

УДК: 334.7(574)

РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННЫХ КОРПОРАЦИИ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Абдувалиев Абдулазиз Абдувалиевич

к.э.н., ученый секретарь

Научно-исследовательский центр

«Научные основы и проблемы развития

экономики Узбекистана» при

Ташкентском государственном экономическом университете

e-mail: abduvaliev@inbox.ru

тел.: +998-93-378-17-16

Аннотация: *Исследована актуальность развитие государственных корпорации в мировой экономике, анализирована роль и тенденция развития государственных корпорации в стра-*

нах с переходной экономикой, изучен процесс реформирования государственных предприятий в Китае, анализирована тенденция развития корпоративного управления в Узбекистане.

Ключевые слова: *государство, корпорация, государственные корпорации, инновация, развитие, национальная экономика, кризис, ТНК.*

В мировой практике государственные компании характеризуются значительным финансово-экономическим, научно-техническим и инновационным потенциалом и их развитие в последнее время, как в развитых, так и в развивающихся странах, вызывает повышенный интерес.

Глобальный финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. вынудил многих развивающихся стран обратить внимание на участие государства в корпоративных структурах. Характерно что, именно в кризисный период на государственные компании приходилось 80% стоимости фондового рынка в Китае, 60% в России и 40% в Бразилии, они осуществляют более трети прямых иностранных инвестиций развивающихся стран, почти половину сделок по слияниям и поглощениям[3. С.3].

Если в 2004 году в списке 50 крупнейших глобальных компаний из развивающихся стран с участием государства не было, то в 2011 году их насчитывалось уже 11.

В 2011 году, в мире насчитывалось 653 государственных ТНК, 285 из которых расположены в развитых странах и 345 в развивающихся странах. В экономически развитых странах наибольшее количество государственных ТНК расположено в Дании (36), во Франции (32) и в Финляндии (21) и самое наименьшее в США (3) (Табл.1)

В 2014 год в списке 15 самых крупных государственных ТНК по контролируемым активам

лидирует Европейские страны – всего 2 трлн. 30 млрд. долл. и 1 трлн. 22 млрд. долл. по зарубежным активам. В данном списке лидирует Франция – всего 844 млрд. долл. контролируемых активов и из них 432 млрд. долл. зарубежные, в Италия всего 412 млрд. долл. из них 265 млрд. долл. зарубежные активы, в Германия – 552 млрд. долл. из них, 254 млрд. долл. зарубежные активы и в Китае 567 млрд. долл., из них, 112 млрд. долл. зарубежные активы (Табл. 2).

Немаловажным является то, что государственные ТНК положительно влияют и на макроэкономический показатель – обеспечение занятости, в странах, где они расположены. Французскими ТНК было создано всего 684,9 тыс. рабочих мест (в том числе и в зарубежных филиалах), Германскими 765,8 тыс., Китайскими 270 тыс. и Итальянскими 151,5 тыс. рабочих мест (Табл. 2).

Растет роль государственных предприятий и в экономике таких развивающихся стран как Китай, Бразилия, Индия, Россия и др., которая определяется по доле государственных предприятий в экономике (Табл. 3).

На сегодняшний день нет ни одного значительного процесса в мировой экономике, который происходил бы без участия ТНК. Они принимают прямое и косвенное участие в мировом политическом процессе, выступают основной силой, которая формирует современный и будущий

Таблица 1

Распределение государственных ТНК по странам и регионам[11 P.31]

Страна	Число компаний	Доля, %
Развитые страны в целом	285	43,6
в том числе,		
Дания	36	5,5
Франция	32	4,9
Норвегия	27	4,1
Финляндия	21	3,2
Германия	18	2,8
Развивающиеся страны	345	52,8
в том числе,		
ЮАР	54	8,3
Китай	50	7,7
Малайзия	45	6,9
ОАЭ	21	3,2
Индия	20	3,1
Всего в мире	653	100

Таблица 2

В 2012 году 15 самых крупных государственных ТНК по зарубежным активам (млрд. долл., численность в цифрах)[12 P.21]

Государственные ТНК	Страна	Сфера	Доля государства	Зарубежные активы	Всего активы	Всего продажи	Всего занятость
GDS Suez	Франция	Коммунальные услуги	36	175	272	125	219330
Volkswagen Group	Германия	Автомобильная промышленность	20	150	209	200	533069
Eni SpA	Италия	Нефть и газ	26	133	105	160	77030
Enel SpA	Италия	Коммунальные услуги	31	132	227	109	73702
EDF SA	Франция	Коммунальные услуги	00	103	331	93	150730
Deutsche Telekom AG	Германия	Телекоммуникация	32	96	103	75	232302
Alibaba Group	Китай	Многоотраслевой	100	72	515	52	100020
Statens Petroleum AS	Норвегия	Нефть и газ	67	71	101	121	23020
General Motors Co	США	Автомобильная промышленность	16	70	109	152	213000
Vattenfall AB	Швеция	Коммунальные услуги	100	50	01	25	32790
Orange SA	Франция	Телекоммуникация	27	50	119	56	170531
Airbus Group	Франция	Авиаперевозки	12	06	122	73	100005
Vale SA	Бразилия	Добыча металлов	3	06	131	00	05305
CSCEC	Китай	Транспортировка и хранение	100	00	52	30	130000
Petronas	Малайзия	Нефть и газ	100	39	150	73	03266

Таблица 3

Роль государственных предприятий в экономике ряда развивающихся стран[3 С.6]

Страна	Число компаний с мажоритарным участием государства	Число компаний с миноритарным участием государства	Доля госпредприятий в экономике, % к ВВП	Доля госпредприятий в капитализации, %
Бразилия	247	397	30	34
Китай	167000		29	70
Индия	1144	404	13	4014
Россия	8114	1418	20	40
Сингапур	20		12	40
Тайланд	60		26	21
Турция	774	67	14	
Вьетнам	3344	1740	34	

облик мира. ТНК выступают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, как «локомотивы» мировой экономики[13]

Как свидетельствует развитие ТНК в мировой экономике, одними из ключевых и основных их преимуществ является самостоятельное финансирование НИОКР, активное внедрение результатов НИОКР и обеспечение «гибкости» в условиях жесткой конкуренции, передача инновационных технологии и разработок для серийного производства малому бизнесу.

В свою очередь, мировой опыт свидетельствует, что лидерство индустриально развитых стран обеспечивается в первую очередь возрастанием роли наукоемких и капиталоемких отраслей, вертикально интегрированных структур, включающих в себя весь производственный цикл от инвестирования в НИОКР, создания опытных образцов до массового и серийного производства и реализации. Механизм их функционирования основан на умелом сочетании возможностей внутреннего стратегического планирования, рыночного саморегулирования и тесного взаимодействия с различными государственными структурами[14].

В этой связи, особое место занимает изучение опыта формирования и развития государственных корпорации в таких развивающихся странах как Китай и Россия.

Исследования показали что, процесс реформирования государственных предприятий Китая можно разделить на 3 этапа[5 С.12-15].

Первый этап, 1978-1992 гг. На данном этапе расширены права предприятий при сохранении централизованного планирования; расширены

права государственных предприятий на самоуправление; позволено расходовать прибыль на учреждение средств развития и коллективного благосостояния; начат процесс приватизации.

Второй этап, 1992-2001 гг. Данный этап характеризуется как этап инноваций и экспериментальных реформ государственного сектора экономики. Важнейшие направления реформ второго этапа явились: мотивация работников на получение прибыли; внедрение системы управления государственными предприятиями, адаптированной к механизмам рыночной экономики; определение стратегического сектора экономики.

Третий этап – это начало XXI века. В 2001 г. создан Комитет по контролю и управлению государственным имуществом Китая (SASAC). Что способствовало переходу от устаревшей отраслевой схемы управления госсектором к акционерной корпоративной, соответствующей реалиям рыночной экономики. Основные функции Комитета заключались реформированием и реорганизацией госпредприятий; совершенствованием системы управления на госпредприятиях; ведение статистики и ревизий госсектора экономики; подготовка изменений в нормативные акты по регулированию госсектора экономики; согласие на приватизацию через продажу акций на Пекинской фондовой бирже.

Все госкомпании Китая стали подконтрольные Комитету, постепенно сокращалось число центральных госпредприятий, к примеру, в конце 2013 г. сократилось с 196 до 117, а в ближайшие годы их число планируется сократить до 50-60. Для обеспечения эффективности деятельности Комитета в его структуре создан «Иссле-

довательский центр по изучению и обобщению опыта реформирования системы управления госсектором».

Активизировалось регулирование отношения между частным и государственным секторами. Начала реализовываться тенденция проникновения частного и иностранного капитала в государственные предприятия. Что оказало положительное влияние на эффективность государственной экономики через участие частных капиталов в реструктуризации государственных предприятий, их консолидации и интернационализации. С повышением конкурентоспособности китайский госсектор интегрировался в мировой рынок капитала. Таким образом, в 2000-2014 гг. среди государственных предприятий стали формироваться ТНК. Активно реализовывались процессы укрупнения госпредприятий путем слияния и поглощения, а также создания совместных с иностранными компаниями предприятий филиалов госкомпаний за рубежом [5 С.12-15].

Активация развития государственных компаний Китая рассматривается многими зарубежными экспертами. Так, в работе отмечается: «... китайские предприятия, находящиеся в государственной собственности и пользующиеся государственной поддержкой, получают финансовую помощь, нормативные привилегии, а также льготы, каких обычно нет у их частных конкурентов» [7].

Ч.Чен разделяет две основные группы сыгравших важную роль в увеличении прямых зарубежных инвестиций в экономике Китая, это государственные компании, подконтрольные центральному правительству и фирмы расположенные в провинциях (подконтрольные местной власти, но в большинстве случаев это фирмы не подконтрольные государству) [15. Р.1].

В целом, стратегическая цель создания, развития и поддержки правительством Китая государственных компаний основывалась на решении трех основных задач это [9 С.154]: создание национальных, высоко конкурентных и вместе с тем, подконтрольных государству ТНК; привлечение государственных компаний в осуществление НИОКР, тем самым, уменьшая долю непосредственного финансирования государством НИОКР; создание механизма внедрения результатов НИОКР в производственный процесс.

До 2025 года Китай объявил 10 главных приоритетных сфер: информационные технологии нового поколения, станкостроение и роботы высшего класса, авиакосмическое оборудова-

ние, инженерная океанология и высокотехнологичные корабли, передовые железнодорожные технологии, экономия энергии и транспортные средства на новых источниках энергии, электрооборудование, новые материалы, биомедицина и высокоэффективное медицинское оборудование, сельскохозяйственная техника. Что самое главное, в каждой из них сохраняют свое лидерство госкомпании [9 С.154].

Тенденция становления и развития, государственных предприятия характерна и для российской экономики.

В России важную роль в становлении и развитии государственных корпораций играет государство, реализуя политику создания государственных корпораций в стратегических отраслях. Следовательно, государственные промышленные корпорации являются драйверами развития отрасли, и инвестиции, направленные на создание и развитие государственных корпораций, способствуют устойчивому и стабильному развитию отрасли [16 С.58].

По определению российского ученого, М. Делягина: «государственные корпорации – это некоммерческая организация, учрежденная Российской Федерацией как государством для выполнения социальных, управленческих или иных общественно полезных функций» [6].

Согласно Федеральному закону от 12.01.1996 №7-ФЗ «О некоммерческих организациях» государственной корпорацией признаётся не имеющая членства некоммерческая организация, учреждённая Российской Федерацией на основании Федерального Закона, о ее создании и на основе имущественного взноса и созданная для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций [17].

Интегрированные структуры, созданные по инициативе государства, в первую очередь были созданы в основном в топливно-энергетическом комплексе, которые составляли опору национальной экономики. Принципиально новым моментом стало появление в 2007-2008 годах сразу нескольких государственных корпораций, таких как «РоснаноТех», «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства», «Олимпстрой», «Ростехнологии», «Росатом» и др. которые различаются по характеру своей деятельности.

В целом, по количественным оценкам, доля акций российских компаний, принадлежащих государству, в 2006 году составило 29,6%, в начале 2007 года – 35,1% и к началу 2008 года в рам-

ках базы «Експерт-400» они составили 40-45%. Если в 2004 году государство контролировало 81 компанию из 400 крупнейших (с совокупной выручкой 145 млрд. долл.), то в 2006 году – уже 103 (с совокупной выручкой 283 млрд. долл.). В 2004 году под контролем государства находилось 34,7% от совокупной выручки 400 крупнейших компаний России, то по итогам 2007 года – около 40% [4 С.28-31].

В российском законодательстве государственная корпорация не признается банкротом, так как действующее законодательство предусматривает банкротство лишь некоммерческих организаций. На государственные корпорации также не распространяется требования о раскрытии информации и особенно не отчитываются перед госорганами по результатам деятельности, за исключением ежегодного годового отчета для правительства. Все другие федеральные органы государственной власти, включая Минюст, налоговую и таможенную службу, органы местного самоуправления, не вправе вмешиваться в деятельность корпораций, что в итоге создавало условия для непрозрачности и бесконтрольности [6].

Но, в 2010 году изменения статуса государственных корпорации в направлении сокращения степени их бесконтрольности была осуществлена Федеральным законом “О внесении изменений в Федеральный закон “О некоммерческих организациях”. Законом были введены новые правовые нормы, регламентирующие функционирование государственных корпорации, в том числе нормы обязательной ежегодной проверки их бухгалтерской отчетности. В соответствии с законом все государственные корпорации стали полностью подотчетны Счетной палате. Кроме того, от государственных корпораций требуется разрабатывать и утверждать стратегию их деятельности [8 С.21].

В целом анализируя тенденцию развития государственных корпораций в развивающихся странах можно заключить что они:

- создают фундамент нового механизма развития национальной экономики, к примеру, в случае с Россией;
- развивают на инновационной основе обрабатывающих отраслей промышленности осуществляющие добычу и переработку полезных ископаемых;
- способствуют на инновационной основе развивать стратегические инфраструктурные отрасли естественных монополий (железные и

автомобильные дороги, авиационные перевозки и другие наукоемкие и высокотехнологичные отрасли).

Таким образом, базой новой инфраструктуры для стратегически важных отраслей становятся крупные государственные корпоративные структуры, параллельно обеспечивающие развитие масштабной производственной и научно-технической кооперации, в том числе, в форме малого бизнеса и частного предпринимательства.

Сегодня, Узбекистан, так же как и другие страны с переходной экономикой уделяет немалое внимание развитию корпоративного сектора в экономике.

В этом случае Президент И.А. Каримовым было отмечено: «Серьезного внимания требует коренное изменение принципов и подходов в системе корпоративного управления, внедрение современных международных стандартов корпоративного менеджмента производственными, внешнеэкономическими и инвестиционными процессами. Прежде всего, необходимо критически оценить эффективность деятельности наших корпоративных или акционерных объединений, сравнить с аналогичными иностранными, тем более что в экономически развитых странах, особенно в сфере промышленного производства, эта форма собственности является сегодня преобладающей» [1].

Следует отметить, что с возрастанием масштабов развития акционирования продемонстрировало наличие нерешенных проблем в системе корпоративного управления. Особенно это касается акционерных обществ с государственной долей пакетов акций [1].

Учитывая реализуемые реформы в Узбекистане, в 2015 году проделана большая работа по коренному изменению принципов и подходов в системе корпоративного управления. Проведена масштабная инвентаризация деятельности всех акционерных обществ, в результате которой 43% от общего числа, приняты решения об их ликвидации. На основе изучения международного опыта корпоративного управления предприятиями была разработана и утверждена новая типовая структура акционерного общества и на ее базе разработан и утвержден новый Классификатор должностей и профессий, с включением в него 566 новых категорий, соответствующих требованиям рыночной экономики [1].

Следует отметить, что реформы в корпоративном управлении закрепились и законодательством. Так Указом Президента Республики

Узбекистан от 24 апреля 2015 года принят Указ Президента Республики Узбекистан № УП-4720 «О мерах по внедрению современных методов корпоративного управления в акционерных обществах» [18].

Данный Указ принят в целях создания благоприятных условий для широкого привлечения прямых иностранных инвестиций, коренного повышения эффективности деятельности акционерных обществ, обеспечения их открытости и привлекательности для потенциальных инвесторов, внедрения современных методов корпоративного управления, усиления роли акционеров в стратегическом управлении предприятиями.

В Указе определены такие основные направления внедрения современных методов корпоративного управления как:

- разработка современных методов корпоративного управления, повышение эффективности использования производственных, инвестиционных, материально-технических, финансовых и трудовых ресурсов;

- создание акционерных обществ с участием иностранного капитала, формирование благоприятных условий для широкого привлечения в акционерные общества иностранных инвестиций;

- коренная реорганизация структуры управления акционерными обществами;

- повышение роли акционеров, в том числе миноритарных, в стратегическом управлении акционерным обществом, в обеспечении контроля за эффективной деятельностью управленческого персонала;

- подготовка и повышение профессионального уровня управленческого персонала на основе сотрудничества с ведущими зарубежными образовательными учреждениями, а также привлечение высококвалифицированных иностранных менеджеров на руководящие должности в акционерных обществах.

В целях совершенствования порядка приватизации государственных пакетов акций (долей) убыточных, низко рентабельных и имеющих низкий уровень использования мощностей предприятий в сфере промышленности и строительства с государственной долей в уставном фонде (уставном капитале) более 50 процентов, повышения эффективности механизмов и процедур их реализации, а также обеспечения публичности и прозрачности при совершении сделок с ними Кабинетом Министров Республики Узбекистан принято Постановление от 27 мая 2015 г. за №137 «Об утверждении положения о порядке

реализации по «нулевой» выкупной стоимости государственных пакетов акций (долей) убыточных, низкорентабельных и имеющих низкий уровень использования мощностей предприятий в сфере промышленности и строительства с государственной долей в уставном фонде (уставном капитале) более 50 процентов» [18].

При этом реализация по «нулевой» выкупной стоимости пакетов акций (долей) убыточных, низкорентабельных и имеющих низкий уровень использования мощностей предприятий в сфере промышленности и строительства осуществляется по согласованию с соответствующими комплексами Кабинета Министров, с последующим уменьшением доли государства в уставном фонде (уставном капитале) данных органов хозяйственного управления.

Постановлением Кабинета Министров от 28 июля 2015 года № 207 «О внедрении критериев оценки эффективности деятельности акционерных обществ и других хозяйствующих субъектов с долей государства».

Определены критерии оценки эффективности деятельности акционерных обществ, обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью с долей государства в уставном капитале, государственных предприятий. Эти критерии включают в себя ключевые показатели эффективности, рассчитываемые с установленной периодичностью (Табл.4).

Учитывая выше изложенные факты можно заключить следующие выводы:

- Глобальный финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. вынудил многих развивающихся стран обратить внимание на участие государства в корпоративных структурах. Даная тенденция особенно активизировалась в таких развивающихся странах как Китай и Россия.

- Исследования показали что, государственные корпорации в развивающихся странах в большинстве случаев неприбыльны, учитывая политику реинвестирования всей прибыли, следовательно, мотивация коммерческой прибыли не в приоритете (явный пример государственные корпорации Китая). Так как государственные корпорации создаются для реализации определенных целей государственной политики там, где необходимость инновационного развития высока. Что в результате, позволит создать хозяйственные связи в наукоемких отраслях и повысит конкурентоспособность национальной продукции на зарубежных рынках при помощи внедрения современных технологий.

- Как свидетельствует мировая практика, одними из ключевых и основных преимуществ ТНК, являются их самостоятельное финансирование НИОКР, активное внедрение результатов НИОКР и обеспечение «гибкости» в условиях жесткой конкуренции, передача инновационных технологии и разработок для серийного производства малому бизнесу. В результате, как показывают исследования, стратегическая цель создания, развития и поддержка правительством Китая и России государственных корпоративных структур, основывалась на решении самых важных задач, таких как: создание национальных, высоко конкурентных и вместе с тем, подконтрольных государству ТНК; возложение на государственные компании весь механизм функционирования НИОКР, что позволит уменьшение доли непосредственного финансирования государством НИОКР и самое главное создание механизма внедрения результатов НИОКР

в производственный процесс, непосредственно привлекая малый бизнес и частное предпринимательство.

- Сегодня, Узбекистан, так же как и другие страны с переходной экономикой уделяет немалое внимание развитию корпоративного сектора в экономике. Данные реформы проводятся на основе изучения передового международного опыта корпоративного управления. Для этого в первую очередь создана нормативно-правовая база, была разработана и утверждена новая типовая структура акционерного общества и на ее базе с учетом современных подходов к корпоративному управлению разработан и утвержден новый Классификатор должностей и профессий, с включением в него 566 новых категорий, соответствующих требованиям рыночной экономики, определены критерии оценки эффективности деятельности акционерных обществ и других хозяйствующих субъектов с долей государства.

Таблица 4.

ПРАВИЛА

расчета основных ключевых показателей эффективности[18]

Показатель	Формула расчета	Рекомендуемый или минимальный норматив	Характеристика
Обязательные для расчета показатели			
1. Прибыль до вычета процентов, налогов и амортизации (EBITDA — Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and amortization)	$\frac{\text{прибыль до налогообложения} + (\text{проценты к уплате}) + (\text{амортизация ОС и НМА})}{\text{выручка}}$ Рассчитывается в следующей последовательности: Чистая прибыль + Расходы по налогу на прибыль; □ Возмещенный налог на прибыль; (+ Чрезвычайные расходы); (□ Чрезвычайные доходы); + Проценты уплаченные; □ Проценты полученные; □ ЕВГ □ + Амортизационные отчисления по материальным и нематериальным активам; □ Переоценка активов; □ ЕВД □.	Норматив отсутствует. В целом, чем выше значение, тем организация работает лучше. Целесообразно рассмотреть показателя в динамике и в сравнении с другими организациями отрасли.	Показатель долговой нагрузки на организацию, характеризующий ее способность погашать свою задолженность перед кредиторами своим чистым денежным потоком.
2. Соотношение затрат и доходов (Cost Income ratio)	$\frac{\text{операционные расходы}}{\text{выручка}}$	Норматив отсутствует. В целом чем ниже значение, тем организация работает лучше. Целесообразно рассмотреть показателя в динамике и в сравнении с другими организациями отрасли.	Выражает соотношение операционных расходов (включающих себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы) по отношению к выручке.

<p>3. Рентабельность привлеченного капитала (ROCE — Return on Capital Employed)*</p>	<p>(чистая прибыль)/(привлеченный капитал на начало и конец периода).</p>	<p>Норматив отсутствует. В целом, чем выше значение, тем организация работает лучше. Целесообразно рассмотрение показателя в динамике и в сравнении с другими организациями отрасли</p>	<p>Показатель отдачи от вовлеченного в коммерческую деятельность собственного капитала организации и долгосрочно привлеченных средств (долгосрочных кредитов, займов).</p>
<p>4. Рентабельность акционерного капитала (ROE — Return on Equity)*</p>	<p>(чистая прибыль)/(среднегодовой акционерный капитал).</p>	<p>Норматив отсутствует. В целом, чем выше значение, тем организация работает лучше. Целесообразно рассмотрение показателя в динамике и в сравнении с другими организациями отрасли.</p>	<p>Характеризует доходность бизнеса для его владельцев, рассчитанную после вычета процентов по кредиту (т. е. чистая прибыль, в отличие от таких показателей, как ROA или ROIC, не корректируется на сумму процентов по кредиту).</p>
<p>5. Рентабельность инвестиций акционеров (ROI — Total Return on Investment)*</p>	<p>(цена акции в конце периода — цена акции в начале периода + выплаченные в течение периода дивиденды)/(цена акции в начале периода).</p>	<p>Норматив отсутствует. В целом, чем выше значение, тем организация работает лучше. Целесообразно рассмотрение показателя в динамике и в сравнении с другими организациями отрасли.</p>	<p>Совокупная акционерная доходность. Данный показатель представляет собой норму доходности акционеров в результате изменения биржевых котировок акций и начисления дивидендов.</p>
<p>6. Рентабельность активов</p>	<p>$\frac{K_{pp} - P_{удн} - A_{cp}}{A_1}$ где $P_{удн}$ — прибыль до уплаты налога на прибыль — (графа 5, строка 240, или убыток — со знаком минус графа 6, строка 240 формы № 2 «Отчет о финансовых результатах»); A_{cp} — среднеарифметическая величина стоимости активов, рассчитываемая по формуле: $A_{cp} = (A_1 + A_2) / 2$ где: A_1 — стоимость активов на начало периода (графа 3 строки 400 формы № 1 «Бухгалтерский баланс»); A_2 — стоимость активов на конец периода (графа 4 строки 400 формы № 1 «Бухгалтерский баланс»).</p>	<p>Если коэффициенты рентабельности за отчетный период: имеют значение ниже нуля (минусовой показатель), то организация считается убыточной; имеют значение ниже 0,05, то организация считается низко рентабельной (кроме предприятий монополистов).</p>	<p>Показывает уровень прибыльности (убыточности) финансово-хозяйственной деятельности организации.</p>

<p>7. Коэффициент абсолютной ликвидности</p>	<p>$K_{ал} = D_c / T_o$, где: D_c — денежные средства — сумма строк раздела актива баланса, строка 320 (строки 330 + 340 + 350 + 360); T_o — текущие обязательства, стр. 600 II раздела пассива баланса.</p>	<p>Норма: Рекомендуемая нижняя граница этого показателя — 0,2, т. е. выполняется условие: $K_{ал} \square \square \square \square$ При этом возможна дифференциация этого показателя по отраслям.</p>	<p>Этот показатель является наиболее жестким критерием ликвидности организации. Он показывает, какая часть краткосрочных заемных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно.</p>
<p>8. Коэффициент финансовой независимости</p>	<p>$K_{сс} = П_1 / (П_2 - Д_о)$, где: $П_1$ — источники собственных средств (уставной капитал, резервный капитал, добавленный капитал, нераспределенная прибыль и др.), итог раздела I пассива баланса, строка 480; $П_2$ — обязательства, раздел II пассива баланса, строка 770; $Д_о$ — долгосрочные обязательства (строка 490 бухгалтерского баланса).</p>	<p>Если коэффициент соотношения собственных и краткосрочных заемных средств на конец отчетного периода имеет значение менее 1, это свидетельствует о наличии у организации финансового риска. Понижение коэффициента свидетельствует о повышении финансового риска организации.</p>	<p>Определяет степень обеспеченности возврата краткосрочных заемных средств собственными источниками.</p>
<p>9. Оборачиваемость кредиторской задолженности в днях</p>	<p>$O_{кр}^{дн} = D_n / (B_p / K_3^{cp})$, где: B_p — чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг) отчетного периода, сум.; стр.010, графа 5 «Чистая выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) форма № 2 «Отчет о финансовых результатах»; D_n — количество календарных дней в периоде; K_3^{cp} — среднее арифметическое значение кредиторской задолженности (половина от суммы значений на начало и конец периода по строке 601 «текущая кредиторская задолженность» раздела II пассива баланса, формы № 1 «Бухгалтерский баланс»).</p>	<p>Норматив отсутствует. Значение зависит от отрасли и масштабов деятельности организации. Высокое значение позволяет организации иметь остаток неоплаченной кредиторской задолженности в качестве условно бесплатного источника финансирования своей текущей деятельности.</p>	<p>Показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Данный коэффициент показывает, за сколько дней организация погашает среднюю величину своей кредиторской задолженности.</p>
<p>10. Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях</p>	<p>$O_{дз}^{дн} = D_n / (B_p / D_3^{cp})$, где: B_p — чистая выручка от реализации продукции (работ, услуг) отчетного периода, сум.; стр.010, графа 5 «Чистая выручка от реализации продукции (товаров, работ, услуг) форма № 2 «Отчет о финансовых результатах»; D_n — количество календарных дней в периоде; D_3^{cp} — среднее арифметическое значение дебиторской задолженности (половина от суммы значений на начало и конец периода по строке 210 «Дебиторы, всего» раздела II актива баланса, формы № 1 «Бухгалтерский баланс»).</p>	<p>Норматив отсутствует. Значение зависит от отраслевых особенностей и технологии работы организации. В целом чем ниже значение, т.е. чем быстрее покупатели погашают свою задолженность, тем лучше для организации.</p>	<p>Измеряет скорость погашения дебиторской задолженности организации, насколько быстро организация получает оплату за проданные товары (работы, услуги) от своих покупателей.</p>

<p>11. Коэффициент покрытия (платежеспособности)</p>	<p>$K_{пл} = A_2 / (P_2 - D_0)$, где: A_2 — текущие активы (производственные запасы, готовая продукция, денежные средства, дебиторская задолженность и др.), раздел II актива баланса, строка 390; P_2 — обязательства, раздел II пассива баланса, строка 770; D_0 — долгосрочные обязательства (строка 490 бухгалтерского баланса).</p>	<p>Минимальное значение этого коэффициента — □□□ Если коэффициент платежеспособности на конец отчетного периода имеет значение ниже 1,25, организация по этому показателю считается неплатежеспособной. Уменьшение коэффициента говорит о снижении платежных возможностей организации.</p>	<p>Показывает платежные возможности краткосрочных обязательств организации, оцениваемые при условии не только своевременных расчетов с дебиторами и благоприятной реализации годовой продукции, но и прочих элементов текущих (оборотных) активов.</p>
<p>12. Дивидендный выход</p>	<p>$D_e = D_{ao} / EPS$, где: D_{ao} — начисленный дивиденд на одну простую акцию (на основании документов бухгалтерского учета); EPS — доход на акцию, определяется по формуле: $EPS = (Чп - ДИВ_{прив}) / K_{ao}$, где: $Чп$ — чистая прибыль отчетного периода, (строка 270 «Чистая прибыль (убыток) отчетного периода», графа 5 «Доходы (прибыль)», форма № 2 «Отчет о финансовых результатах»; $ДИВ_{прив}$ □ начисленные дивиденды по привилегированным акциям (на основании документов бухгалтерского учета); K_{ao} — общее число размещенных простых акций (строка 152 «простые», графа 9 «Итого» формы № 5 «Отчет о собственном капитале»).</p>	<p>Норматив отсутствует. В целом, чем выше значение, тем большую доходность организация приносит акционерам (учредителям, собственнику). Повышение дивидендного дохода может быть вызвано не только увеличением дивидендных выплат на акцию, но и снижением рыночной цены акции.</p>	<p>Показывает, какая часть чистой прибыли организации направляется на выплату дивидендов по обыкновенным акциям. Является мерой текущего дохода, т. е. дохода акционера без учета прироста стоимости капитала организации</p>
<p>13. Показатель снижения дебиторской задолженности (в % к установленному заданию)</p>	<p>Отношение фактического показателя снижения дебиторской задолженности к прогнозному заявленному значению.</p>	<p>Целевое значение определяется в соответствующей госпрограмме, либо органом управления организации.</p>	<p>Показывает, как выполняется соответствующая госпрограмма или решение органа управления организации.</p>

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на расширенном заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2015 году и важнейшим приоритетным направлениям экономической программы на 2016 год. <http://uza.uz/ru/politics/doklad-prezidenta-respubliki-uzbekistan-islama-karimova-na-r-16-01-2016>

2. Алехин Б. «Государственные корпорации: обремененные властью и гибкие» // Экономика России: XXI век. №20

3. Кондратьев В. «Второе дыхание государственного капитализма» // Мировая экономика и международные отношения. 2013. №6. Стр 3-11.

4. Виньков А. Государство – это ты! // Эксперт. 2008. № 2. С. 28-31.

5. Линь Г., Ковалев М. «Опыт Китая в управлении государственными предприятиями» // Вестник ассоциации Белорусских банков. №7. 2015. С.12-15.

6. Делягин М. «Госкорпорации: модернизация или коррупция?» http://nash-sovremennik.ru/archive/2008/n11/201-204_Delyagin.pdf

7. Шуман М. «Являются ли крупные государственные корпорации Китая серьезной проблемой для глобальной экономики?» <http://inosmi.ru/fareast/20120216/186031606.html>
8. Ширяева Р.И. «Инновационный потенциал госкорпораций» // Экономические науки. №3. 2014 г. С.21
9. «Стратегия превращения Китая в супериндустриальное государство» // Коллективное научное издание. Раздел И.А.Петухов «Тенденции и перспективы развития промышленности «Новых и высоких технологий» в КНР». М.:2002. С.154.
10. World Investment Report 2011. N.Y. – Geneva. P.31.
11. World Investment Report 2011. Non-equity modes of international production and development. Switzerland. 2011. P.31.
12. World Investment Report 2014. Investing in the SDGs: an action plan. Switzerland. 2014. P.21.
12. World Economic Situation and Prospects 2016. United Nations New York. 2016. P.60.
13. Попова А.В., Гриванов Р.И. «Транснациональные корпорации как субъект международных экономических отношений» // <http://www.scienceforum.ru/2015/1053/8190>
14. Наймушин В.Г. О роли интегрированных корпоративных структур в развитии экономики России // Экономический вестник Ростовского государственного университета, 2006, Том 4, №3
15. Chunlai Chen «Determinants and motives of outward foreign direct investment from China's provincial firms» // Transnational Corporations. Number 1. United Nations New York and Geneva, 2015. P.1
16. Ханина А.В. «Совершенствование механизма развития государственных корпорации в высокотехнологичном секторе экономики». Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Ростов-на-Дону. 2015. С.58
17. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».
18. www.Lex.uz