аграрная направленность меняется ускоренными темпами, уступая место промышленным предприятиям, где выпускаются сотни видов востребованной продукции.

За успехи, достигнутые в годы независимости жителями в социально-экономической и культурной сферах, достойный вклад в укрепление мира и стабильности, межнациональной дружбы и согласия, большие заслуги в сохранении исторического и духовного наследия нашего народа, воспитании молодежи в духе преданности Родине, мужества, отваги и благородных ценностей, присущих нашим великим предкам, указом Президента Узбекистана Ислама Каримова от 22 августа 2014 года областной центр древнего Сурхана — город Термез награжден орденом «Амир Темура».

В настоящее время в Сурхандарье функционируют 1 886 производств, 21 из которых — крупное. За первое полугодие на них произведено промышленных товаров более чем на 637 миллиардов сумов, что на 7,4 процента больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Особенно ощутимы сдвиги в

таких отраслях экономики, как химия и нефтехимия, черная металлургия, мукомольное производство, машиностроение и металлообработка, легкая, деревоперерабатывающая и бумажно-целлюлозная промышленность, энергетика.

Действенным стимулом в реализации мер по повышению промышленного потенциала является программа социально-экономического развития Сурхандарьинской области на 2013—2015 годы. В рамках данного документа за шесть месяцев в регионе реализовано 197 проектов общей стоимостью 16,7 миллиона долларов. Созданные в соответствии с программой предприятия по выпуску изделий из кожи — «Камазул Сайдил», трикотажа — «Лола имкон барака» в городе Термезе, ковров — «Сурхон Сарбон» в Кумкурганском, пластмассы — «Жийдали Бойсун» в Байсунском, угольных брикетов — «Шаргун Брикет» в Сариасийском районе и другие, позволили организовать свыше 1 760 рабочих мест, наладить производство новых видов экспортоориентированной продукции. Новыми предприятиями уже произведено различных изделий более чем на 49,7 миллиарда сумов. Отрадно, что к концу текущего года их число увеличилось за счет реализации еще 290 проектов, включенных в программу социально-экономического развития на этот год.

Также во втором полугодии намечено завершение таких крупных проектов, как производство товаров бытовой техники в Термезе, чулочно-носочной продукции в Сариасийском, тканей в Джаркурганском районах. Кроме того, начнут свою деятельность десятки новых малых предприятий, выпускающих фармацевтическую, текстильную и другую продукцию. Динамично развивается в регионе сфера услуг и сервиса, масштабы ее деятельности особенно ощутимы в сельской местности. Во многом это связано с изменением инфраструктуры на селе, повышением качества жизни, уровня благосостояния населения.

Предприниматели региона, как и всей страны в целом, на практике убеждаются в оптимальности бизнес-среды, созданной благодаря реализации мер по либерализации экономики, формированию привлекательного инвестиционного климата и поддержке со стороны государства. Льготы и преференции, финансовая, организационная и практическая помощь, оказываемая субъектам

малого бизнеса и частного предпринимательства, способствуют повышению интереса населения к этой высокоперспективной и доходной сфере деятельности.

О преобладании в региональной экономике доли малого бизнеса наглядно свидетельствует тот факт, что 95,3 процента проектов, включенных на текущий год в программу социально-экономического развития региона, реализуется в различных отраслях предпринимателями. С начала года доля малого бизнеса в валовом региональном продукте составила более 60 процентов, в промышленности — 29,5 процента, сельском хозяйстве — 99,5 процента, в строительстве — 84,6 процента и так далее. Более 90 процентов от общего числа территориальных экспортных операций реализовано субъектами малого бизнеса.

Следует отметить и то, что большая часть из создаваемых ныне аналогичных структур выбирает такие перспективные отрасли, как производство, строительство, сельское хозяйство, транспорт, связь, бытовые услуги и сервис. Благодаря этому в регионе налажен выпуск новых видов промышленной продукции — полиэтиленовой тары, обуви, шелковой ткани, кожаных изделий, керамической плитки, профнастила, лакокрасочных изделий, целого ряда продовольственных товаров, востребованных на потребительском рынке.

С учетом этих и других возможностей малого бизнеса ведется планомерная работа по дальнейшему совершенствованию деловой среды и развитию частного сектора. В частности, на основании соответствующих правительственных документов реализуются меры по организации интерактивных видов услуг, оказываемых в режиме реального времени.

На сегодняшний день 94 процента предприятий древнего Сурхана обеспечено электронными подписями, что позволило наладить предоставление ими отчетных документов в электронном формате и в дистанционном режиме. С этой целью в области создано 38 информационно-ресурсных центров, оснащенных необходимым оборудованием и доступом к интернет-сети. Также внедрено 18 информационных систем и 27 видов государственных интерактивных услуг, способствующих эффективной работе субъектов предпринимательства и значительной экономии ресурсов. К примеру, за счет использования

государственных интерактивных услуг и, соответственно, снижения затрат на бумагу, транспорт и почту, в прошлом году было сэкономлено 7,1 миллиарда сумов, с начала же текущего года экономия этих видов затрат составила уже 5,3 миллиарда сумов.

Важно добавить, что хорошим подспорьем для инициативных людей являются также льготы и преференции, предоставляемые ряду субъектов малого бизнеса. Только за шесть месяцев этого года по этой статье расходов субъектами частного сектора сэкономлено 15,9 миллиарда сумов, что позволило им направить дополнительные средства на укрепление материально-технической базы и дальнейшее усиление собственного потенциала. С этой же целью коммерческими банками выделены кредиты в общем объеме 222,7 миллиарда сумов, половина из них предоставлена предпринимателям на долгосрочной основе.

Сурхандарья считается одним из густонаселенных регионов страны. Поэтому здесь всегда актуальны вопросы трудоустройства и обеспечения занятости населения. Данный критерий ставится во главу угла адресных программ и проектов, реализуемых на местах. В нынешнем году здесь планируется создание за счет всех источников финансирования свыше 66 тысяч новых рабочих мест. С начала текущего года уже создано более 34 180, в основном в сельских махаллях.

Словом, Сурхандарья преобразуется, развиваясь во всех социально-экономических направлениях. Здесь, на древней земле набирают обороты малый бизнес и фермерское движение, кипит созидательная работа, повышается уровень благосостояния населения.

1.2. Основные проблемы и перспективы развития малого предпринимательства в строительстве

Предпринимательство в масштабе малого предприятия обладает рядом качественных особенностей:

В первую очередь стоит отметить единство права собственности и непосредственного управления предприятием.

Вторая особенность – ограниченность его масштабов вызывает особый, личностный характер отношений между предпринимателем и работником, что позволяет добиваться действительной мотивации работы персонала и более высокой степени его удовлетворенности трудом.

Третья – относительно небольшие рынки ресурсов и сбыта, не позволяющие фирме оказывать серьезное влияние на цены и общий отраслевой объем реализации товара.

Четвертая - персонифицированный характер отношений между предпринимателем и клиентами, поскольку, малое предприятие рассчитано на обслуживание сравнительно узкого круга потребителей.

Пятая – ключевая роль руководителя в жизни предприятия: он полностью ответственен за результаты хозяйствования не только из-за имущественного рынка, но и вследствие своей непосредственной включенности в производственный процесс и все связанное с его организацией.

Шестая специфическая черта – семейное ведение дела: оно наследуется родственниками хозяина, чем диктуется прямая вовлеченность последних во всю деятельность предприятия.

Седьмая особенность связана с характером финансирования. Если крупные компании используют необходимые ресурсы главным образом через фондовые биржи, то малые предприятия полагаются на сравнительно небольшие кредиты банков, собственные средства и “неформальный” рынок капиталов (деньги друзей, родственников и т.д.).

Предпринимательство всегда развивается в определенной исторической и социальной сфере, включено в систему национальных ценностей и традиций. Крупные радикальные перемены в обществе возможны, если оно ставит перед собой масштабную цель, способную объединить и возвысить нацию, общество. Высокоэффективная инновационная экономика способна дать людям высокое качество жизни.

Взаимоотношения государственных и предпринимательских структур в Узбекистане являются важнейшим элементом хозяйственной практики. Вместе с

тем, проведенные нами исследования выделили данные свидетельствующие о том, что взаимодействие малого бизнеса и властных структур на местах носит весьма неоднозначный противоречивый характер. С одной стороны, местные органы власти (хокимияты) заинтересованы в развитии малого предпринимательства в силу целого ряда причин. Малый бизнес приносит значительные доходы в местный бюджет. Малые предприятия способствуют развитию территории, в том числе рациональному использованию свободных производственных мощностей, увеличению объема производимых товаров и услуг, решению проблем занятости и общему росту доходов, что, в конечном счете, ведет к улучшению условий жизни населения. Малые предприятия легче и лучше приспособляются к экономическим, географическим и национальным особенностям регионов.

Выбор приоритета опережающего развития малого бизнеса и предпринимательства объясняется следующим:

Во-первых, как показывает мировой опыт, малый бизнес, являясь важнейшим структурообразующим сектором экономики, служит основным источником наполнения внутреннего рынка необходимыми товарами и услугами. Малый бизнес не только заполняет определенные ниши в экономике, но и играет исключительно важную роль в ее диверсификации и обеспечении устойчивых темпов ее развития.

Трудно переоценить, особенно в наших условиях, ту огромную роль, которую играет малый бизнес в обеспечении занятости населения и роста доходов людей. Об этом можно судить, если принять во внимание следующие цифры. В 2014 году в сфере малого бизнеса и частного предпринимательства было создано более 480 тысяч новых рабочих мест, или каждое второе. Эти показатели уже говорят о многом и они вполне убедительны для любой страны. В результате в этой сфере экономики в настоящее время трудится более 76,5 процента всего занятого населения против 49,7 процента в 2000 году[11].

Во-вторых, являясь компактным по своей форме, обладая мобильностью и оперативностью в принятии решений, будучи восприимчивым к нововведениям,

малый бизнес более гибко и быстрее может приспособиться к изменениям спроса, конъюнктуры на мировых и региональных рынках, своевременно реагирует на его вызовы.

В-третьих, создание и ведение малого бизнеса не требует больших затрат и капитальных вложений, что позволяет быстрее и легче проводить модернизацию, техническое и технологическое перевооружение производства, осваивать новые виды продукции, постоянно обновлять ее номенклатуру и обеспечивать конкурентоспособность.

В-четвертых, более высокая устойчивость этой сферы по сравнению с крупными предприятиями к вызовам и последствиям мирового финансово-экономического кризиса. Только благодаря ускоренному развитию и доминирующему положению малого бизнеса нам удалось менее болезненно, с меньшими потерями справиться с негативными последствиями кризиса 2008–2009 годов, в короткие сроки перестроить производство с учетом меняющейся конъюнктуры мирового рынка. В промышленности темпы прироста сектора малого бизнеса в 2014 году выросла до 31,1 процента, который по сравнению с 2000 годом составлял 12,9 процентов.

В-пятых, малое предпринимательство – это не только источник доходов, но и средство для раскрытия творческих и интеллектуальных способностей людей. Эта сфера дает возможность каждому человеку проявлять свои индивидуальные таланты и возможности, формируя тем самым новый слой людей – инициативных, предприимчивых, склонных к самостоятельной деятельности, способных добиваться поставленной цели.

Одним словом, малый бизнес по своей сути служит постоянно расширяющейся базой для формирования среднего класса, а как известно, средний класс является основой любого демократического общества. Именно за счет развития этой сферы создается тот социальный слой общества, который заинтересован в общественно-политической, социальной, экономической стабильности в обществе, является активной движущей силой продвижения страны по пути прогресса и демократических преобразований. С целью

углубленного исследования современных форм и направлений государственной поддержки и регулирования субъектов малого предпринимательства мы провели анализ деятельности государственных структур в ряде регионов и за рубежом.



Рисунок 1.2. Инфраструктура поддержки малого бизнеса в Республике Узбекистан

В качестве примера на рисунке 1.2 представлена инфраструктура поддержки малого бизнеса в Узбекистане. Особую важность приобрели такие направления содействия малым предприятиям, как создание институциональных условий, отвечающих требованиям современного предпринимательства и рынка и призванных повысить конкурентоспособность малых предприятий. Конкретные меры включали развитие рынка капитала и облегчение доступа малых предприятий к финансовым средствам, упрощение налоговой системы, расширение экспортных возможностей, ликвидация бюрократических формальностей в предоставлении льгот и др.

Вместе с тем, в условиях Узбекистана важнейшим критерием, на наш взгляд, должна стать законодательно установленная мера ответственности

органов власти и должностных лиц за действия, противоречащие или затрудняющие развитие малого предпринимательства на местах и четко определенный механизм реализации этой ответственности.

Одновременно должны быть определены мероприятия, направленные на стимулирование должностных лиц, непосредственно связанных по роду своей деятельности с малым предпринимательством. Только в этом случае можно ожидать совпадения интересов малого бизнеса и различных структур, отвечающих за его развитие и поддержку.

Серьезной проблемой является обеспечение защиты прав и безопасности личности и собственности субъектов малого предпринимательства. Фактически малый бизнес существует в условиях действия институционального механизма отъема собственности в тех или иных формах. В настоящее время предприниматели не в полной мере чувствуют себя защищенными от любого произвола властей, так как большинство жалоб рассматривается теми же структурами, которые и допустили нарушения прав предпринимателей. В законодательстве четко не определен механизм возмещения ущерба, нанесенного малому бизнесу государственными структурами и монополиями.

Считаем, что на современном этапе расширение социальной базы реформ в Узбекистане должно проводиться, прежде всего, за счет формирования и становления среднего класса и роста вложений в человека. Это позволит укрепить основную опору реформ – средний класс, в том числе за счет научно-технической и творческой интеллигенции, и использовать социальные факторы как движущую силу экономического развития.

В настоящий момент средний класс – это прослойка занимающая 65–70 % общества, она условно может быть отнесена к среднему классу. В основной своей части она неустойчива, неоднородна, не имеет существенной собственности и в силу слабости своего положения не способна оказывать реального влияния на экономическое развитие. Вместе с тем, принадлежность к среднему классу не должна, по мнению автора, рассматриваться исключительно через призму различий в доходах. Необходимы дополнительные критерии, характеризующие

субъекта среднего класса. К их числу можно отнести социальный статус, уровень образования, характер социально-экономических притязаний, ориентацию на легальные формы осуществления своей деятельности, квалификацию и т.п. Эти дополнительные критерии нельзя абсолютизировать, но и абстрагироваться от них не следует.

Мировая экономика XX–XXI вв. знаменуется началом значительных качественных перемен. Для экономических исследований принципиально актуальными становятся парадигмы, акцентирующие внимание на качественной стороне, природе, закономерностях эволюции, изучении границ и пределов систем, обладающих конкретным системным качеством.

По нашему мнению, к важнейшим из происходящих качественных изменений можно отнести следующие:

Во-первых, изменения в природе «факторов производства».

Во-вторых, происходят качественные изменения в самих основах экономической жизнедеятельности: на смену индустриальным технологиям идут информационные, на смену репродуктивному индустриальному труду приходит творческая деятельность, на смену материальному производству – услуги, образование и т.д. Изменяется и структура общественного производства: растет не просто сфера услуг, но роль информационно-интенсивной экономики. Среди важнейших стимулов и ограничений экономической жизнедеятельности решающее значение приобретают не только соображения прибыли, но и глобальные ценности и проблемы.

В-третьих, существенно изменяется сама модель экономических отношений. Подрываются реальные основы абстрактной модели совершенного рынка, имеет место не отчуждаемость продукта творческого труда, по-иному распределяются издержки производства информационных продуктов, формируются «адаптивные» предпринимательские структуры, имеющие «посткапиталистическую» природу.

В настоящее время малые предприятия играют важную роль в экономике всех стран мира. Малые предприятия эффективны не только в потребительской

сфере, но и как производители необходимых для производства конечной продукции отдельных узлов и механизмов, полуфабрикатов и других элементов, выпуск которых невыгоден крупным предприятиям.

Основой существующих в настоящее время в индустриально развитых странах товарно-денежных отношений служат не деньги, а частная собственность на средства производства, знания, современные системы передовых технологий производства и организации общества, высококвалифицированные работники и развитая инфраструктура. Все это, в свою очередь, позволяет этим странам иметь деньги. Однако для нормального функционирования современных рынков необходимы не только деньги, а, прежде всего, товары, цивилизованные участники рынка, действующие в соответствии с установленными обществом правилами и нормами поведения (институтами), развитая информационная система и инфраструктура. Именно в их отсутствии и кроется, на наш взгляд, главная экономическая причина современного экономического положения страны. Именно на их создание и дальнейшее развитие должна быть ориентирована экономическая стратегия всех экономических агентов.

Важная роль в современной модели рыночного хозяйствования должна отводиться становлению малого инновационного бизнеса, который, как показал анализ зарубежного опыта, является серьезным фактором ускорения научно-технического прогресса благодаря созданию реальной конкуренции в инновационной сфере. Кроме того, развитие малых инновационных предприятий способствует эффективному использованию квалифицированных научно-технических кадров, а также более полному задействованию научно-производственной инфраструктуры за счет коммерциализации законченных разработок, аренды, лизинга и других рыночных инструментов.

Анализ перспектив развития малого предпринимательства говорит о необходимости новых, современных подходов к разработке эффективного общегосударственного механизма его поддержки. Малый бизнес может стать той важной основой, с помощью которой будет осуществлен поворот к позитивным хозяйственным процессам – реальному становлению рынка, освоению новых

ресурсов и технологий, восстановлению заброшенных производств, созданию новых рабочих мест и т.д. При этом необходимо учитывать важнейшие характеристики особенностей функционирования малого бизнеса в современной модели рыночного хозяйства. Таковыми, по нашему мнению, являются:

- системное расширение и качественное изменение структуры горизонтальных связей;
- тесная зависимость результатов функционирования малого бизнеса от макроэкономических показателей;
- кооперация экономических интересов малого и крупного бизнеса;
- вывод оборотов малого бизнеса из «тени»;
- дальнейшее ослабление параметров государственной нагрузки на малый бизнес;
- соответствие форм соединения факторов производства в сфере малого бизнеса нормам трудового законодательства;
- укрепление эффективной правовой основы функционирования малого бизнеса.

Таким образом, в результате осуществляемых институциональных преобразований последовательная и целенаправленная деятельность всех объектов современной рыночной инфраструктуры малого бизнеса позволит вывести этот важнейший сектор экономики на качественно новый уровень, обеспечивающий устойчивый рост и эффективность.

1.3. Анализ проблем совершенствования управления малыми предприятиями в строительстве

В перечне отраслей национальной экономики Республики Узбекистан строительство занимает особое место не только потому, что оно является важнейшим фондообразующим «участком» экономики, призванным решать важнейшие задачи структурного преобразования экономики, но и обеспечивать решение актуальных задач в социальной сфере, которая в Узбекистане имеет ярко выраженную специфику (демографическая структура и ее динамика, высокий

уровень сельского населения, доставшаяся в наследство низкая обеспеченность жильем и объектами социально-культурно-бытового назначения, недостаточная развитость внутренних транспортных коммуникаций и т.д.).

Опыт показывает, что обычно основанием для управленческих нововведений является изменение задач, решаемых строительным предприятием, которое, в свою очередь, вызвано объективными изменениями, происходящими во внешней среде его деятельности. Это верно как для стран с развитой рыночной экономикой, так и для развивающегося бизнеса. Особую роль при этом могут сыграть информационные системы управления, формирующиеся на базе вычислительных систем.

Важную роль в развитии управления малым бизнесом может сыграть и стратегическое управление, определяющее основные направления развития малого предприятия в строительстве. Все более широкое распространение стратегического планирования сегодня уже не вызывает удивления и объясняется тем, что сама по себе задача выработки стратегии и построения планов предприятия на основе такой стратегии является новой практикой для малого бизнеса.

В условиях возросшей изменчивости среды возникает объективная необходимость проработки предприятиями своей стратегии функционирования и развития. Это может помочь им избежать финансовых потерь, упущенных возможностей или вообще угрозы самому существованию бизнеса в жесткой конкурентной борьбе. Стратегическое планирование существенным образом отличается от долгосрочного. Последнее ориентировано на длительный период времени и осуществляется, как правило, путем экстраполяции выявленных тенденций на будущее. Стратегическое планирование построено на анализе перспектив строительного предприятия, выявлении тех влияний, которые способны сложившиеся тенденции нарушить. Оно предполагает, кроме того, анализ позиций малого строительного предприятия в конкурентной борьбе и выбор стратегии действий, то есть установление приоритетов в его деятельности.

Стратегическое планирование не означает привязки к длительным временным интервалам. Оно лишь определяет способ планирования - движение от стратегии. Более того, чем более неопределенной является среда, тем короче должна быть длина планов для того, чтобы обеспечить гибкость и возможность корректировки действий.

Для определения проблем совершенствования управления малыми предприятиями в строительстве были использованы результаты проведенного исследования маркетинговым агентством «LOYINA KONSALT SERVIS» среди руководителей малых строительных предприятий.

При проведении опроса руководителей малых предприятий о ранжировании основных факторов, влияющих на эффективность управления и развитие малого бизнеса, приоритеты распределились следующим образом. На первом месте оказалось стратегическое планирование деятельности предприятия (на него указали 40% испытывающих затруднения руководителей, что составило 30% всех опрошенных). При этом среди руководителей малых предприятий, основная цель которых на ближайший год - выживание, число испытывающих подобное затруднение больше (46%), чем среди руководителей предприятий, ориентированных на стабилизацию (37%) и развитие (39%).

На втором месте по степени трудности решения оказались сразу три управленческие задачи, которые также являются достаточно новыми для практики руководителей и не могут эффективно решаться на основе прежнего опыта:

- анализ и выявление скрытых проблем в деятельности малого строительного предприятия (наличие трудностей при решении этой задачи отметили 27% испытывающих затруднения руководителей);

- анализ и оценка внешней среды предприятия (наличие трудностей при решении этой задачи отметили 23% испытывающих затруднения руководителей);

- планирование текущей деятельности предприятия (наличие трудностей при решении этой задачи отметили 21% испытывающих затруднения руководителей).

При этом среди руководителей, ориентированных на выживание своих фирм, испытывают затруднения с данной задачей 29%; среди ориентированных на

стабильное функционирование - 20%; а среди тех, кто ориентирован на развитие - только 5%.

То, что в состав этой группы попало традиционное, в общем-то, планирование текущей деятельности малого строительного предприятия, подтверждает тезис об отсутствии четких ориентиров, на которых построено текущее планирование. Сейчас в условиях высокой конкуренции, изменения структуры покупательского спроса, недостаток оборотных средств и прочих, планирование объемов и других показателей может представлять для руководителей малого бизнеса значительную трудность.

Третье место по трудностям, заняла группа достаточно традиционных управленческих задач - это:

- создание эффективной системы контроля за выполнением поставленных задач (наличие трудностей при решении этой задачи отметили 16% испытывающих затруднения руководители);

- создание системы внедрения нововведений (наличие трудностей при решении этой задачи отметили 14% испытывающих затруднения руководители);

- стимулирование продуктивной работы подчиненных (наличие трудностей при решении этой задачи отметили 14% испытывающих затруднения руководители);

- организация эффективного учета на предприятии (наличие трудностей при решении этой задачи отметили 12% испытывающих затруднения руководители).

То, что создание системы внедрения нововведений для руководителей не представляет значительных трудностей, может быть связано не со степенью ее сложности, а с тем, что такая задача многими из них даже не ставится.

На четвертом месте оказались управленческие задачи, при решении которых у опрошенных руководителей практически не возникает затруднений. Это:

- формирование функциональной структуры управления (всего 7% ответивших);

- анализ результатов деятельности предприятия (6%).

Вероятно, эти проблемы воспринимаются подавляющим большинством опрошенных руководителей как стандартные, не требующие переосмысления, а потому и наиболее доступные для решения.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ I

Итак, в результате изучения теории и практики управления развитием малого предпринимательства в строительстве можно заключить следующее:

Успешное развитие малого предпринимательства возможно лишь при наличии политической воли государства сформировать благоприятные социальные, экономические, правовые, политические и другие условия, поддержание и укрепление которых, в свою очередь, обеспечивается широкомасштабным развитием малого бизнеса.

Важным решением в системе мер по стимулированию развития малого бизнеса в трудоемких отраслях промышленности, таких, как легкая, пищевая и производство строительных материалов, стало увеличение предельной численности работников со 100 до 200 человек.

Доля малого бизнеса и частного предпринимательства в формировании ВВП выросла за период с 2000 года с 31 процента до 56 процентов, а в производстве промышленной продукции – с 12,9 до 31,1 процента.

Принятый Указ Президента Республики Узбекистан от 15 мая 2015 года № УП-4725 «О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития» направлен на создание еще более благоприятных экономических и правовых условий и стимулов для кардинального повышения роли и места частной собственности в экономике, ликвидации имеющихся преград и ограничений в организации предпринимательской деятельности, последовательного роста доли частной собственности в валовом внутреннем продукте.

Указом утверждена комплексная Программа мер, предусматривающая реализацию в основном в текущем 2015 году 33 конкретных мероприятий по четырем ключевым направлениям дальнейшего обеспечения надежной защиты

частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятия преград для их ускоренного развития, а именно:

Особое внимание в Программе мер обращено на создание необходимых условий и возможностей для ускоренного развития частной собственности и частного предпринимательства, дальнейшее упрощение порядка их создания и организации деятельности, предоставление большей свободы для предпринимательства за счет либерализации административного и уголовного законодательства

Предпринимательство всегда развивается в определенной исторической и социальной сфере, включено в систему национальных ценностей и традиций. Крупные радикальные перемены в обществе возможны, если оно ставит перед собой масштабную цель, способную объединить и возвысить нацию, общество. Высокоэффективная инновационная экономика способна дать людям высокое качество жизни.

Малый бизнес по своей сути служит постоянно расширяющейся базой для формирования среднего класса, а как известно, средний класс является основой любого демократического общества.

Малый бизнес может стать той важной основой, с помощью которой будет осуществлен поворот к позитивным хозяйственным процессам – реальному становлению рынка, освоению новых ресурсов и технологий, восстановлению заброшенных производств, созданию новых рабочих мест и т.д.

Важную роль в развитии управления малым бизнесом может сыграть и стратегическое управление, определяющее основные направления развития малого предприятия в строительстве. Все более широкое распространение стратегического планирования сегодня уже не вызывает удивления и объясняется тем, что сама по себе задача выработки стратегии и построения планов предприятия на основе такой стратегии является новой практикой для малого бизнеса.

ГЛАВА II. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ И ОСНОВНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ НА ПРИМЕРЕ ООО «ГАВХАР НУР» И ЧП «САОДАТБОНУ-АЗИЗА-ТЕРМИЗ»

2.1. Основные направления совершенствования государственной поддержки малого бизнеса в строительстве

Государственное регулирование и поддержка играют исключительно важную роль в развитии малого предпринимательства в строительстве.

Правовая поддержка заключается в создании правовых условий для эффективного развития малого бизнеса. Сегодня приняты ряд законов, позволяющие эффективно регулировать предпринимательскую деятельность в различных отраслях народного хозяйства во всех регионах страны.

В частности, 3 марта 2014 года за № ПП–2137 принято постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию строительных организаций и укреплению их материально-технической базы»[5].

Постановление принято в целях обеспечения сопряженности возрастающих объемов освоения капитальных вложений в отраслях и сферах экономики с мощностями специализированных строительно-подрядных организаций в регионах республики, кардинального повышения уровня и качества проводимых строительно-монтажных работ за счет развития и укрепления производственно-технической базы подрядных организаций, выполнения всего цикла строительных работ методом «под ключ».

Постановлением функция по ведению Реестра строительно-подрядных организаций возложена на Госархитектстрой совместно с Государственным комитетом по статистике Республики Узбекистан.

Согласно постановлению, Госархитектстрою, Государственному комитету по статистике Республики Узбекистан поручено обеспечить с 15 марта 2014 года системное ведение Реестра строительно-подрядных организаций в разрезе областей, городов и районов республики с созданием единой ежегодно обновляемой электронной базы данных.

В соответствии с постановлением организации, включенные в Реестр строительно-подрядных организаций, освобождаются от уплаты:

таможенных платежей (за исключением таможенных сборов) по 31 декабря 2018 года за импортируемые строительную технику, оборудование, машины и механизмы, средства малой механизации, технологическую оснастку, включая инструменты, запасные части и комплектующие изделия, не производимые в Республике Узбекистан, по перечням, утверждаемым Кабинетом Министров Республики Узбекистан;

налога на прибыль юридических лиц сроком на 3 года с даты включения в Реестр строительно-подрядных организаций, с целевым направлением высвобождаемых средств на приобретение новой строительной техники, оборудования, машин и механизмов, средств малой механизации, технологической оснастки, включая инструменты, запасные части и комплектующие изделия.

При нецелевом использовании высвобождаемых средств в результате предоставления указанных налоговых и таможенных льгот эти средства взыскиваются в Государственный бюджет Республики Узбекистан с применением штрафных санкций, предусмотренных законодательством.

Постановлением определено, что с 1 июля 2014 года к тендерным торгам по выполнению строительно-монтажных работ на объектах, финансируемых за счет централизованных капитальных вложений, допускаются исключительно подрядные организации, включенные в Реестр строительно-подрядных организаций.

Во всех промышленно развитых странах правительственной поддержкой пользуется малое предпринимательство. Там, где поддержка со стороны государства отсутствует, развивается в основном так называемое уличное предпринимательство. Суть государственной (правительственной) поддержки малых предприятий сводится чаще всего к выработке конкретных мер по трем направлениям:

– консультационное сопровождение процесса создания и функционирования новых фирм на начальном этапе;

– оказание определенной финансовой поддержки вновь создаваемой структуре или предоставление такой структуре льгот (обычно в сфере налогообложения);

– оказание технической, научно-технической или технологической помощи маломощным в финансовом отношении предпринимательским структурам.

Государственной поддержкой охватываются обычно создаваемые предпринимательские структуры до момента их перехода из малых в категорию крупных организаций.

Все это обосновывает необходимость государственной поддержки малого предпринимательства в Узбекистане. Необходима продуманная стратегия интеграции малых предприятий с мощными экономическими структурами. Развитие кооперации крупного и мелкого производства позволит не только повысить эффективность за счет удешевления, но и загрузить простаивающие мощности и площади крупных предприятий.

За годы независимости в Республике Узбекистан ведется ощутимая работа по государственной поддержке малого бизнеса. А именно на сегодняшний день достигнуты следующие результаты:

- широкое распространение получило внедрение принципа «одно окно» при регистрации собственности, выделении земельных участков, получении лицензий на занятие отдельными видами деятельности, выдаче разрешений на строительство, подключении к сетям электроснабжения.

- значительно упрощен механизм предоставления субъектами малого бизнеса статистической и налоговой отчетности. Согласно внесенным изменениям в статью 45 Налогового кодекса Республики Узбекистан Законом от 4 декабря 2014 года № ЗРУ-379 субъекты предпринимательства представляют налоговую отчетность по телекоммуникационным каналам в бесконтактной форме в виде электронного документа[3].

- важным решением в системе мер по стимулированию развития малого бизнеса в трудоемких отраслях промышленности, таких, как легкая, пищевая и производство строительных материалов, стало увеличение предельной численности работников со 100 до 200 человек.

- в 2014 году коммерческими банками выделено субъектам малого бизнеса и частного предпринимательства кредитов на сумму свыше 9 триллионов сумов, или в 1,3 раза больше, чем в предыдущем году, в том числе микрокредитов – в размере около 2 триллионов сумов, с ростом на 39 процентов. За последние пять лет объем кредитования малого бизнеса увеличился почти в 5 раз.

- значительно расширен доступ частных предпринимателей к сырьевым ресурсам, прежде всего за счет увеличения объемов их реализации на биржевых и ярмарочных торгах. Так, в 2014 году ими было закуплено на Республиканской товарно-сырьевой бирже сырья и материалов почти на 3 триллиона сумов, или в 1,6 раза больше, чем в 2013 году. Наряду с этим через биржевые торги они реализовали собственную продукцию в объеме 1 триллион 500 миллиардов сумов, или с ростом к прошлому году в 1,7 раза [11].

На ряду с достигнутыми положительными результатами еще имеются направления для совершенствования развития малого бизнеса в строительстве.

Важнейшей приоритетной задачей является устранение всех преград и ограничений, предоставление полной свободы на пути развития частной собственности и частного предпринимательства.

Вместе с тем на пути развития частной собственности и частного предпринимательства сохраняются еще многочисленные административные барьеры и преграды.

Необходимо придать отношениям частной собственности их подлинное, отвечающее целям развития экономики содержание, сформировать правовую базу и сильную систему юридических норм и гарантий прав собственности, который стал бы экономической и социальной опорой государства.

В числе мер по снятию преград для ускоренного развития частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, в первую

очередь, необходимо кардинально пересмотреть и существенно упростить, сделать еще более прозрачным механизм доступа частных предпринимателей к сырьевым ресурсам, прежде всего за счет расширения объемов их реализации на открытых биржевых и ярмарочных торгах.

Необходимо усилить нормы законодательной защиты прав и гарантий для субъектов предпринимательства и владельцев частной собственности.

Благодаря реализации этих задач по совершенствованию государственной поддержки малого бизнеса в строительстве появятся новые стимулы и перспективы для развития частного бизнеса и предпринимательства.

2.2. Оценка общехозяйственной деятельности малых строительных организаций ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»

Финансовое состояние предприятия характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью их размещения и эффективностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым и кризисным. Способность предприятия своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии.

Главная цель анализа финансового состояния — получение нескольких основных, наиболее информативных параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

Результатом финансового анализа является оценка состояния предприятия, его имущества, активов и пассивов баланса, скорости оборота капитала, доходности используемых средств.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет отследить тенденции его развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности и служит связующим звеном между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью.

Финансовое состояние ООО "Гавхар Нур" зависит от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Если производственный и финансовый планы успешно выполняются, то это положительно влияет на финансовое положение организации. И наоборот, в результате невыполнения плана по производству и реализации продукции происходит повышение ее себестоимости, уменьшение выручки и суммы прибыли и как следствие — ухудшение финансового состояния организации и ее платежеспособности.

Рассмотрим основные технико-экономические и финансовые показатели ООО "Гавхар Нур" в таблице 2.1. и 2.2.

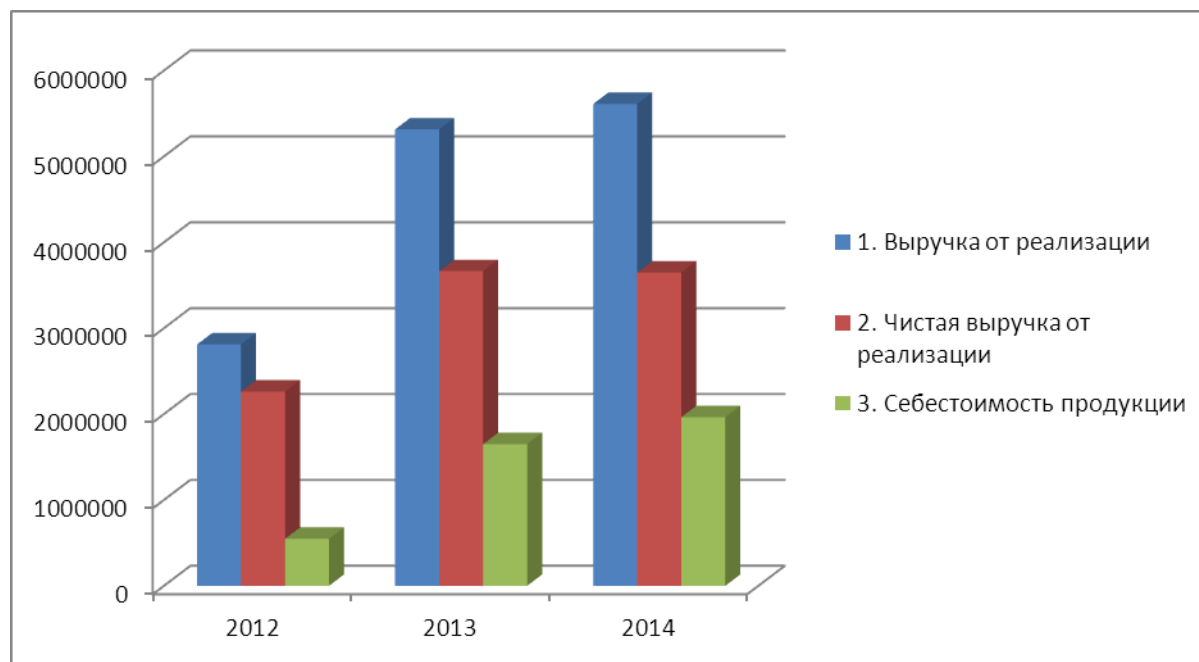


Рисунок 2.1. Динамика изменения основных финансовых показателей деятельности ООО "Гавхар Нур" (тыс.сум)

Таблица 2.1.

Динамика изменения активов и пассивов ООО «Гавхар Нур» (тыс.сум)

Актив	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Пассив	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Долгосрочные активы				Собственные средства			
Основные средства	116040	549600	621600	Уставный капитал	20988	539642	549600
из них производственные фонды	102985	201000	296090	Добавочный капитал	37870	77000	-
остаточная стоимость	102985	494640	571872	Резервный капитал	72356	276010,4	230000
Капитальные вложения	-	-		Нераспределенная прибыль	274190	383203,6	454854
Незавершенное производства	-	-		Резервы для расходов будущих периодов	24823	74680	265001
Текущие активы				Обязательства			
Оборотные средства	1117964	1536843	1672957	Долгосрочные банковские кредиты	286147	-	-
из них производственные запасы	278871	455973	290001	Кредиторская задолженность	282575	680948	745374
Дебиторская задолженность	601638	1011000	1280000	из них задолженность по бюджету	114538	349133	286670
из них просроченная	-	-		из них задолженность перед учредителями	15057	2365	6462
Итого по активу баланса	1220949	2031483	2244829	Итого по пассиву баланса	156880	2031483	2244829

Таблица 2.2.

Основные технико-экономические показатели ООО «Гавхар Нур» (тыс.сум)

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Расходы	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Выручка от реализации	2810000	5313808	5610851	8. Чистая прибыль	112992	109013	150334
2. Чистая выручка от реализации	2262050	3663661	3647053	в том числе: - от основной деятельности	112992	109013	150334
3. Себестоимость продукции	547950	1650147	1963798	- от общехозяйственной деятельности	-	-	-
4. Административные расходы	198180	1179984,7	437399	9. Прибыль от основной деятельности	-	-	-
5. Другие расходы	68178	98644,3	1077649	10. Прибыль от общехозяйственной деятельности	-	-	-
6. Прибыль до уплаты налогов	281592	371518	412759	11. Убыток	-	-	-
7. Налог на прибыль	168600	262504	262425	в том числе: - от основной деятельности - от общехозяйственной деятельности	-	-	-

Рассмотрим динамику прибылей ООО "Гавхар Нур» за 2012-2014 гг., которая представлена в виде диаграммы (рис. 2.2).

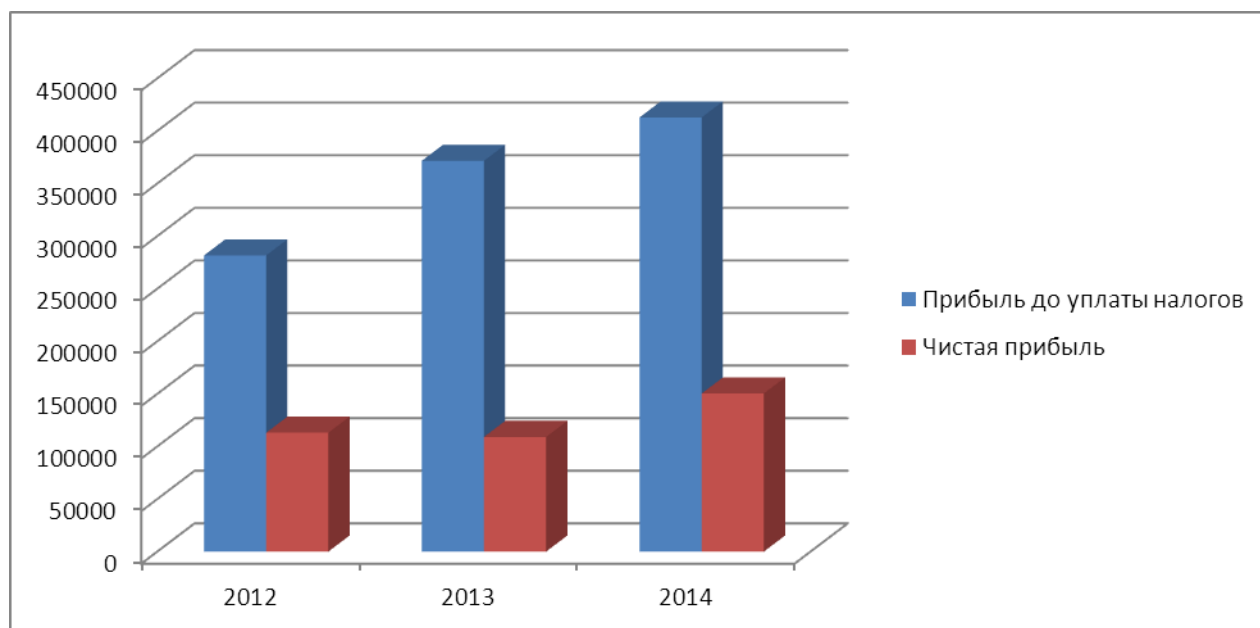


Рисунок 2.2. Динамика изменения показателей прибыли ООО «Гавхар Нур» (тыс.сум)

Валовая прибыль или прибыль до уплаты налогов (англ. *Gross Profit*)

— это общий объем прибыли предприятия.

На основании данных о валовой прибыли можно рассчитать чистую прибыль:

Чистая прибыль = Валовая прибыль – Сумма налогов, пеней и штрафов, процентов по кредитам

На величину валовой прибыли влияет совокупность многих факторов, зависящих и не зависящих от предпринимательской деятельности.

Из таблицы 2.2 можно сделать вывод, что темп роста прибыли до уплаты налогов в ООО «Гавхар Нур» в 2013 году по отношению к 2012 году составила 132%, а в 2014 году по отношению к 2013 году - 111%. Снижение темпа роста валовой прибыли на 21% связано с увеличением себестоимости подрядных работ.

Темп роста чистой прибыли в ООО «Гавхар Нур» в 2013 году по отношению к 2012 году составил 96%, а в 2014 году по отношению к 2013 году - 138%. Данные показатели характеризуют достаточно стабильную деятельность анализируемого предприятия.

Таблица 2.3.

Динамика изменения активов и пассивов ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» (тыс.сум)

Актив	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Пассив	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Долгосрочные активы				Собственные средства			
Основные средства	22910	141625	233630	Уставный капитал	8860	183510	183510
из них производственные фонды	-	-	-	Добавочный капитал	13029	57128	308293
остаточная стоимость	22910	141625	233630	Резервный капитал	17034	70169	417362
Капитальные вложения	-	-	-	Нераспределенная прибыль	56400	119805	229285
Незавершенное производства	-	-	-	Резервы для расходов будущих периодов	-	-	-
Текущие активы				Обязательства			
Оборотные средства	80028	299520	1123300	Долгосрочные банковские кредиты	-	-	-
из них производственные запасы	39950	138250	658990	Кредиторская задолженность	7615	10503	218480
Дебиторская задолженность	40078	161270	428540	из них задолженность по оплате труда	1405	-	-
из них просроченная	40078	161270	428540	задолженность перед поставщиками и подрядчиками	6210	10503	218480
Итого по активу баланса	102938	441145	1256930	Итого по пассиву баланса	102938	441145	1256930

Таблица 2.4.

Основные технико-экономические показатели ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» (тыс.сум)

Показатели	2012 г.	2013 г.	2014 г.	Расходы	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1. Чистая выручка от реализации	2350226	4619207	5081128	8. Чистая прибыль	246718	375737	469981
2. Себестоимость продукции	1981084	3863033	4172076	в том числе: - от основной деятельности	246718	375737	469981
3. Валовая прибыль	369142	756174	909052	- от общехозяйственной деятельности			
4. Административные расходы	32435	89130	109086	9. Прибыль от основной деятельности	260819	398654	499979
5. Другие расходы	75888	268390	299987	10. Прибыль от общехозяйственной деятельности	-	398654	499979
6. Прибыль до уплаты налогов	260819	398654	499979	11. Убыток			
7. Налог на прибыль	14101	22917	29998	в том числе: - от основной деятельности - от общехозяйственной деятельности			

Рассмотрим основные технико-экономические и финансовые показатели ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» в таблице 2.3. и 2.4.

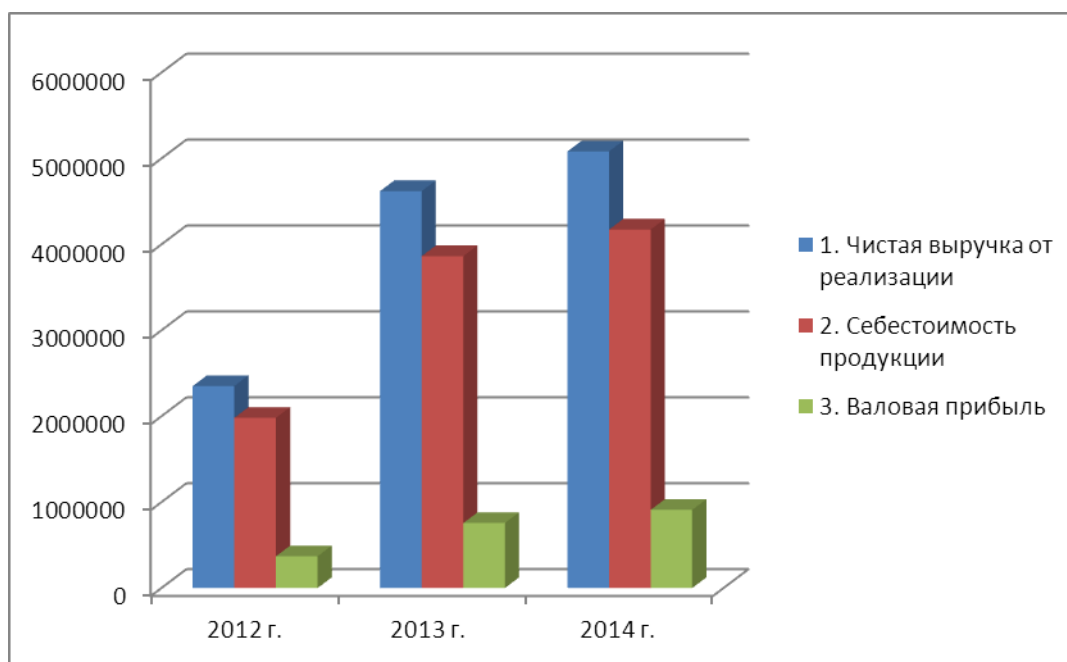


Рисунок 2.3. Динамика изменения основных финансовых показателей деятельности ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» (тыс.сум)

Рассмотрим динамику прибылей ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» за 2012-2014 гг., которая представлена в виде диаграммы (рис. 2.4).

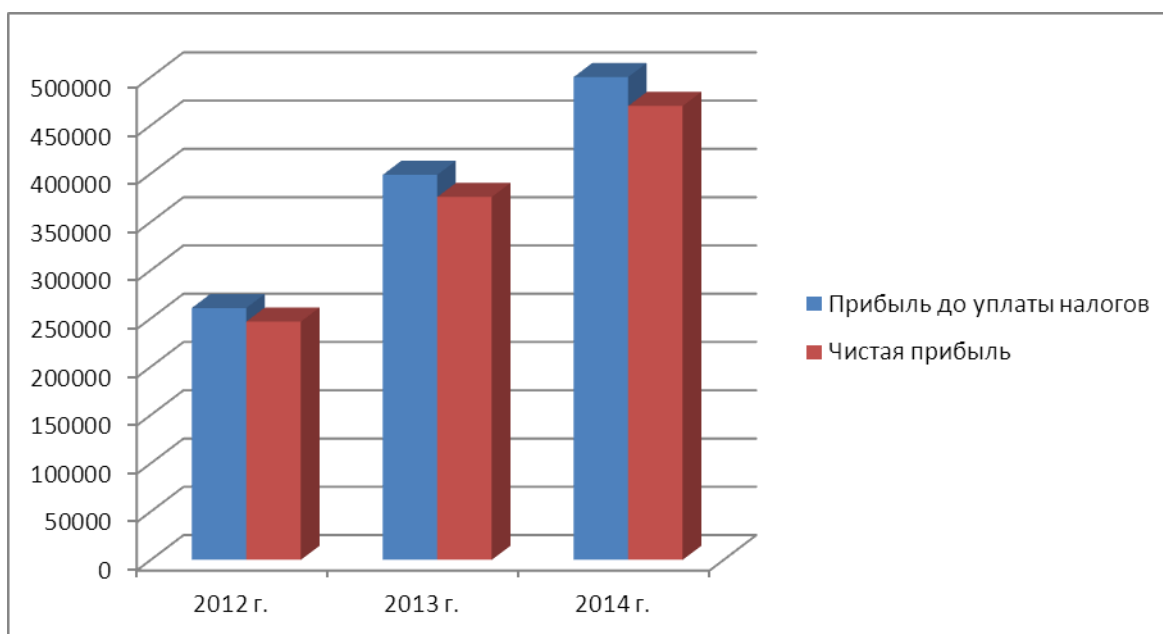


Рисунок 2.4. Динамика изменения показателей прибыли ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» (тыс.сум)

Рентабельность продукции
ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»

Рентабельность продукции (рентабельность производственной деятельности) может быть выражена формулой:

**Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия деленная
на полную себестоимость реализованной продукции
умноженная на 100%**

В числителе этой формулы может быть также использован показатель прибыли от реализации продукции. Данная формула показывает, какую прибыль имеет предприятие с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию продукции. Данный показатель рентабельности может быть определен как в целом по данной организации, так и по отдельным ее подразделениям, а также по отдельным видам продукции.

Таблица 2.5

Рентабельность продукции
ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»

Года	ООО «Гавхар Нур»		ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»	
	Формула	%	Формула	%
2012 год	$\frac{112992 \times 100\%}{547950}$	20,6	$\frac{246718 \times 100\%}{1981084}$	12,5
2013 год	$\frac{109013 \times 100\%}{1650147}$	6,6	$\frac{375727 \times 100\%}{3863033}$	9,7
2014 год	$\frac{150334 \times 100\%}{1963798}$	7,6	$\frac{469981 \times 100\%}{4172076}$	11,3

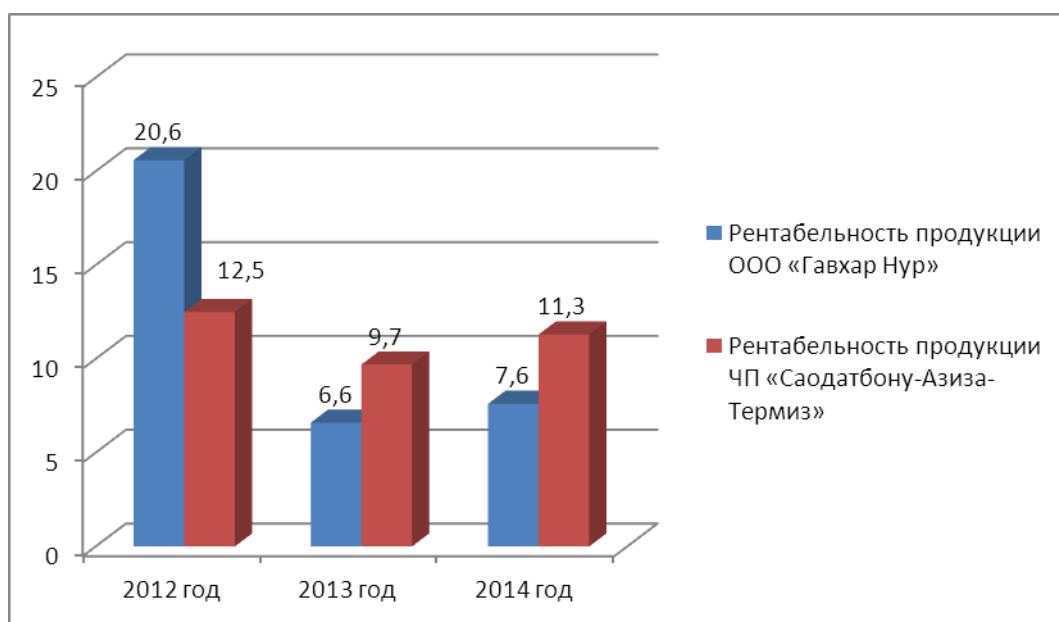


Рисунок 2.5. Рентабельность продукции в ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз», %

По данным диаграммы на рис. 2.5. динамика рентабельности продукции имеет тенденцию снижения, что связано с незначительным изменением темпа роста чистой прибыли к темпу роста себестоимости продукции.

Рентабельность продаж ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»

Одним из наиболее распространенных показателей рентабельности является рентабельность продаж. Этот показатель определяется по такой формуле:

Прибыль от реализации продукции деленная на выручку от реализации продукции и умноженная на 100%

Рентабельность продаж характеризует удельный вес прибыли в составе выручки от реализации продукции. Этот показатель называют также нормой прибыльности.

Если рентабельность продаж имеет тенденцию к понижению, то это свидетельствует о снижении конкурентоспособности продукции на рынке, так как говорит о сокращении спроса на продукцию.

Таблица 2.6

Рентабельность продаж в ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»

Года	ООО «Гавхар Нур»		ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»	
	Формула	%	Формула	%
2012 год	$\frac{281592 \times 100\%}{2810000}$	10,0	$\frac{260819 \times 100\%}{2350226}$	11,1
2013 год	$\frac{371518 \times 100\%}{5313808}$	6,9	$\frac{398654 \times 100\%}{4619207}$	8,6
2014 год	$\frac{412759 \times 100\%}{5610851}$	7,3	$\frac{499979 \times 100\%}{5081128}$	9,8

По данным диаграммы на рис. 2.6. динамика рентабельности продаж неравномерна, что связано с незначительным изменением темпа роста валовой прибыли к темпу роста выручки от реализации.

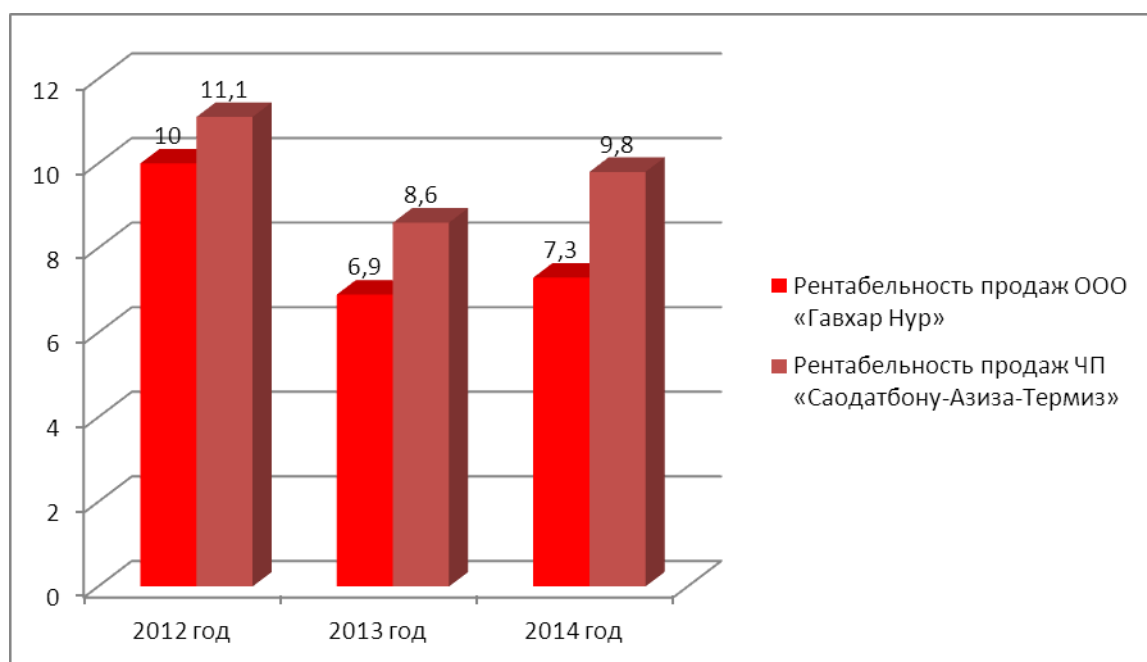


Рисунок 2.6. Рентабельность продаж ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз», %

Анализ ликвидности ООО «Гавхар Нур» ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»

Платежеспособность и ликвидность являются основными характеристиками финансового состояния организации. Следует разграничивать платежеспособность предприятия, т.е. ожидаемую способность в конечном итоге погасить задолженность, и ликвидность предприятия, т.е. достаточность имеющихся денежных и других средств для оплаты долгов в текущий момент. Однако на практике понятия платежеспособности и ликвидности, как правило, выступают в качестве синонимов.

Общий коэффициент ликвидности, или коэффициент покрытия характеризует общую обеспеченность организации оборотными средствами. Это отношение фактической стоимости всех оборотных средств (активов) к краткосрочным обязательствам (пассивам). При исчислении данного показателя рекомендуется из общей суммы оборотных активов вычесть сумму налога на добавленную стоимость по приобретенным ценностям, а также величину расходов будущих периодов. Одновременно краткосрочные обязательства (пассивы) следует уменьшить на суммы доходов будущих периодов, фондов потребления, а также резервов предстоящих расходов и платежей. Этот показатель позволяет установить, в какой пропорции оборотные активы покрывают краткосрочные обязательства (пассивы). Значение этого показателя должно составлять не менее двух.

Наряду с абсолютными показателями для оценки ликвидности и платежеспособности организации рассчитывают относительные показатели: коэффициент быстрой ликвидности и коэффициент текущей ликвидности.

Коэффициент быстрой ликвидности – отношение денежных средств, краткосрочных финансовых вложений и краткосрочной дебиторской задолженности к сумме краткосрочных финансовых обязательств. [26]

$$K_{\text{быс.лик.}} = (\text{Текущие активы} - \text{Запасы}) / \text{Текущие обязательства} \quad (2.1)$$

Таблица 2.7.

Коэффициент быстрой ликвидности

Года	ООО «Гавхар Нур»		ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»	
	Формула	Значение	Формула	Значение
2012 год	$K = \frac{1220949 - 278871}{156880}$	6,01	$K = \frac{80028 - 39950}{7615}$	5,26
2013 год	$K = \frac{2031483 - 455973}{2031483}$	0,78	$K = \frac{299520 - 138250}{10503}$	15,3
2014 год	$K = \frac{2244829 - 290001}{2244829}$	0,87	$K = \frac{1123300 - 658990}{218480}$	2,12

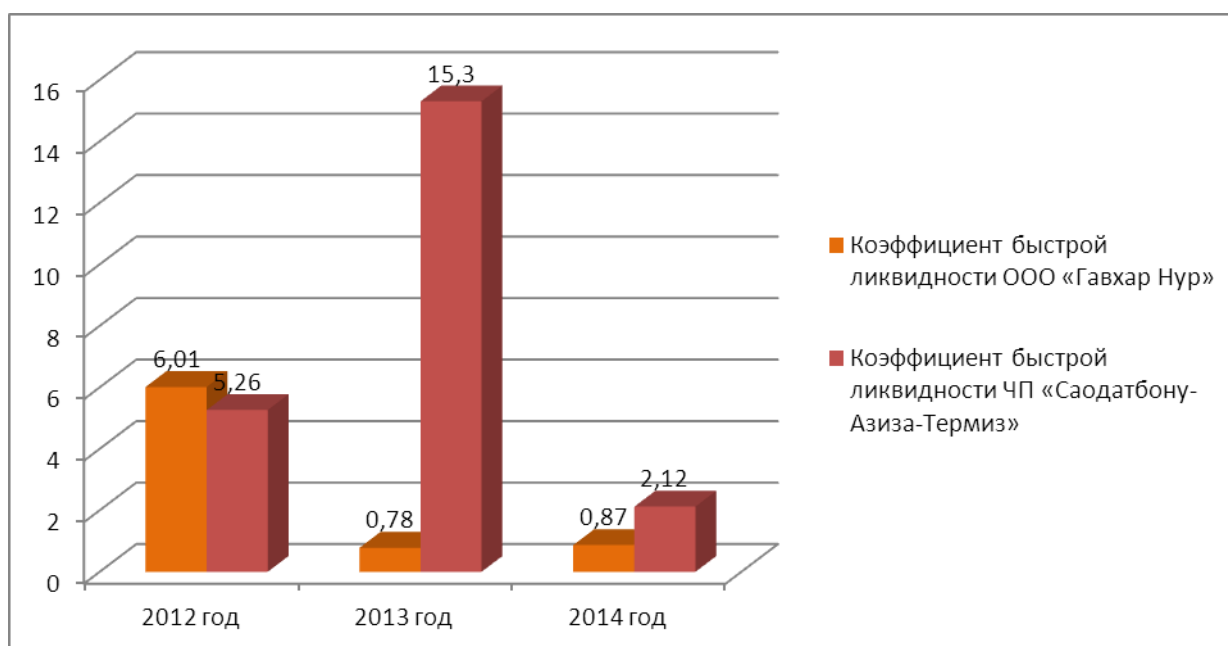


Рисунок 2.7. Коэффициент быстрой ликвидности

За последние анализируемые 2013-2014гг. коэффициент быстрой ликвидности находится в пределах нормы, которая находится в границах 0,7–1.

Коэффициент текущей ликвидности (общий коэффициент покрытия долгов) – отношение всей суммы краткосрочных активов, включая запасы, к общей сумме краткосрочных обязательств. Он показывает степень, в которой краткосрочные активы покрывают краткосрочные обязательства.[8]

$$K_{\text{тек.лик.}} = \text{Текущие активы} / \text{Текущие обязательства} \quad (2.2)$$

Таблица 2.8

Коэффициент текущей ликвидности

Года	ООО «Гавхар Нур»		ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»	
	Формула	Значение	Формула	Значение
2012 год	$K = \frac{1117964}{568722 - 286147}$	3,9	$K = \frac{80028}{7615}$	1,05
2013 год	$K = \frac{1536843}{680948}$	2,25	$K = \frac{299520}{10503}$	28,5
2014 год	$K = \frac{1672957}{745374}$	2,2	$K = \frac{1123300}{218480}$	5,1

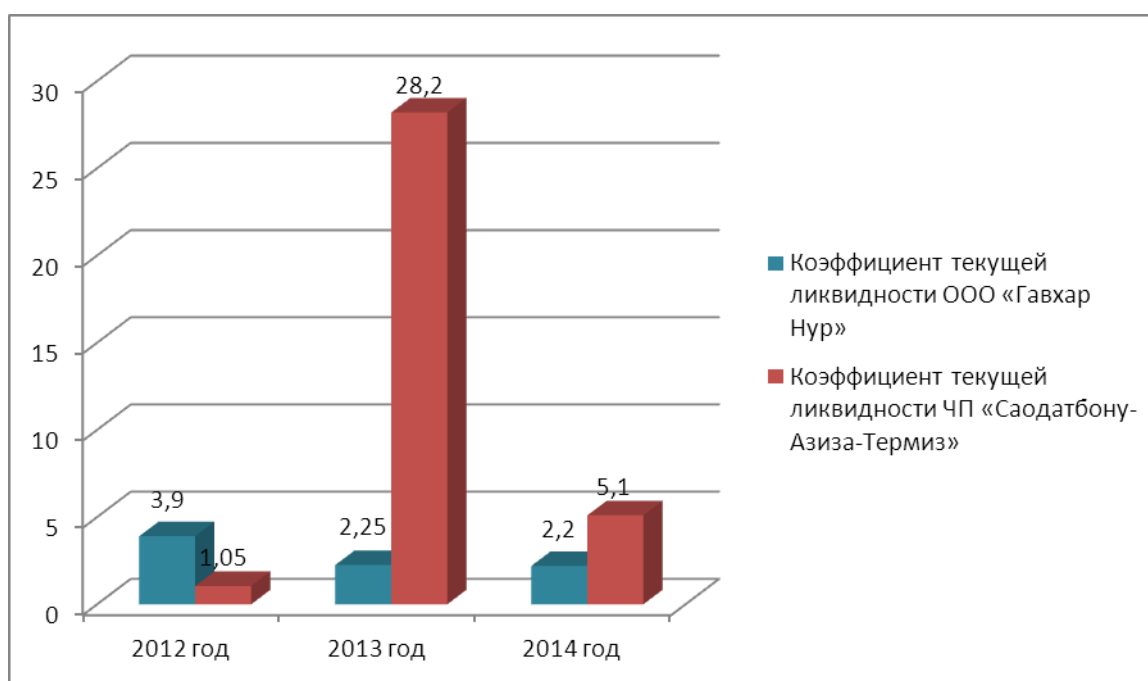


Рисунок 2.8. Коэффициент текущей ликвидности

Согласно расчетам коэффициент текущей ликвидности предприятия находится в пределах нормы, что позволяет сделать вывод о том, что предприятие ООО «Гавхар Нур» является платежеспособным.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств предприятия,

необходимых для его финансовой устойчивости, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов.

Таблица 2.9

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

Года	ООО «Гавхар Нур»		ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»	
	Формула	Значение	Формула	Значение
2012 год	$K = \frac{(652227 + 286147) - 102985}{1117964}$	0,7	$K = \frac{95323 - 22910}{80028}$	0,9
2013 год	$K = \frac{1350536 - 494640}{1536843}$	0,55	$K = \frac{430642 - 141625}{299520}$	0,96
2014 год	$K = \frac{1499455 - 571872}{1672957}$	0,55	$K = \frac{1138450 - 233630}{1123300}$	0,81

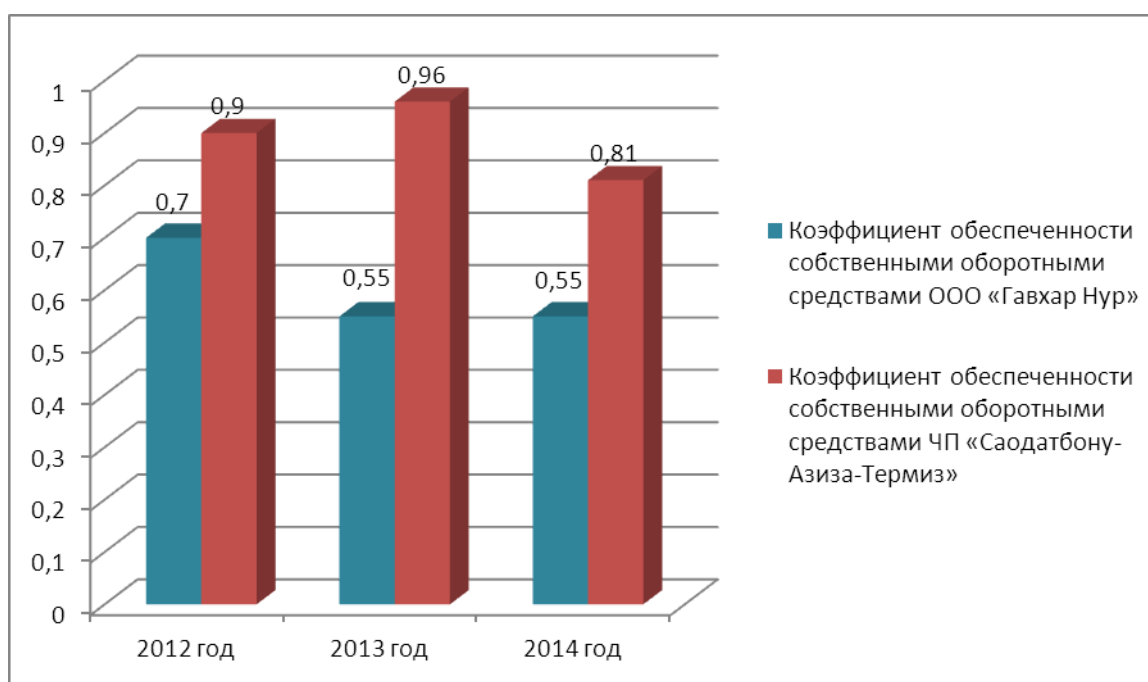


Рисунок 2.9. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

2.3. Маркетинг и его влияние на эффективность развитие малого предпринимательства в строительстве

Маркетинговая деятельность в строительных организациях осуществляется в зависимости от целей предприятия и стратегии маркетинга. Выбор стратегии принципиально зависит от конкретной ситуации, в которой находится строительный комплекс. При выборе стратегии должны быть учтены слабые и сильные стороны строительного комплекса в целом его отдельных отраслях. Конъюнктура строительного рынка и рынка недвижимости характеризуют результаты маркетингового исследований. Цель этих исследований – выявление наиболее эффективных способов реализации рыночных возможностей инвестиционной программы в прогнозируемый период на данной территории. Для решения этих вопросов на предприятии организуется работа отделов маркетинга или обращаются за помощью в маркетинговые агентства.

Строительная продукция как товар представляет собой все, что может удовлетворить потребность человека в объектах недвижимости для купли-продажи с целью приобретения для личного или общественного пользования. Это могут быть готовые здания и сооружения, строительные конструкции и материалы, строительные услуги подрядчика, проектно-изыскательская и научно-исследовательская деятельность. В любом случае, покупая жилой дом или любой строительный материал, покупатель должен ощущать очевидную выгоду от приобретенного изделия.

К особенностям строительной продукции как товара следует отнести следующие показатели, отраженные на рисунке 2.10.

Следует отметить, что ни одна из рассмотренных особенностей строительной продукции не создает преимуществ для успешного функционирования на рынке, а лишь делает проблемы строительных фирм более многоаспектными и сложными.

При определении стратегий маркетинга для отдельных видов товаров строительного производства у производителя возникает необходимость классифицировать свою продукцию на основе имеющихся характеристик.

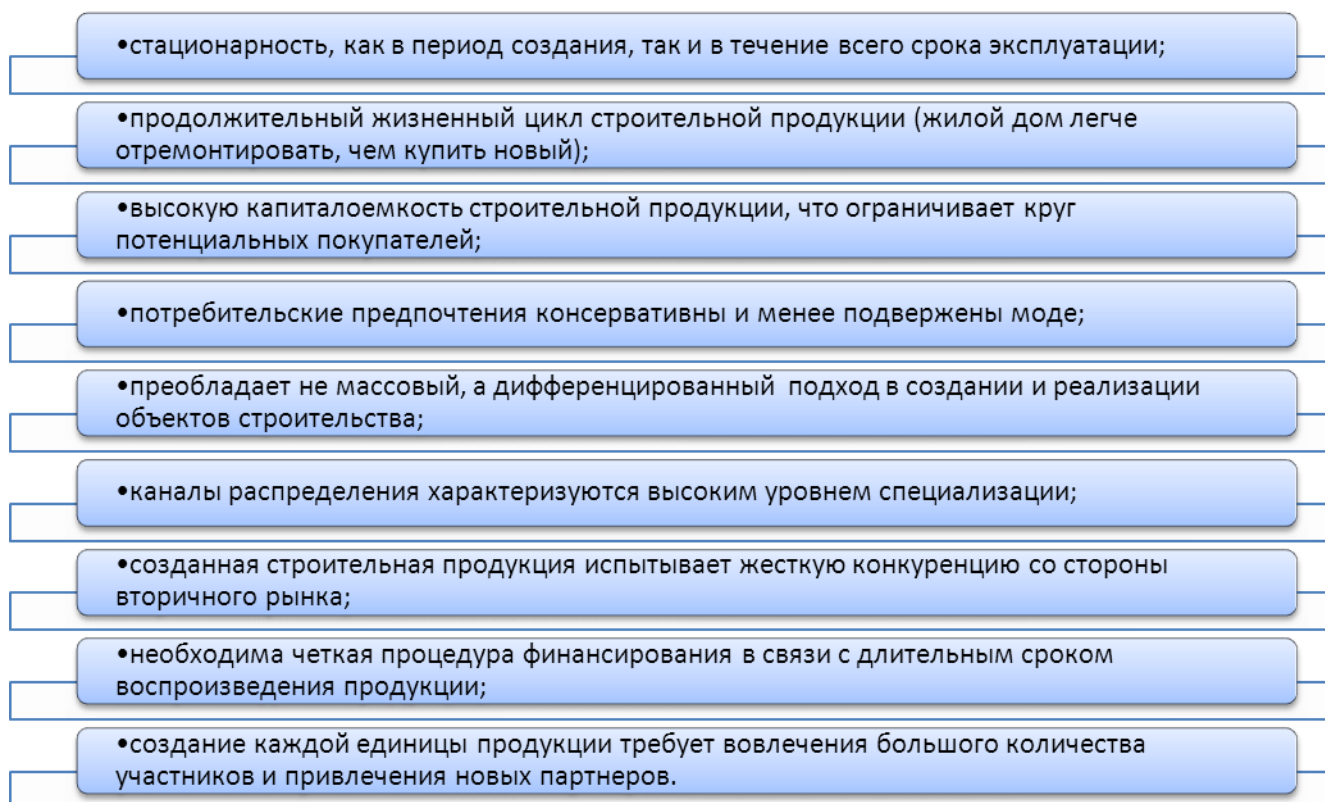


Рисунок 2.10. Особенности строительной продукции как товара

Строительную продукцию можно разбить на следующие группы:

- строительные материалы – товары, полностью используемые в процессе строительства (сырье – песок, гравий, глина; продукты и полуфабрикаты – цемент, битум);

- строительные конструкции и изделия – материальные компоненты, которые используются строительной организацией в процессе сооружения объектов строительства. Эти изделия не требуют на строительной площадке никаких доработок, их конструкции и параметры отвечают требованиям проекта. Наибольшее значение при покупке этих изделий имеют цена товара, надежность поставщика, качество продукции и соответствие ее параметров требованиям проекта. Эти условия должны лежать в основе маркетинговых решений;

- готовые здания и сооружения – в городах это многоэтажные или одноэтажные жилые дома. Более состоятельная часть населения предпочитает индивидуальные проекты, учитывающие вкусы отдельных потребителей.

При выборе поставщика строительных материалов и конструкций основными факторами являются простота транспортной схемы, близость производителя к потребителю, соответствие сырья технологическим требованиям производства, надежность поставщика относительно сроков, объемов и стоимости поставок.

Проанализировав существующее положение ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» на рынке, были выявлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы внешней среды наиболее типичные для малых строительных предприятий, которые представлены в таблице 2.10.

Сильные стороны, наиболее характерные для малых строительных предприятий и их потенциальные возможности могут помочь избежать возможных угроз и скрыть некоторые слабые стороны и возможные последствия. Такую угрозу, как приход на рынок крупных столичных строительных фирм может предупредить сотрудничество с хакимиятом, высокая степень соблюдения договорных обязательств. Однако, такая угроза, как отсутствие имиджа фирмы на рынке, может ухудшить ситуации при появлении такой угрозы и при появлении угрозы усиления конкуренции на строительном рынке.

Такие угрозы как уменьшение рентабельности строительства, усиление давления производителей стройматериалов, возможный рост цен на строительные материалы очень трудно как-либо предупредить. В первую очередь это устойчивые финансовые показатели.

Возможности организации - это те качества, которые при правильном подходе и развитии могут стать сильными сторонами. Все эти возможности реальны для осуществления и помогут справиться со слабыми сторонами. Отсутствие имиджа поможет преодолеть создание информационного строительного портала, сайта, продвижение в область и регионы. Кроме того, сможет помочь осуществление таких возможностей, как расширение строительства объектов коммерческой недвижимости (торговые и развлекательные центры) и вывод новых торговых марок. Такие проекты привлекают внимание заказчиков разного уровня, от хакимиятов и организаций до населения. Таким образом, формируется имидж строительной организации на рынке.

SWOT-анализ ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз»

<p style="text-align: center;">Сильные стороны - Strengths</p> <ul style="list-style-type: none"> • Успешная кредитная история и финансовые показатели • Высокая степень соблюдения договорных обязательств, как в отношении субподрядчиков, так и в отношении конечных потребителей • Участие в выставках, благотворительная деятельность • Сотрудничество с хокимиятом города и области 	<p style="text-align: center;">Возможности во внешней среде - Opportunities</p> <ul style="list-style-type: none"> • Расширение строительства объектов коммерческой недвижимости (торговые и развлекательные центры) • Создание информационного строительного портала. Сайт с досками обсуждений по строительству • Партнёрство с банком или финансовой организацией для реализации строительных и финансовых проектов • Программа улучшения качества строительства • Продвижение в область, регионы
<p style="text-align: center;">Слабые стороны - Weaknesses</p> <ul style="list-style-type: none"> • Использование дешёвых материалов и рабочей силы приводит к низкому качеству готовой продукции • Средняя или ниже среднего удовлетворённость потребителей качеством выполненных работ в строительстве «средняя цена – низкое качество» • Отсутствие имиджа компании на рынке • Отсутствие необходимых деловых связей 	<p style="text-align: center;">Угрозы внешней среды - Threats</p> <ul style="list-style-type: none"> • Усиление конкуренции на строительном рынке • Уменьшение рентабельности строительства • Усиление давления производителей стройматериалов • Возможный рост цен на строительные материалы • Приход на рынок крупных столичных строительных фирм

Такие слабые стороны, как использование дешёвых материалов и рабочей силы приводит к низкому качеству готовой продукции, средняя или ниже среднего удовлетворённость потребителей качеством выполненных работ в строительстве «средняя цена – низкое качество» помогут решить следующие возможности: программа улучшения качества строительства.

2.4. Лизинг как инструмент повышения эффективности развития малого бизнеса в строительстве

В современных условиях особую актуальность для развития малого предпринимательства приобретает лизинг, который способен ускорить формирование малого бизнеса и ускорить становление строительного рынка и развития рыночной инфраструктуры в Узбекистане. На сегодняшний день, ситуация в капитальном строительстве стабилизировалась и сложилась устойчивая, стабильно развивающаяся в территориальном разрезе структура строительного комплекса благодаря реформированию и последовательной реализации Указов Президента РУз, Постановлений Кабинета Министров РУз.

Как известно, особенностью малого предпринимательства является то, что оно из-за недостатка собственных денежных средств имеет материально-техническую базу, физически изношенную и морально устаревшую, что приводит к утрате конкурентоспособности продукции не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Это особенно важно в условиях дефицита у предприятий денежных средств и, в первую очередь, для малого предпринимательства, поэтому исключительно большое значение для развития малого бизнеса имеет активное использование преимуществ лизинга как эффективного финансового инструмента.

Лизинг или финансовая аренда - это известный и проверенный бизнесменами способ приобретения основных средств. Лизинг, согласно законодательству РУз, представляет собой особый вид арендных отношений, при которых одна сторона (лизингодатель) по поручению другой стороны (лизингополучателя) приобретает у третьей стороны (продавца) имущество (объект лизинга) в целях

предоставления его во владение и пользование лизингополучателю за плату на определенных договором лизинга условиях [2].

В настоящее время лизинг в Узбекистане становится важным источником среднесрочного и долгосрочного финансирования предприятий реального сектора экономики, и начинает играть особую роль в качестве эффективного инструмента увеличения активов лизингополучателей. Процентные ставки лизинговых компаний и банков в Узбекистане не имеют особых различий, поскольку величина ставок зависит от ставки рефинансирования Центрального банка Республики Узбекистан. Также её значение меняется в зависимости от того, в какой валюте осуществляется лизинговая операция. Растут как количество операций, так и суммарные объемы предоставленных в лизинг объектов. Так, среднегодовая динамика роста всего лизингового портфеля страны составляет не менее 25-30% .

По итогам 2014 года лизингодателями Узбекистана было заключено 4848 лизинговых сделок на общую сумму более 826,2 млрд. сумов. В результате совокупный портфель лизинговых операций составил 2,139 трлн. сумов и по сравнению с 2013 годом вырос на 30% (рис 2.11.).

Динамика роста объема новых лизинговых сделок (млрд. сумов)

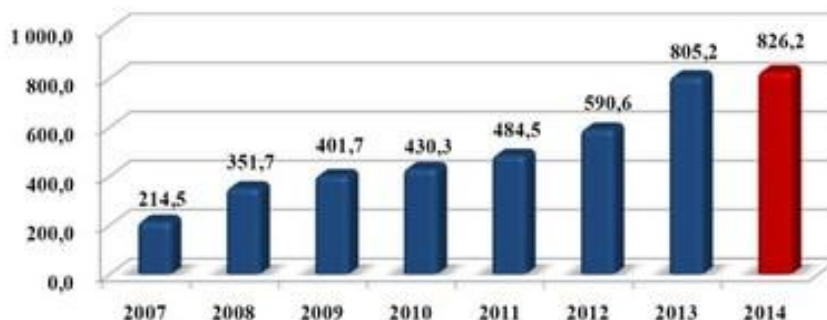


Рисунок 2.11. Динамика роста объема новых лизинговых сделок (млрд.сум)

Расширяется и перечень объектов, передаваемых в лизинг: если десять лет назад львиную долю портфеля составляла сельхозтехника, то сегодня наряду с

ней активно передается в лизинг технологическое оборудование, транспортные средства и недвижимость.

Сегодня среди объектов, передаваемых в лизинг, лидирует сельскохозяйственная техника, доля которой в общей структуре лизинговых сделок по итогам 2014 года составила 34,2%. Значительны также объемы сделок, связанных с предоставлением в лизинг технологического оборудования – 27,7%, автотранспорта - 24,4%, недвижимости - 13,7% (рис 2.12.).



Рисунок 2.12. Структура лизинговых сделок в 2014 году

По итогам 2014 года на рынке Узбекистана осуществляли деятельность 88 лизингодателей, среди которых 24 банка и 64 лизинговые компании.

В рассматриваемый период крупнейшими участниками рынка среди лизинговых компаний стали «Узсельхозмашлизинг» (267,6 млрд. сумов), «Узавтосаноатлизинг» (74,6 млрд. сумов), «Узбек Лизинг Интернешнл» А.О. (63,69 млрд. сумов), «Узмелиомашлизинг» (25,4 млрд. сумов) и «SIFCO International» (16 млрд. сумов).

Среди банков крупнейшими лизингодателями прошедшего года стали «Асака» банк (79,4 млрд. сумов), «Ипотека банк» (26,7 млрд. сумов), Народный банк (22,3 млрд. сумов), «Хамкорбанк» (16,4 млрд. сумов) и KDB (14,69 млрд. сумов).

В новых лизинговых сделках, осуществленных в 2014 году, наибольшую долю среди регионов занимал город Ташкент - 24,36%, на втором и третьем

местах расположились Ташкентская и Сырдарьинская области - 11,13% и 7,26% соответственно [<http://news.uzreport.uz>].

Так, учитывая высокую капиталоемкость строительной индустрии, лизинговые операции для малых строительных предприятий дают возможность приобретения практически любого объекта активной части основных фондов. В зависимости от характера объекта лизинга различают лизинг движимого имущества (машинно-технический лизинг) и лизинг недвижимого имущества. В строительстве, объектами движимого лизинга могут быть:

- транспортные средства (грузовые и легковые автомобили, автомобильные краны, пневмоколесные краны и др.);
- строительная техника (землеройные машины, подъемно-транспортные машины, строительные подъемники, погрузчики и др.);
- смесительные машины и средства малой механизации (бетоносмесители, бетононасосы, сварочные агрегаты и др.);
- механизированный инструмент (инструменты с электроприводом и пневмоприводом - сверлильные машины, шлифовальные машины, и др.);
- мобильные заводы (щебеночные, растворо-бетонные) и другое строительное оборудование.

Сегодня лизинговые услуги уже не являются чем-то экзотическим, и о наличии и возможностях такого финансирования знают практически все представители деловой среды. В стране функционируют около ста различных лизингодателей, включая практически все коммерческие банки и лизинговые компании. Благодаря чему, лизинговые операции обладают рядом преимуществ, а именно:

- обновление средств производства предприятиями всех форм собственности;
- целенаправленное кредитование на приобретение основных средств;
- ужесточение контроля за эффективным использованием вложенных средств и ритмичностью работы предприятия;
- развитие наиболее эффективных направлений производства через систему заключения лизинговых договоров.

Также приобретение имущества через лизинг для субъекта малого бизнеса дает возможность воспользоваться некоторыми налоговыми льготами:

- оформив лизинговую сделку, клиент сможет не только приобрести необходимое предприятию технологическое оборудование, но и существенно снизить его стоимость, так как технологическое оборудование, ввозимое для передачи в лизинг, освобождается от НДС и таможенных пошлин;
- в течение всего срока лизинга предприятие будет освобождено от налога на имущество по приобретенному оборудованию.
- размер налогооблагаемой базы по налогу на прибыль уменьшится на размер процентов, выплачиваемых по лизингу.

Таким образом, в условиях ускоренного обновления техники лизинговые сделки позволяют более активно использовать достижения научно-технического прогресса, мобильно обновлять производственную базу, существенно уменьшить издержки производства и, кроме того, дают возможность вместо единовременной аккумуляции средств для возмещения стоимости покупаемого имущества рассредоточить выплаты за используемое имущество во времени.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ II

За годы независимости в Республике Узбекистан осуществляется системная работа по либерализации экономики, внедрению рыночных принципов и механизмов управления, формированию благоприятного делового климата, устранению излишних бюрократических барьеров и препон на пути развития частной собственности и частного предпринимательства.

Только за период 2012—2014 годы принято более 15 законов Республики Узбекистан, направленных на повышение роли частной собственности и ее защиту, дальнейшее улучшение состояния деловой среды и условий ведения бизнеса, в том числе «О защите частной собственности и гарантиях прав собственников», «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности (новая редакция)», «О разрешительных процедурах в сфере предпринимательской деятельности», «О конкуренции», «О семейном предпринимательстве» и другие.

Благодаря реализации мер по снятию преград для ускоренного развития частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства по совершенствованию государственной поддержки малого бизнеса в строительстве появятся новые стимулы и перспективы для развития частного бизнеса и предпринимательства.

Была проведена оценка общехозяйственной деятельности малых строительных организаций Сурхандарьинской области. Результатом финансового анализа является оценка состояния предприятия, его имущества, активов и пассивов баланса, скорости оборота капитала, доходности используемых средств.

Анализ финансового состояния предприятий позволяет отследить тенденции его развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности и служит связующим звеном между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью.

Финансовое состояние ООО "Гавхар Нур" и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» зависит от результатов их производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

В частности, темп роста прибыли до уплаты налогов в ООО «Гавхар Нур» в 2013 году по отношению к 2012 году составила 132%, а в 2014 году по отношению к 2013 году - 111%. Снижение темпа роста валовой прибыли на 21% связано с увеличением себестоимости подрядных работ. Темп роста чистой прибыли в ООО «Гавхар Нур» в 2013 году по отношению к 2012 году составил 96%, а в 2014 году по отношению к 2013 году - 138%. Данные показатели характеризуют достаточно стабильную деятельность анализируемого предприятия.

Маркетинговая деятельность в строительных организациях во многом определяется особенностями строительной продукции как товара. Следует отметить, что ни одна из рассмотренных в параграфе 2.3. особенностей строительной продукции не создает преимуществ для успешного функционирования на рынке, а лишь делает проблемы строительных фирм более многоаспектными и сложными.

Проанализировав существующее положение ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» на рынке, были выявлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы внешней среды наиболее типичные для малых строительных предприятий.

В настоящее время лизинг в Узбекистане становится важным источником среднесрочного и долгосрочного финансирования предприятий реального сектора экономики, и начинает играть особую роль в качестве эффективного инструмента увеличения активов субъектов малого предпринимательства. Учитывая высокую капиталоемкость строительной индустрии, лизинговые операции для малых строительных предприятий дают возможность приобретения практически любого объекта активной части основных фондов.

Таким образом, в условиях ускоренного обновления техники лизинговые сделки позволяют более активно использовать достижения научно-технического прогресса, мобильно обновлять производственную базу, существенно уменьшить издержки производства и, кроме того, дают возможность вместо единовременной аккумуляции средств для возмещения стоимости покупаемого имущества рассредоточить выплаты за используемое имущество во времени.

ГЛАВА 3. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЭФФЕКТИВНОМУ УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

3.1. Формирование эффективной организационной структуры управления малым предприятием в строительстве

Важное значение для эффективной работы малого предприятия имеет правильный выбор его организационной структуры управления. Организационная структура фирмы должна быть, прежде всего, направлена на установление четких взаимосвязей между отдельными ее подразделениями, распределение между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию системы управления, находящие выражение в тех или иных принципах управления.

Организационные структуры управления фирмами отличаются большим разнообразием и определяются многими объективными факторами и условиями. К ним могут быть отнесены, в частности, размеры производственной деятельности фирмы (крупная, средняя, мелкая); производственный профиль фирмы (специализация на выпуске одного вида продукции или широкой номенклатуры изделий различных отраслей); характер выпускаемой продукции и технология ее производства (продукция добывающих или обрабатывающих отраслей, массовое или серийное производство).

В целях обеспечения сопряженности возрастающих объемов освоения капитальных вложений в отраслях и сферах экономики с мощностями специализированных строительно-подрядных организаций в регионах республики, кардинального повышения уровня и качества проводимых строительно-монтажных работ за счет развития и укрепления производственно-технической базы подрядных организаций, выполнения всего цикла строительных работ методом «под ключ» постановлением Президента Республики Узбекистан от 3 марта 2014 года № ПП-2137 предлагается типовая

организационная структура для малых строительных предприятий, представленная на рисунке 3.1.

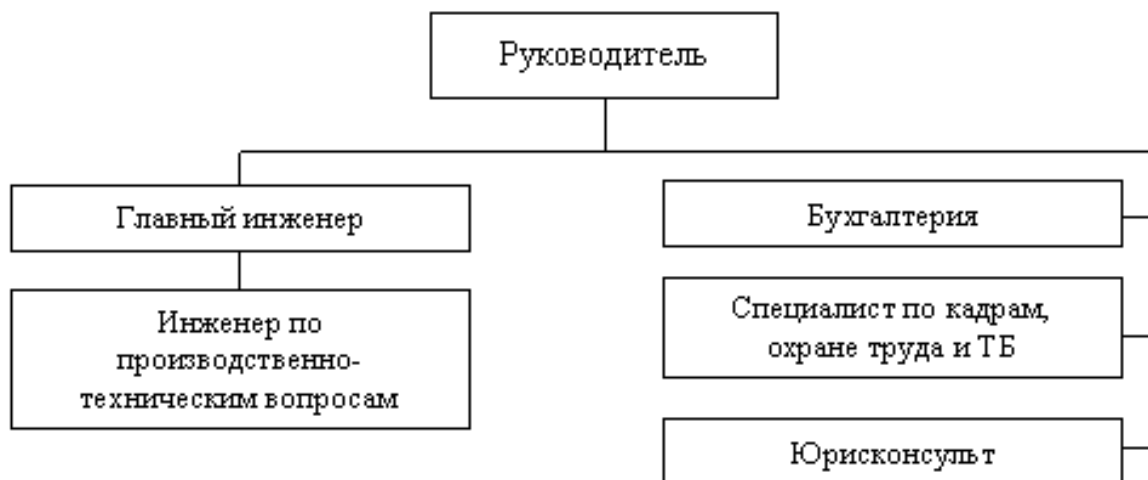


Рисунок 3.1. Типовая организационная структура малой строительной подрядной организации

Общая численность работников в малой строительной подрядной организации зависит от специализации и объемов выполняемых строительно-подрядных работ и может составить от 10 до 50 единиц, в том числе АУП — от 2 до 7 единиц. Подобная типовая организационная структура наиболее адекватна деятельности ООО «Гавхар Нур».

Создание эффективной структуры управления предприятием является одной из важнейших задач, которую должен решить руководитель малого предприятия. Он должен определить, сколько людей, каких специалистов, какой квалификации с какими личностными качествами ему нужно объединить в своей организации, чтобы она могла эффективно работать. Потребность в рациональной структуре еще больше возрастает: по мере увеличения предприятия, расширения сферы его деятельности. На стадии зрелости и даже процветания предприятия организационная структура становится главнейшим фактором, определяющим его жизнеспособность. От способности предприятия адаптироваться к меняющимся условиям зависит его возможность выдерживать конкурентную борьбу, поддерживать свои мощности.

Организационная структура малого предприятия направлена, прежде всего, на установление четких взаимосвязей между отдельными ее подразделениями, распределение между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию системы управления, находящие выражение в тех или иных принципах управления.

Также следует отметить, что 3 марта 2014 года за № ПП–2137 принято постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию строительных организаций и укреплению их материально-технической базы». Постановление принято в целях обеспечения сопряженности возрастающих объемов освоения капитальных вложений в отраслях и сферах экономики с мощностями специализированных строительно-подрядных организаций в регионах республики, кардинального повышения уровня и качества проводимых строительно-монтажных работ за счет развития и укрепления производственно-технической базы подрядных организаций, выполнения всего цикла строительных работ методом «под ключ».

Постановлением функция по ведению Реестра строительно-подрядных организаций возложена на Госархитектстрой совместно с Государственным комитетом по статистике Республики Узбекистан. В Реестр включаются юридические лица, выполняющие строительно-монтажные работы и услуги на территории Республики Узбекистан, отвечающие минимальным требованиям. Минимальные требования, предъявляемые к строительно-подрядным организациям для включения их в Реестр, определяются в соответствии с вышеупомянутым постановлением (таблица 3.1.).

Коэффициент покрытия (платежеспособности) показывает платежные возможности краткосрочных обязательств предприятия, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации готовой продукции, но и прочих элементов текущих (оборотных) активов. Уменьшение коэффициента говорит о снижении платежных возможностей предприятия.

Таблица 3.1.

**Минимальные требования, предъявляемые к строительно-подрядным организациям для включения в
Реестр**

№	Строительно-подрядные организации	Постоянная минимальная численность (чел.), в том числе:		Наличие собственных действующих машин и механизмов, в том числе:						Коэффициент платежеспособности или покрытия — Кпл	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами — Кос
		Производственный персонал	АУП	строительный транспорт (шт.)	экскаватор (V ковша — 0,5 — 1,5 м ³) (шт.)	автокран грузоподъемностью 10 — 25 тн (шт.)	башенный кран (шт.)	средства малой механизации (шт.)	наличие производственной базы (+, -)		
1.	Комплексная	500	30	40	6	5	2	30	+	не ниже 1,25	не ниже 0,2
2.	Специализированная	70	20	15	3	2	—	20	+		
3.	Малая	10	2	1	1	1	—	8	—		

Коэффициент рассчитывается по формуле:

$$K_{пл} = \frac{\text{Текущие (оборотные) активы}}{\text{Текущие обязательства}} = \frac{A2}{П2 - ДО}, \quad (3.1) \quad \text{где:}$$

A2 — текущие (оборотные) активы (производственные запасы, готовая продукция, денежные средства, дебиторская задолженность и др.), раздел II актива баланса, строка 390;

П2 — обязательства, раздел II пассива баланса, строка 770;

ДО — долгосрочные обязательства (строка 490 бухгалтерского баланса).

Если коэффициент платежеспособности на конец отчетного периода имеет значение **ниже 1,25**, предприятие по этому показателю считается **неплатежеспособным**.

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами характеризует наличие собственных оборотных средств предприятия, необходимых для его финансовой устойчивости, соотношение интересов собственников предприятия и кредиторов.

Коэффициент определяется по формуле:

$$K_{ос} = \frac{(П1 + Дзк2) - A1}{A2}, \quad (3.2) \quad \text{где:}$$

A1 — долгосрочные активы (основные средства, нематериальные активы, капитальные вложения и др.), раздел I актива баланса, строка 130;

П1 — источники собственных средств (уставный капитал, резервный капитал, добавленный капитал, нераспределенная прибыль и др.), итог раздела I пассива баланса, строка 480;

Дзк2 — долгосрочные займы и кредиты, направленные на приобретение долгосрочных активов (расчетным путем из строк 570 и 580 бухгалтерского баланса).

Числитель этой дроби показывает, какая сумма собственных средств предприятия направлена в оборот, знаменатель — сумму всех оборотных средств. Минимальное значение этого коэффициента — 0,2.

Если коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами на конец отчетного периода имеет значение меньше 0,2, то предприятие по этому показателю считается необеспеченным собственными оборотными средствами.

Таблица 3.2

Показатели финансово-экономического состояния строительно-подрядной организации ООО «Гавхар Нур»

№	Коэффициенты	2012 г.	2013 г.	2014 г.
1.	Коэффициент платежеспособности или покрытия — Кпл	3,9	2,25	2,2
2.	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами — Кос	0,7	0,55	0,55

Так как расчетные показатели находятся в пределах установленных норм, то можно сделать вывод, о том что ООО «Гавхар Нур» обеспечено собственными оборотными средствами и может своевременно рассчитаться по своим обязательствам. Следовательно, мы можем рекомендовать ООО «Гавхар Нур» подать заявку для включения в Реестр строительно-подрядных организаций, что позволит в будущем предприятию воспользоваться рядом преимуществ, а именно:

освобождаются от уплаты таможенных платежей (за исключением таможенных сборов) по 31 декабря 2018 года за импортируемые строительную технику, оборудование, машины и механизмы, средства малой механизации, технологическую оснастку, включая инструменты, запасные части и комплектующие изделия, не производимые в Республике Узбекистан, по перечням, утверждаемым Кабинетом Министров Республики Узбекистан;

освобождаются от уплаты налога на прибыль юридических лиц сроком на 3 года с даты включения в Реестр строительно-подрядных организаций, с целевым направлением высвобождаемых средств на приобретение новой строительной техники, оборудования, машин и механизмов, средств малой механизации, технологической оснастки, включая инструменты, запасные части и комплектующие изделия.

3.2. Предложения по разработке стратегии развития малого предпринимательства в строительстве

Термин "стратегия" широко вошел в обиход специалистов, теорию и практику менеджмента. Стратегия представляет собой набор правил, которыми руководствуется организация при принятии управленческих решений, чтобы обеспечить решение поставленных и достижение хозяйственных целей малого строительного предприятия.

Суть стратегического управления заключается в том, что на предприятии существует четко организованное комплексное стратегическое планирование, чтобы обеспечить выработку долгосрочной стратегии для достижения глобальных целей и создание управленческих механизмов реализации этой стратегии через систему планов.

В стратегическом планировании важное место отводится анализу перспектив развития строительного предприятия, задачей которого является выяснение тех тенденций, опасностей, возможностей, а также отдельных чрезвычайных ситуаций, которые способны изменить сложившиеся тенденции. Этот анализ дополняется анализом позиций в конкурентной борьбе.

Стратегическое планирование вызывает все больший интерес у предприятий, которые сталкиваются с трудностями в осуществлении принципиально новых стратегий. **Приростный стиль поведения** организации, как показывает само название, характеризуется постановкой целей "от достигнутого", направлен на минимизацию отклонений от традиционного поведения как внутри организации, так и в ее взаимоотношениях с окружающей средой. Организации, придерживающиеся этого стиля поведения, стремятся избежать изменений ограничить их и минимизировать. При приростном поведении действия предпринимаются в том случае, если необходимость изменений стала настоятельной. Поиск альтернативных решений ведется последовательно и принимается первое удовлетворительное решение. Такое

поведение исповедует большинство успешно работающих длительное время организаций.

Предпринимательский стиль поведения характеризуется стремлением к изменениям, к предупреждению будущих проблем и новых возможностей. Для этого ведется широкий поиск управленческих решений, когда разрабатываются многочисленные альтернативы и из них выбирается наиболее оптимальная. Предпринимательская организация стремится к непрерывной цепи изменений, поскольку в них она видит свою будущую эффективность и успех. Причем планирование в данном случае, на наш взгляд, должно вестись от поставленной цели и исходя из имеющихся у предприятия потенциальных возможностей и перспектив развития рыночного спроса. Такой подход позволяет руководству предприятия четко установить к чему ему следует стремиться, и какими оно обладает для этого возможностями. Причем имеющиеся у малого строительного предприятия объемы ресурсов и определяют характер управления данным предприятием. Причем, если предприятие по своим оценкам на момент планирования обладает всеми необходимыми ресурсами для достижения поставленных целей, то такие цели можно считать слабо напряженными, и они должны быть скорректированы в сторону повышения сложности их достижения. В этом случае все целевые показатели производственной деятельности малого строительного предприятия могут определяться с помощью интервальных оценок, когда нижнее значение устанавливаемого интервала соответствует имеющемуся у предприятия ресурсному обеспечению, а верхняя граница является гипотетической оценкой, к достижению которой предприятие должно стремиться в процессе производственной деятельности.

Следовательно, задача управления производственным процессом на малом строительном предприятии будет определяться необходимостью достижения условия, когда фактическое значение оцениваемых показателей как можно дальше отдалается от нижних границ и стремиться к верхним границам выбранных целевых показателей деятельности.

В случае же, когда в процессе производственной деятельности выясняется, что имеющихся у предприятия ресурсов для достижения поставленных целей не хватает, то в этом случае решается задача такого оптимального перераспределения имеющихся ресурсов между строящимися объектами, которое позволяет ему получить максимальную прибыль исходя из имеющихся у него потенциальных возможностей. При этом если фактические значения целевых показателей строительного предприятия выходят за пределы нижней границы, то это является сигналом неэффективного функционирования малого строительного предприятия.

В самом общем случае методика формирования напряженных планов малым строительным предприятием может иметь следующее содержание:

1. Выполнить мониторинг окружающей среды и оценку потенциальных возможностей строительного предприятия.
2. Определить критерии эффективности производственной деятельности строительного предприятия.
3. Провести оценку потребительских возможностей рынка и спланировать стратегию развития строительного предприятия.
4. Формирование целевых условий деятельности исходя из намеченных перспектив развития.
5. Выполнить проверку условия, определяющего наличие у предприятия всех необходимых для достижения поставленных целей ресурсов:
 - а) если ресурсов достаточно и спрос на выпускаемую продукцию растет, то необходимо увеличить показатели плана развития на заданную предельную величину;
 - б) если ресурсов достаточно, а спрос на выпускаемую продукцию падает, то необходимо пересмотреть ассортимент выпускаемой строительной продукции и перейти к п.1;
 - в) если ресурсов недостаточно, то план напряженный и следует перейти к п.б.

6. Перераспределить имеющиеся в наличии ресурсы между различными объектами таким образом, чтобы в итоге получить максимальную прибыль, используя следующее условие многокритериальной оптимальности:

$$\begin{aligned} \max (F_1 = \sum_{i=1,n} a_i b_i v_i) ; \\ \min (F_2 = \sum_{i=1,n} c_i v_i), \end{aligned} \quad (3.3)$$

где: a - прибыль, которую может принести строительство i -го объекта;

b - риски, связанные со строительством i -го объекта;

V - количество планируемых к производству объектов i -го вида;

C - затраты, связанные со строительством объектов i -го наименования.

Опыт показывает, что в условиях рынка организации гораздо реже прибегают к предпринимательскому стилю поведения, чем к приростному. Организации, придерживающиеся разных стилей поведения, существенно отличаются по своим характеристикам. Например, строительное предприятие ООО "Гавхар Нур" и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз», придерживающееся приростного стиля поведения, видит свою цель в оптимизации прибыльности, ее организационная структура должна быть сравнительно стабильной, работа ведется в соответствии с ходом технологического процесса возведения объектов, экономия на масштабах производства считается главным фактором эффективной деятельности, а сами ее виды слабо увязаны между собой, управленческие решения представляют собой реакцию предприятия на возникающие проблемы с запаздыванием по отношению к моменту их появления. Те же характеристики у организации, придерживающейся предпринимательского стиля поведения, выглядят по-другому: цель - оптимизация потенциала прибыльности, организационная структура гибкая, изменяющаяся адекватно условиям среды, управленческие решения принимаются через активный поиск возможностей путем предвидения проблем. Существенные отличия имеют и другие организационные характеристики. Таким образом, предпринимательский стиль

поведения обладает более высокими возможностями адаптации строительного предприятия к окружающей среде.

Опыт реорганизации систем управления организациями показывает, что переход от одного стиля поведения к другому связан с глубокими изменениями, требует много времени и средств, психологически чрезвычайно труден для людей, так как требует перераспределения власти. В свою очередь, перераспределение власти в организации связано с необходимостью перестройки ее организационной структуры, изменением должностных функций, перераспределением прав и ответственности принимать решения между разными уровнями управленческой иерархии. Попытки соединить оба стиля поведения в одной организации ведет к возникновению напряженности внутри нее и к конфликтным ситуациям. Очевидно, что в каждом конкретном случае необходимо решать задачу, какому типу поведения следует отдать предпочтение.

Обычно система стратегического управления состоит из двух взаимодополняющих подсистем: анализа и планирования стратегии предприятия, а также управления стратегическими проблемами в реальном масштабе времени. Управление стратегическими возможностями предприятия, при всем его актуальности для рыночных условий, следует рассматривать как переходную форму стратегического управления.

Стратегическое управление предполагает, что строительное предприятие определяет свои ключевые позиции на перспективу в зависимости от приоритетности целей. Отсюда различные виды стратегий, на которые предприятие может ориентироваться. На наш взгляд для малого строительного предприятия наиболее предпочтительными представляются следующие виды стратегий:

1. **Продуктово - рыночная стратегия** направлена на определение: видов конкретной продукции и технологий, которые предприятие будет производить; сфер и методов сбыта; способов повышения уровня конкурентоспособности продукции.

2. *Стратегия маркетинга* предполагает гибкое приспособление деятельности строительного предприятия к рыночным условиям с учетом позиции производимой строительной продукции на рынке, уровня затрат на исследование рынка, комплекса мероприятий по форсированию сбыта; распределение средств, ассигнованных на маркетинговую деятельность, между выбранными рынками.

3. *Конкурентная стратегия* направлена на снижение издержек производства, индивидуализацию и повышение качества продукции, определение путем сегментации новых секторов деятельности на конкретных рынках.

4. *Стратегия развития* направлена на реализацию целей обеспечения устойчивых темпов развития и функционирования фирмы. Стратегия развития определяется по следующим ключевым направлениям: разработка новых видов продукции, расширение вертикальной интеграции, повышение конкурентоспособности предприятия.

Выбор конкретной стратегии делается на основе сравнения перспектив развития строительного предприятия в различных видах деятельности, установления приоритетов и распределения ресурсов между видами деятельности для обеспечения будущего успеха. Для анализируемых предприятий ООО "Гавхар Нур" и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» с учетом результатов оценки финансового состояния, рыночных возможностей, сильных и слабых сторон, возможностей и угроз характерных для малых строительных организаций предлагается стратегия маркетинга, которая позволит предприятию гибко приспособиться к рыночным условиям. Таким образом, выбранная стратегия позволит малому строительному предприятию достичь намеченных целей наилучшим образом.

ВЫВОДЫ ПО ГЛАВЕ III

В третьей главе «Организационно-экономические подходы к эффективному управлению развитием малого предпринимательства в строительстве» приведены основные направления совершенствования малого бизнеса в строительстве.

Предлагается формирование эффективной организационной структуры управления малым предприятием в строительстве, так как на сегодняшний день важное значение для эффективной работы малого предприятия имеет правильный выбор его организационной структуры управления. Организационная структура фирмы должна быть, прежде всего, направлена на установление четких взаимосвязей между отдельными ее подразделениями, распределение между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию системы управления, находящие выражение в тех или иных принципах управления.

В связи с постановлением Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию строительных организаций и укреплению их материально-технической базы» от 3 марта 2014 года за № ПП–2137 и в целях обеспечения сопряженности возрастающих объемов освоения капитальных вложений в отраслях и сферах экономики с мощностями специализированных строительно-подрядных организаций в регионах республики, позволит строительным организациям кардинально повысить уровень и качество проводимых строительно-монтажных работ за счет развития и укрепления производственно-технической базы подрядных организаций, выполнения всего цикла строительных работ методом «под ключ».

В стратегическом планировании важное место отводится анализу перспектив развития строительного предприятия, задачей которого является выяснение тех тенденций, опасностей, возможностей, а также отдельных чрезвычайных ситуаций, которые способны изменить сложившиеся тенденции. Этот анализ дополняется анализом позиций в конкурентной борьбе.

Предложена методика формирования напряженных планов малым строительным предприятием, предусматривающая оптимальное распределение имеющихся ресурсов по критерию получения максимальной прибыли.

Также в третьей главе диссертационного исследования рассматривается стратегическое управление, которое предполагает, что строительное предприятие определяет свои ключевые позиции на перспективу в зависимости от

приоритетности целей. Отсюда различные виды стратегий, на которые предприятие может ориентироваться. Выбор конкретной стратегии делается на основе сравнения перспектив развития строительного предприятия в различных видах деятельности, установления приоритетов и распределения ресурсов между видами деятельности для обеспечения будущего успеха. Для анализируемых предприятий ООО "Гавхар Нур" и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» с учетом результатов оценки финансового состояния, рыночных возможностей, сильных и слабых сторон, возможностей и угроз характерных для малых строительных организаций предлагается стратегия маркетинга, которая позволит предприятию гибко приспособиться к рыночным условиям. Таким образом, выбранная стратегия позволит малому строительному предприятию достичь намеченных целей наилучшим образом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

При проведении диссертационного исследования, в работе получен ряд результатов имеющих как теоретическое, так и практическое значение эффективного развития малого бизнеса и предпринимательства в строительстве. Полученные результаты могут быть использованы формирования эффективной системы управления малыми строительными предприятиями Республики Узбекистан.

1. Успешное развитие малого предпринимательства возможно лишь при наличии политической воли государства сформировать благоприятные социальные, экономические, правовые, политические и другие условия, поддержание и укрепление которых, в свою очередь, обеспечивается широкомасштабным развитием малого бизнеса.

Принят Указ Президента Республики Узбекистан от 15 мая 2015 года № УП-4725 «О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития», который направлен на создание еще более благоприятных экономических и правовых условий и стимулов для кардинального повышения роли и места частной собственности в экономике, ликвидации имеющихся преград и ограничений в организации предпринимательской деятельности, последовательного роста доли частной собственности в валовом внутреннем продукте. Указом утверждена комплексная Программа мер, предусматривающая реализацию в основном в текущем 2015 году 33 конкретных мероприятий по четырем ключевым направлениям дальнейшего обеспечения надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятия преград для их ускоренного развития, а именно:

Особое внимание в Программе мер обращено на создание необходимых условий и возможностей для ускоренного развития частной собственности и частного предпринимательства, дальнейшее упрощение порядка их создания и организации деятельности, предоставление большей свободы для

предпринимательства за счет либерализации административного и уголовного законодательства

Только за период 2012—2014 годы принято более 15 законов Республики Узбекистан, направленных на повышение роли частной собственности и ее защиту, дальнейшее улучшение состояния деловой среды и условий ведения бизнеса, в том числе «О защите частной собственности и гарантиях прав собственников», «О гарантиях свободы предпринимательской деятельности (новая редакция)», «О разрешительных процедурах в сфере предпринимательской деятельности», «О конкуренции», «О семейном предпринимательстве» и другие.

Благодаря реализации мер по снятию преград для ускоренного развития частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства по совершенствованию государственной поддержки малого бизнеса в строительстве появятся новые стимулы и перспективы для развития частного бизнеса и предпринимательства.

2. С целью определения эффективных направлений дальнейшего развития малого предпринимательства в строительстве проведены исследования основных проблем функционирования малых строительных предприятий и основных условий их эффективного развития.

Была проведена оценка общехозяйственной деятельности малых строительных организаций Сурхандарьинской области. Результатом финансового анализа является оценка состояния предприятия, его имущества, активов и пассивов баланса, скорости оборота капитала, доходности используемых средств.

Анализ финансового состояния предприятий позволяет отследить тенденции его развития, дать комплексную оценку хозяйственной, коммерческой деятельности и служит связующим звеном между выработкой управленческих решений и собственно производственно-предпринимательской деятельностью.

Финансовое состояние ООО "Гавхар Нур" и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» зависит от результатов их производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

В частности, темп роста прибыли до уплаты налогов в ООО «Гавхар Нур» в 2013 году по отношению к 2012 году составила 132%, а в 2014 году по отношению к 2013 году - 111%. Снижение темпа роста валовой прибыли на 21% связано с увеличением себестоимости подрядных работ. Темп роста чистой прибыли в ООО «Гавхар Нур» в 2013 году по отношению к 2012 году составил 96%, а в 2014 году по отношению к 2013 году - 138%. Данные показатели характеризуют достаточно стабильную деятельность анализируемого предприятия.

Маркетинговая деятельность в строительных организациях во многом определяется особенностями строительной продукции как товара. Следует отметить, что ни одна из рассмотренных в параграфе 2.3. особенностей строительной продукции не создает преимуществ для успешного функционирования на рынке, а лишь делает проблемы строительных фирм более многоаспектными и сложными.

Проанализировав существующее положение ООО «Гавхар Нур» и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» на рынке, были выявлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы внешней среды наиболее типичные для малых строительных предприятий.

В настоящее время лизинг в Узбекистане становится важным источником среднесрочного и долгосрочного финансирования предприятий реального сектора экономики, и начинает играть особую роль в качестве эффективного инструмента увеличения активов субъектов малого предпринимательства. Учитывая высокую капиталоемкость строительной индустрии, лизинговые операции для малых строительных предприятий дают возможность приобретения практически любого объекта активной части основных фондов.

Таким образом, в условиях ускоренного обновления техники лизинговые сделки позволяют более активно использовать достижения научно-технического прогресса, мобильно обновлять производственную базу, существенно уменьшить издержки производства и, кроме того, дают возможность вместо единовременной

аккумуляции средств для возмещения стоимости покупаемого имущества рассредоточить выплаты за используемое имущество во времени.

Предлагается формирование эффективной организационной структуры управления малым предприятием в строительстве, так как на сегодняшний день важное значение для эффективной работы малого предприятия имеет правильный выбор его организационной структуры управления. Организационная структура фирмы должна быть, прежде всего, направлена на установление четких взаимосвязей между отдельными ее подразделениями, распределение между ними прав и ответственности. В ней реализуются различные требования к совершенствованию системы управления, находящие выражение в тех или иных принципах управления.

3. В связи с постановлением Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию строительных организаций и укреплению их материально-технической базы» от 3 марта 2014 года за № ПП–2137 и в целях обеспечения сопряженности возрастающих объемов освоения капитальных вложений в отраслях и сферах экономики с мощностями специализированных строительно-подрядных организаций в регионах республики, позволит строительным организациям кардинально повысить уровень и качество проводимых строительно-монтажных работ за счет развития и укрепления производственно-технической базы подрядных организаций, выполнения всего цикла строительных работ методом «под ключ».

Для повышения эффективности производственной деятельности предложена методика формирования напряженных планов малого строительного предприятия, предусматривающая оптимальное распределение имеющихся ресурсов по критерию получения максимальной прибыли.

В диссертационном исследовании было рассмотрено стратегическое управление, которое предполагает, что строительное предприятие определяет свои ключевые позиции на перспективу в зависимости от приоритетности целей. Отсюда различные виды стратегий, на которые предприятие может ориентироваться. Выбор конкретной стратегии делается на основе сравнения

перспектив развития строительного предприятия в различных видах деятельности, установления приоритетов и распределения ресурсов между видами деятельности для обеспечения будущего успеха. Для анализируемых предприятий ООО "Гавхар Нур" и ЧП «Саодатбону-Азиза-Термиз» с учетом результатов оценки финансового состояния, рыночных возможностей, сильных и слабых сторон, возможностей и угроз характерных для малых строительных организаций предлагается стратегия маркетинга, которая позволит предприятию гибко приспособиться к рыночным условиям. Таким образом, выбранная стратегия позволит малому строительному предприятию достичь намеченных целей наилучшим образом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

I. Законы Республики Узбекистан:

1. Конституция Республики Узбекистан (принята от 8 декабря 1992 года), 2012 г.
2. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан (принят Законом РУз от 23 ноября 2007г.); [электронный ресурс:<http://www.lex.uz/>].
3. Закон Республики Узбекистан № 756-I «О лизинге» от 14 апреля 1999 г.

II. Законодательные акты:

4. Постановление Президента Республики Узбекистан от 15 декабря 2010 года, №1442 «О приоритетах развития промышленности Республики Узбекистан в 2011-2015 годах».
5. Постановление Президента Республики Узбекистан от 3 марта 2014 года № ПП-2137 «О мерах по дальнейшему развитию строительных организаций и укреплению их материально-технической базы».
6. Указ Президента Республики Узбекистан от 28 ноября 2008 года № УП-4053 «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики».
7. Указ Президента Республики Узбекистан от 9 апреля 1998 г. № УП-1987 «О мерах по дальнейшему стимулированию развития частного предпринимательства, малого бизнеса».
8. Указ Президента Республики Узбекистан от 7 апреля 2014 г. № УП-4609 «О дополнительных мерах по дальнейшему совершенствованию инвестиционного климата и деловой среды в Республике Узбекистан».
9. Указ Президента Республики Узбекистан от 15 мая 2015 года № УП-4725 «О мерах по обеспечению надежной защиты частной собственности, малого бизнеса и частного предпринимательства, снятию преград для их ускоренного развития».
10. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 18 апреля 2014 г. № 97 «Об утверждении положения о порядке формирования и ведения реестра строительно-подрядных организаций».

III. Труды Президента:

11. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2014 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2015 год, от 17 января 2015 года. <http://www.press-service.uz/ru/news/5079/>
12. Выступление Президента Республики Узбекистан И.Каримова на открытии международной конференции «О роли и значении малого бизнеса и частного предпринимательства в реализации социально-экономической политики в Узбекистане» от 18 сентября 2012 года. <http://www.press-service.uz/ru/news/>
13. Каримов И. А Модернизация страны и построение гражданского общества – наш главный приоритет. Доклад на совместном заседании Законодательной палаты и Сената Олий Мажлис РУз.Т. - «Узбекистан», 2010 г.

IV. Основная литература:

14. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха/Пер. с нем. — М.: Экономика, 1995.
15. Виханский О.С., Наумов А И. Менеджмент человек, стратегия, организация, процесс. Учебник 3-е изд. М.: Гардарики, 2000.
16. Зайнутдинов Ш.Н. Методология оценки социальной эффективности инновационной деятельности. Сб. науч. тр. Ташкент, 2012.
17. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса. Пер. с англ. - М.: Изд-во "Вершина", 2008.
18. Парментер Д. Ключевые показатели эффективности. Разработка, внедрение и применение решающих показателей. – М: Олимп-бизнес, 2004
19. Фатхутдинов. Стратегический маркетинг: Учебник. — М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2000. — 640 с.
20. Фатхутдинов. Стратегический менеджмент: Учебник. — 7-е изд.,спр. и доп. М.: Дело, 2005. — 448 с
21. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент /Пер. с англ. О А. Третьяк, Л. А Волковой, Ю.Н Каптуренского. СПб.: Питер, 1999.

22. Ламбен Ж-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива /Пер. с франц СПб.: Наука, 1996.

23. Мескон МХ, Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. М ' Дело, 2004

V. Дополнительная литература:

24. Ансофф И. Стратегическое управление. — М.: Экономика, 1989.

25. Управление организацией: Учебник / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатина. 3-е изд., перераб и доп. М.: ИНФРА-М, 2002.

26. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия .— М.:ИНФРА-М, 2007.

27. Волжин С.А, Эргашбаев Д.А., Анализ хозяйственной деятельности предприятия 2003.

VI. Статистические и аналитические сборники:

28. Агентство IndexInfo «Обзор рынка услуг по разработке бизнес-планов и ТЭО», Ташкент 2012. <http://indexinfo.uz/wp-content/uploads/2012/04/struktura-obzora.pdf>

29. Государственный комитет статистики. <http://www.12news.uz/news/2014/03/16/в-жилищном-строительстве-узбекистан/>

30. Статистический сборник. Основные тенденции и показатели экономического и социального развития Республики Узбекистан за годы независимости (1990-2010гг.) и прогноз на 2011 – 2015 гг. ИПТД «Узбекистан», 2011.

31. Справочник по рынку материалов для внутреннего обустройства и отделки помещений (по данным 2009 г.) / Под общ.ред. к.т.н., проф. П. В. Захарченко. – К.: КНУСА, СПД Павленко, 2010. – 204 с.

VII. Электронные ресурсы:

32. <http://www.gov.uz/ru/cmnu.scm?cname=others>

33. <http://www.press-service.uz/>

34. <http://www.12news.uz/>

35. <http://stat.uz/>

36. <http://news.uzreport.uz>