

SOI: 1.1/TAS

DOI: 10.15863/TAS

Scopus ASJC: 1000

ISSN 2308-4944 (print)

ISSN 2409-0085 (online)

№ 09 (101) 2021

Teoretičeskaâ i prikladnaâ nauka

Theoretical & Applied Science



Philadelphia, USA

**Teoretičkaâ i prikladnaâ
nauka**

**Theoretical & Applied
Science**

09 (101)

2021

International Scientific Journal

Theoretical & Applied Science

Founder: **International Academy of Theoretical & Applied Sciences**

Published since 2013 year. Issued Monthly.

International scientific journal «Theoretical & Applied Science», registered in France, and indexed more than 45 international scientific bases.

Editorial office: <http://T-Science.org> Phone: +777727-606-81

E-mail: T-Science@mail.ru

Editor-in Chief:

Alexandr Shevtsov

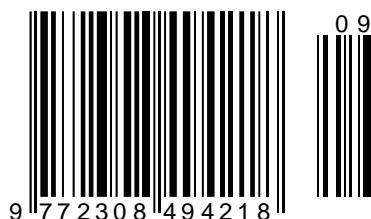
Hirsch index:

h Index RISC = 1 (78)

Editorial Board:

1	Prof.	Vladimir Kestelman	USA	h Index Scopus = 3 (38)
2	Prof.	Arne Jönsson	Sweden	h Index Scopus = 10 (33)
3	Prof.	Sagat Zhunisbekov	KZ	-
4	Assistant of Prof.	Boselin Prabhu	India	-
5	Lecturer	Denis Chemezov	Russia	h Index RISC = 2 (61)
6	Associate Prof.	Elnur Hasanov	Azerbaijan	h Index Scopus = 8 (11)
7	Associate Prof.	Christo Ananth	India	h Index Scopus = - (1)
8	Prof.	Shafa Aliyev	Azerbaijan	h Index Scopus = - (1)
9	Associate Prof.	Ramesh Kumar	India	h Index Scopus = - (2)
10	Associate Prof.	S. Sathish	India	h Index Scopus = 2 (13)
11	Researcher	Rohit Kumar Verma	India	-
12	Prof.	Kerem Shixaliyev	Azerbaijan	-
13	Associate Prof.	Ananeva Elena Pavlovna	Russia	h Index RISC = 1 (19)
14	Associate Prof.	Muhammad Hussein Noure Elahi	Iran	-
15	Assistant of Prof.	Tamar Shiukashvili	Georgia	-
16	Prof.	Said Abdullaevich Salekhov	Russia	-
17	Prof.	Vladimir Timofeevich Prokhorov	Russia	-
18	Researcher	Bobir Ortikmirzayevich Tursunov	Uzbekistan	-
19	Associate Prof.	Victor Aleksandrovich Melent'ev	Russia	-
20	Prof.	Manuchar Shishinashvili	Georgia	-

ISSN 2308-4944



© Collective of Authors

© «Theoretical & Applied Science»

International Scientific Journal

Theoretical & Applied Science

Editorial Board:

Hirsch index:

21	Prof.	Konstantin Kurpayanidi	Uzbekistan	h Index RISC = 8 (67)
22	Prof.	Shoumarov G'ayrat Bahramovich	Uzbekistan	-
23	Associate Prof.	Saidvali Yusupov	Uzbekistan	-
24	PhD	Tengiz Magradze	Georgia	-
25		Dilnoza Azlarova	Uzbekistan	-
26	Associate Prof.	Sanjar Goyipnazarov	Uzbekistan	-
27	Prof.	Shakhlo Ergasheva	Uzbekistan	-
28	Prof.	Nigora Safarova	Uzbekistan	-
29	Associate Prof.	Kurbonov Tohir Hamdamovich	Uzbekistan	-
30	Prof.	Pakhrutdinov Shukritdin Il'yasovich	Uzbekistan	-
31	PhD	Mamazhonov Akramzhon Turgunovich	Uzbekistan	-
32	PhD	Ravindra Bhardwaj	USA	h Index Scopus = 2 (5)
33	Assistant lecturer	Mehrinigor Akhmedova	Uzbekistan	-
34	Associate Prof.	Fayziyeva Makhbuba Rakhimjanovna	Uzbekistan	-
35	PhD	Jamshid Jalilov	Uzbekistan	-
36		Guzalbegim Rakhimova	Uzbekistan	-
37	Prof.	Gulchehra Gaffarova	Uzbekistan	-
38	Prof.	Manana Garibashvili	Georgia	-
39	D.Sc.	Alijon Karimovich Khusanov	Uzbekistan	-
40	PhD	Azizkhon Rakhmonov	Uzbekistan	-
41	Prof.	Sarvinoz Kadirova	Uzbekistan	-

International Scientific Journal
Theoretical & Applied Science



ISJ Theoretical & Applied Science, 09 (101), 806.
Philadelphia, USA



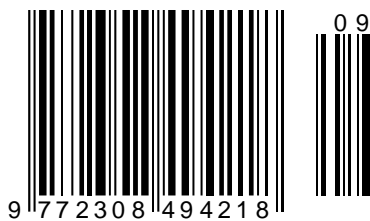
Impact Factor ICV = 6.630

Impact Factor ISI = 0.829
based on International Citation Report (ICR)

The percentage of rejected articles:



ISSN 2308-4944



Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2021 Issue: 09 Volume: 101

Published: 01.09.2021 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Konstantin Ivanovich Kurpayanidi

Fergana Polytechnic Institute

PhD in economics, Professor of the Russian Academy of Natural Sciences, Uzbekistan
Academician of the International Academy of Theoretical and Applied Sciences (USA),

Professor of the Russian Academy of natural Sciences

ORCID: 0000-0001-8354-1512 SPIN: 2321-7606 ResearcherID: Q-5596-2016

E-mail: w7777@mail.ru

konstantin@ferpi.uz

THE INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF SMALL BUSINESS: OPPORTUNITIES AND LIMITATIONS

Abstract: The article examines the development of entrepreneurship in the context of institutional conditions that create an environment for doing business, determine the volume of transaction costs associated with the implementation of standard procedures of the state regulator. The stages of formation and functioning of the institutional environment of entrepreneurship are analyzed. On the basis of the conducted retrospective analysis, the author's interpretation of the institutional environment of entrepreneurship is given. The economic consequences of the functioning of institutions are investigated in detail. The author has proved that the final effect of the set of role functions of the institutional environment is its influence on the process of forming preferences among small businesses. The condition of its stability is the satisfaction of all individuals and organizations (subjects of the political market) with the existing distribution of power and control over resources in the economy.

Key words: business, institutionalism, institutional economics, institutional environment, organization, entrepreneurship.

Language: English

Citation: Kurpayanidi, K. I. (2021). The institutional environment of small business: opportunities and limitations. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 09 (101), 1-9.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-09-101-1> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.09.101.1>

Scopus ASCC: 2000.

Introduction

UDC 330.88

The institutional environment determines the relative impact of various forms of entrepreneurial activity and their activities' directions. The accepted rules of the game mainly condition the means of achieving the goals of entrepreneurial structures. Therefore, if society wants to increase productivity, state authorities must form such an institutional environment, which creates a system of incentives for entrepreneurial activity and guarantees the freedom and safety of this activity in institutional conditions. This, in turn, requires an analysis of the formation of institutions regulating entrepreneurial activity and assessing the degree of influence of small business entities on the formation and development of the

institutional environment [1,2,3]. We proceed from the fact that small business entities' activities and the actions of the institutional environment components are interdependent and interrelated.

In general, the improvement of institutional conditions for the development of small business is an urgent problem of the country's current stage of economic development and an understudied area of research in domestic economic science [4,5].

For the first time, institutional environment and institutional agreement were introduced into scientific circulation in 1971 by L. Davis and D. North. Subsequently, the place and role of these terms in the institutional paradigm were clarified by O. Wilson (in "A Comparison of Alternative Approaches to the Analysis of Economic Organization"), who divided all existing theories into two major blocks: technological

Impact Factor:

SIRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

(neoclassical theory) and organizational (institutional theory). Technological theories explore the non-contractual direction of production theory, looking at the firm through the prism production curves. In turn, various branches of institutionalism analyze the firm as a set of contractual relations. Among them, we can distinguish the theory of property rights (theory of property rights), agency theory (agency theory), transactional economics (transaction cost economics), the conceptual basis of which is the institutional environment and institutional agreements (contract). Thus, the theory of property rights studies the institutional environment of economic organisations' activities in the economy's private sector and the theory of public choice - the institutional environment of individuals and organisations' activities in the public sector.

The definition of "institutional environment" proposed by L. Davis and D. North has not undergone any significant changes in the substantive aspect. The institutional environment is a set of fundamental political, social, legal and economic rules, which form the basis for the production, exchange, distribution of economic goods [6]. This environment affects relations and connections between economic subjects (entrepreneurs), forming an institutional arrangement (agreement).

M. Lapusta in his works uses the term "institutional-organizational environment", which is a set of institutions (organizations) that provide appropriate services to other business organizations. Among them he includes commercial banks, credit and financial organizations, etc. [7]. Domestic scientists offer to understand the institutional environment as the existing infrastructure to ensure the functioning, development and support of business entities (commercial banks, insurance organizations, educational institutions). In our opinion, the interpretation of the institutional environment as a set of organizations working in providing services to business entities seems narrow, as L. Davis and D. North under institutions still understand, primarily, the rules governing the interaction of economic agents.

Other scientists generally offer to use the concept of "institutional infrastructure", which is understood as a set of fulfilled and legalized norms and ways of behaviour in their "constitutional reality", their actual state aligning economic activity conditions for different subjects entering into economic interaction [8]. In our view, the latter concept reflects the properties of the institutional environment's components, which are accepted and performed by business entities, and in no way, concept can replace the concept of the institutional environment.

The normal functioning of the market economy is based on the presence and observance of certain norms, the "rules of the game" created to ensure the

best balance between transaction costs and the benefits of exchange and division of labour. Therefore, in modern interpretations of the institutional environment is represented:

- as a set of rules of the game or the environment in which the choice of rules of the game (social, legal or political) is possible;
- as the process of shaping the "rules of the game" in the economy's public or private sectors.

Our theoretical analysis shows that the content of the institutional environment derives from the essence of its components. The institutional environment's basic component are institutions, which is understood as a wide range of heterogeneous objects as they are called: language, ethics, religion, family, money, market, social conventions, customs, routines, internal order of the organization, legal norms, contracts, social order, political parties, universities and more. As a consequence, there are many definitions of the institution in the literature. While giving it different meanings, economists nevertheless associate institutions with a stable stereotype of people's behaviour and the framework of interaction that people consciously develop and adhere to. Thus, J. Commons understood "institutions" as collective activities designed to control individual activities that are pervasive [9]. However, most scholars unanimously assert (especially proponents of the new institutional economic theory) that D. North's definition of institution is the simplest and most correct. He understood "institutions" as "man-made restrictive frameworks that organize the interactions between them" [10]. Even though the institution is a conscious activity product, a distinction is made between institutions' artificial and natural origin [11]. On this point, B. Shavans writes that an institution at any moment after its formation acts as a hybrid, a product of conscious and unconscious processes; that is, at no subsequent point in time does the institution develop exclusively organically and spontaneously [12]. Consequently, institutions of natural origin have inherently conscious elements, and they emerge in part as a result of conscious processes. At the same time, they cannot be seen, felt, or even measured because they are constructs, the "rules of the game" in society.

In turn, in the definitions of M. Deryabina and G. Kolodko, it seems to us, the boundaries between the concepts of the institution and institutional environment are blurred. Thus, M. Deryabina writes that "institution is a set of rules and norms, as well as mechanisms for their implementation, with the help of which relations and interactions between people and organizations are structured and simplified [13]. According to G. Kolodko, "institutions are the rules of the economic game (market game) established by law or organizations that ensure compliance with these

Impact Factor:

SISRA (India)	= 6.317	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 1.582	ПИИИ (Russia)	= 3.939	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 9.035	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 7.184	OAJI (USA)	= 0.350

rules by all economic subjects, using incentives, rewards and punishments [14].

In our opinion, the essence of the institutional environment's components is most accurately revealed by the definition of A. Shastitko. He writes that: "institutions are formal and informal rules created by people, as well as mechanisms that ensure their observance (enforcement). Mechanisms ensuring compliance with the established rules become a component of society's institutional structure because the rules perform the function of restrictions in a situation of choice only when they are valid, functioning" [15].

However, institutions do not determine a person's behaviour entirely but only limit the set of alternatives from which an individual chooses one according to their goal function. Also, institutions do not refer to the individual but to his interaction with other people. The main purpose of institutions and the meaning of their functioning is to organize the relationships between people. Institutions arise in the process of human interaction, and institutions determine the latter. They have a dual nature: on the one hand, they establish the framework for economic behaviour, and on the other, they act as a factor that facilitates the implementation of economic activity. It follows that they are created to:

- ensuring the predictability of the results of a certain set of activities brings stability to economic activity. Following one institution or another makes it possible to count on a certain result with measurable costs of achieving it;

- ensuring the freedom and security of activities within certain limits, which participants in economic relations extremely appreciate;

- saving transactional costs.

Identification of the essence of the concept of "institution" allows us to proceed to the characteristic of the institutional environment's components. Structurally, they can be classified according to two general features: according to the fixation method and according to the hierarchy.

According to the fixation method, institutions are fixed in written law and institutions fixed in unwritten or customary law - traditions, customs, and taboos. The former are called formal rules, while the latter is called informal rules. Thus, the institutional environment is a complex unity of formal and informal rules. Its first part consists of a system of formal economic institutions created by the state and aims to regulate the activities of legal entities and individuals. The other part is the informalized (*de facto*) sanctioned rules of behaviour of entrepreneurs.

According to the hierarchical structure, we distinguish between supra constitutional, constitutional, and economic rules, formal and informal. Hierarchy implies the hierarchy of rules, that is, the presence of subordination between them. Thus, the law defines the principles and strategy, while

subordinate acts concretize these principles into action algorithms. This example demonstrates compliance with the principle of the substantive ordering of rules: the norm of a lower order clarifies and reveals the content of the norm of a higher order. In economic terms, the development and implementation of higher-order norms are much more expensive than lower-order norms.

Supra-constitutional rules or the so-called "meta-rules" are mostly informal and significantly shape the hierarchy of values shared by society's general strata, people's attitude to power, and mass psychological attitudes. In our view, national culture belongs to the category of "meta principles", and it can be presented as a set of informal institutions (rules), expressing the specifics of the state structure of a particular country and directly affecting the efficiency and effectiveness of the institutional environment of small business. For example, in the business community, peculiar informal rules have been formed that determine business and informal ties. Connections are established depending on the degree of proximity to the sphere of business and the level of material well-being. In the everyday consciousness, it acquires the outlines of the image of "a man of our circle" or "a man of our circle". Business people may trust the former and be wary of the latter.

A distinction is made between the economic and legal meaning of constitutional rules. The economic interpretation of these rules is much broader than their legal interpretation, characterized by rigour and narrowness of presentation. For example, the rules of succession to power in monarchies take custom or tradition, while voting in elections is legislated. Constitutional rules apply both at the level of the state and the level of enterprises.

At the state level, constitutional rules establish the type of state structure; second, the procedures for forming government bodies (ministries, departments, agencies, etc.); and third, the forms of public control of state actions. Constitutional rules at the enterprise level are in the form of a charter or code.

Economic rules directly determine the forms of economic activity within which economic agents enter into contracts and make decisions about the use of resources. Examples of economic rules are registration and liquidation of small business entities, economic transactions, monetary circulation, export-import transactions, etc.

Thus, in our opinion, a small business's institutional environment is a set of basic institutions acting within the given parameters and defining matrices of economic behaviour of subjects of a small business based on choice restrictions. This institution consists of formal and informal rules, differing in their hierarchical structure as meta-rules, constitutional and economic rules. They aim to create conditions for the timely conclusion of contracts, saving transaction costs, the predominance of legal transactions over

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

illegal ones, and having a positive impact on productivity and investment growth.

The state forms formal components of the institutional environment, and each of them has a purpose of existence (i.e. the purpose of these rules), the scope of application, available content, the period before the change, the cost of functioning, the degree of rejection or acceptance of the introduced norm, resistance to mutation (i.e. the measure of the stability of the institution to its transformation into some other form). A change in one of the parameters of a functioning institution concerning an economic system may entail serious macroeconomic consequences [16]. Each market institution is assigned regulatory mechanisms and structure-forming elements to prevent undesirable consequences, i.e. organizations responsible for executing these rules.

In his concept of the "world of institutions," Kleiner writes that each institution consists of the following groups of norms:

- a group of basic norms expressing the essence and basic provisions of the institution (the core of the institution, which persists throughout the life cycle of the institution);
- groups of additional norms that are part of the "protective layer" of the institution and allow, depending on external circumstances, modification and replacement without changing the core of the institution;
- a group of auxiliary supporting norms that define mechanisms for monitoring, controlling, and supporting compliance with the norms of the core institution;
- a group of value norms related to the assessment of the institution by society and individuals (both those who are subject to the institution and "outsiders" observers);
- a group of cognitive norms regulating the process of perception and cognition of these norms' essence and action by various subjects [17].

Theoretically, these parameters should ensure the creation of an effective institution. Efficient institutions create incentives that ensure economic growth. "And the question of which institutions, in this case, will be effective is not of fundamental importance. In other words, institutions turn out to be free goods that automatically ensure efficient resource allocation and economic growth by creating new opportunities for production [18]."

At the same time, the effectiveness of the institutional environment's components is primarily achieved at the expense of the rules that ensure the specification of property rights. Market exchange implies an exchange of property rights, i.e., one entrepreneur alienates his rights, and the other accepts them on mutually beneficial terms of the transaction. In this situation, the state is assigned the role of guarantor of property rights. Property rights are

obtained by the entrepreneur acting following the requirements of economic rules. The rules, sanctioned by society, are recognized as property rights. Property rights, in turn, structure the repeated interactions of entrepreneurs regarding the production, exchange and distribution of economic goods. The smooth functioning of the contracts system reduces the uncertainty of the future and coordinates economic agents' actions.

For the entrepreneurial process to run efficiently, the level of uncertainty must be within some reasonable limits and must be limited both from above and from below. A minimum level of uncertainty is ensured by the existence of commodity-money relations and contracts. Contracts, in turn, are the source of relative property rights. They exist at the level of firms and concern entrepreneurs entering into cooperation or competition with each other. The maximum level is associated with establishing the framework of economic activity, determining the boundaries of the use of economic resources. Receiving a socially recognized form, they are transformed into absolute property rights, that is, into an institutional environment.

Together, absolute and relative property rights constitute a system of property rights. In a narrow sense, the system of property rights, according to T. Eggertsson, is a set of methods for granting specific individuals "authority" in choosing any way to use specific goods from the class of non-prohibited goods [19]. In a broad sense, the system of property rights, according to R. Kapeliushnikov, is a system of exceptions to access to restricted goods that operates in society, setting the matrix of interactions between those who have no access to the resource and those to whom it is open [20].

Let's say that certainty of property rights is important for the successful organization of entrepreneurial activity. Scholars write that there is considerable evidence that it is from the vagueness and uncertainty of property rights that a certain range of individuals derive the greatest benefit. When the state poorly protects property rights, rent-seeking behaviour becomes much more attractive than productive activity. People whose wealth is obtained in the process of rent-seeking use their considerable political influence to maintain the "status quo" in the protection of property rights. This, in turn, forces others to invest in individual protection of property rights, diverting them from production. This vicious circle is perhaps the main reason why the post-Soviet states do not fully protect property rights [21]. Obviously, under such conditions, it is the small business entities, which do not represent a serious political force to influence the government, that suffer the most.

Nevertheless, for the further development of small business, the improvement of the contract law is important. Entrepreneurial structures of Japan,

Impact Factor:

SIRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Germany, France, the USA and other industrially developed countries function in contractual relations. With the contracts' help, firms are putting down deep roots in business, mastering new spheres of activity and territories, successfully adapting to NTP. Nowadays, the firm's efficiency is the higher, the more effective the system of its existing contracts is. They reduce direct and indirect costs, creating the basis for lower prices for goods and services. A favourable environment is considered the one where the contract law is more sophisticated (Japan, France, USA, Germany), where arbitration is established. The conditions of the concluded transactions are not constantly revised. The system of transactions is supplemented by trust agreements based on the code of honour of a businessman. In Kazakhstan, contract law exists. However, the main part of entrepreneurs lacks legal and economic knowledge to prepare and conclude complete contracts. The system of arbitration is at the stage of formation.

Besides the specification and protection of property rights, the rules regulating monetary circulation, taxation, and access to certain markets are extremely important for small business. Together and separately, they contain fiscal, stimulating and regulating mechanisms of small business development.

The institutional basis for business operations' performance by operating entities is the accounting standards and the General Chart of Accounts of financial and economic activities. They are developed following the requirements of international standards and aim to facilitate mutual settlements with counterparties and work with financial and credit organizations. However, the small scale of some small businesses' activities, such as, for example, individual entrepreneurs, implies the application of rules with simple requirements. Therefore, a system of patents and simplified forms of declarations are specially designed for them.

The system of financial market institutions is aimed at balancing the flows of "savings - investments". It includes a wide range of sub-institutions (the securities market, insurance, taxes). In particular, taxes are instruments of redistribution and are designed to "dampen" the resulting failures in the distribution system, stimulate or restrain the activities of certain economic subjects. The nature and rules of deductions of taxes and various kinds of payments, reflecting on the level of residual income, affect small business investment opportunities. Scientists have repeatedly emphasized that excessive "regulation" in high taxes and social transfers discourages entrepreneurial activity in the legal economy. Therefore, there is a "soft" procedure of taxation and a system of sanctions for their violation for small business subjects, otherwise called a special tax regime.

The rules of monetary circulation must ensure price stability, which affects entrepreneurs' economic transactions and is reflected in the basic conditions of contracts.

Institutional environment, forming the conditions of competition on commodity markets and financial services markets, aims to implement the main directions of anti-monopoly policy, consisting of legislative acts that define the rules of interaction of market subjects and mechanisms compliance with the established rules. The main directions of the anti-monopoly policy are considered to be:

- direct state regulation, which is the organizational and legal basis for the prevention, limitation and suppression of monopolistic activity;
- monitoring the state and level of concentration of commodity markets;
- promotion of commodity markets and competition (i.e., elimination of administrative and inter-regional barriers);
- control and monitoring of business entities with a dominant position in the market;
- suppression of unfair competition;
- support for small businesses, etc.

The extent to which the state manages to implement the directions mentioned above of antimonopoly policy determines competitive relations and qualitative characteristics of competition on commodity and financial markets. The index of competition institutions' efficiency is economic freedom, financial risk and investments, trust index.

In general, the restrictive framework of economic transactions, ordering the interaction of all market subjects, affects both the structure and level of costs and the productivity of small businesses. On this basis, scholars have divided the rules of economic activity, which are institutions, into three groups [22]:

- contributing to the creation of value, that is, determining the optimal ways of using resources while eliminating the options chosen by limitedly rational business entities;
- redistributing created value while maintaining a low level of transaction costs associated with the process of value redistribution;
- that impede the creation of value.

Unfortunately, entrepreneurial activity within the law framework is not always accompanied by savings in transaction costs (TAI). Among institutions, there are inefficient rules that suppress business activity and economic initiative and, consequently, narrow the number of participants in the market, as they form artificial barriers to enter the market.

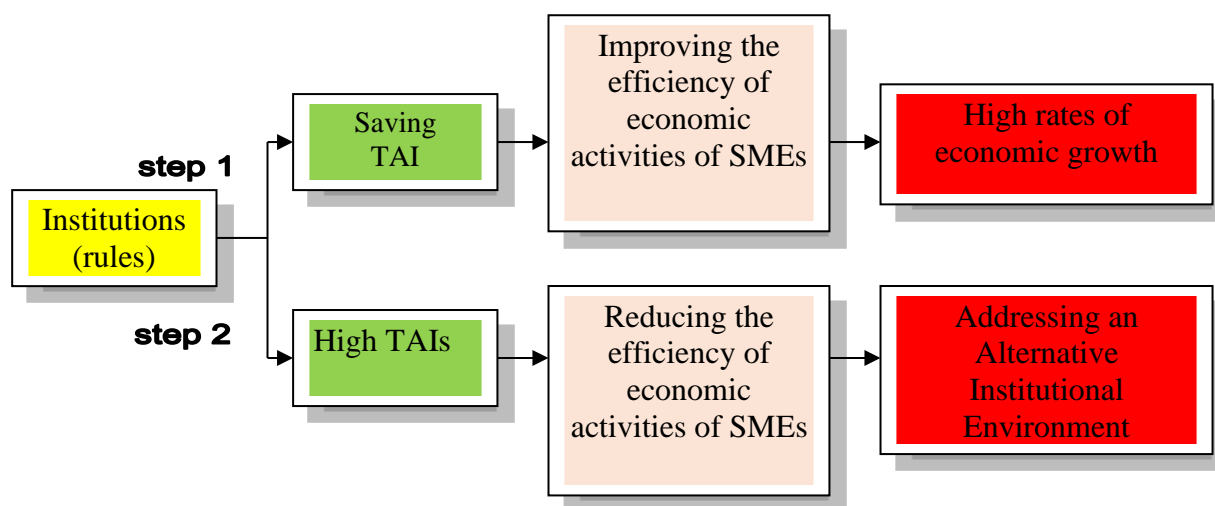
For the sake of clarity, let us construct the following algorithm. According to Fig. 1., we can see that in the economic system, there is a continuous mass, decentralized process of economic agents' choice of various forms of institutions, namely norms and rules for economic transactions. The algorithm for

Impact Factor:

ISRA (India)	= 6.317	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 1.582	ПИИИ (Russia)	= 3.939	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 9.035	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 7.184	OAJI (USA)	= 0.350

step 1 assumes that the national economy has Pareto-optimal institutions through which economic actors achieve high productivity and profitability. However, economic agents are not always satisfied with the formal rules in place. Because of dissatisfaction with the "formal rules of the game," entrepreneurs begin to look for other ways to exchange property rights. As a result, they turn to an illegal system of rules (step 2), which is more appropriately referred to as an alternative institutional environment.

The entrepreneur's decision-making process is based on a cost-benefit comparison of one or another type of restrictions on the possible ways of using resources. High transaction costs within the framework of official laws, norms and rules are among the main institutional factors of illegal economic activity. Entrepreneurs carry out *business operations bypassing the norms of "written" law but within the informal rules of business turnover using alternative conflict resolution mechanisms.*



Note - Compiled by the author.

Fig.1. Economic consequences of functioning institutions

The main reasons they turn to an alternative institutional environment are:

- a very high nominal cost of compliance with laws and regulations that are highly detailed and complex;
- low degree of specification and protection of property rights;
- asymmetry of information;
- a strict system of legal sanctions for violations of the rules.

The alternative institutional environment differs from the formal one. It consists of informal institutions regulating the conclusion of implicit contracts with an effective enforcement mechanism (enforcement of the rules). Its advantages lie in the existence of *simplified schemes of contracting with an effective system of enforcement*. The guarantor of implicit contracts' execution is not the formal legal system but the patron structure or the so-called "roof".

In the post-Soviet space, the system of institutions of the illegal sector was formed simultaneously to create a system of legal institutions. Simultaneously, the composition and structure of alternative institutions are quite different from the system of rules of the shadow economy of the Soviet period. A large part of today's illegal economy

institutions formed spontaneously during the period of institutional chaos in the early 1990s, while another part was formed through denormalization of the rules in subsequent years.

Examples of spontaneously invented rules are institutional forms of transactions on the delivery of goods *with prepayment, barter form, verbal agreement between the employer and the employee*, etc. These rules were not fixed in writing, were based on the participants' involuntary trust and provided internal standards of behaviour mandatory for entrepreneurs. They arose from the information transmitted through social contacts and a generally recognized informal institutional form over time.

The main features by which we can distinguish between formal and informal rules of the institutional environment are:

- *the nature of origin*. The system of institutions of the official economy results from conscious design, while the institutions of the illegal sector mostly emerge spontaneously by evolutionary selection. This conclusion agrees with the opinion of K. Menger [23], who pointed out two ways of development of socio-economic institutions:

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

▪ a) practical - constructivist, in which institutions are created by people consciously, based on a special decision (rational choice);

▪ b) evolutionary, that is, as a product of evolutionary selection [24];

▪ *structural relation*. The system of institutions of the official economy represents "rules," while the institutions of the illegal sector represent "norms" and "rules. The norm itself is a prescription of certain behaviour, mandatory for implementation and having as its function the maintenance of order in the system of interactions. Its obligatory structural elements are attribute, the factor of obligation, purpose and condition [25]. Along with them, the rule is accompanied by real or symbolic sanctions and rewards [26];

▪ *mode of entrenchment*. The system of institutions of the official economy is enshrined in written law and secured by legal guarantees, while the institutions of the illegal sector represent unwritten law and are based on ostracism, loss of reputation;

▪ *the level of costs of creation and introduction*. The costs of creating the institutions of the formal economy are high compared to the costs of creating the institutions of the illegal sector;

▪ *the speed of change in institutions*. Changes in the formal economy institutions are much easier and faster than those of the informal sector. However, informal institutions are flexible and permanently adapt to the changing environment;

▪ *mechanisms of enforcement of rules*. Formal rules involve the use of centralized mechanisms (arbitration court, civil court, law enforcement), and informal rules involve decentralized mechanisms (arbitration court, "power entrepreneurs").

From the main differences between the two types of rules, we can deduce their advantages and disadvantages. The advantages of informal rules include: first, the possibility of adapting to changing external conditions, and second, the possibility of applying different sanctions in each case. Disadvantages are the ambiguity of interpretation of rules, reduction of efficiency of sanctions, the emergence of discriminatory rules [27].

Overall, the alternative institutional environment makes it possible to hide a considerable part of small business entities' income. The main condition for legalization and effective use of the "hidden" part of the capital of economic subjects is creating a favourable institutional environment in the official economy. The mechanism of the creation of such an environment requires a constructive approach. Simply abolishing inefficient institutions, reducing administrative barriers and government inspections, and softening penalties for violating the rules do not produce an immediate positive effect. Entrepreneurs are long dependent on previous development trajectory because informal institutions (norms of behaviour, traditions, customs) change gradually.

Besides, the low level of trust in political institutions does not encourage market actors to build competitive legal business schemes.

To exploit the potential of the illegal sector it is necessary to develop institutional tools, in the implementation of which the *private transaction costs of the entrepreneur within the formal institutional environment will be lower than the costs of behavior in an alternative environment, as well as to provide real guarantees of protection of property rights in the short and long term*.

Simultaneously, the achievement of competitive advantage at the expense of corrupt relations with state structures is not a guarantee of business success. This is due to the compensatory mechanisms of the market economy. Under the pressure of competitors, who have resources obtained through corruption, businesses change markets and activity areas. An entrepreneur can choose a strategy of bribing the authorities and building his business success on this strategy, but not success.

So, it is difficult to overestimate the role and value of the institutional environment in small business subjects. Due to its components (a set of universally recognized norms and rules), the institutional environment determines the type of economic order in the country, which, in turn, is an effective tool of economic policy implementation. For this purpose, public administration bodies use three types of levers: administrative, economic and institutional.

The set of administrative levers covers actions related to the provision of the legal infrastructure. The task of the measures taken is to create the most reasonable framework conditions for the private sector: institutions. Their function is forming favourable conditions of business life, protecting the competitive environment, preserving property rights, and free economic decision-making opportunities. Studies have shown that the lack of a legal order generates the problem of economic power. Economic power is expressed in public authorities' ability to develop and implement economic institutions that influence the behaviour of small businesses.

Thus, the role of the institutional environment in small business subjects' activity follows from the function of institutions as such. And if the neoclassical theory showed two types of restrictions: budgetary and natural, the institutional environment defines one more type - *restrictions of choice*, as their components regulate access to resources and options of their use. This allows to minimize the number of conflicts and to achieve more effective coordination.

The presence of certain rules structures interactions between business entities; that is, it establishes the boundaries of possible ways of action and lines of behaviour and thus *coordinates the behaviour of small business entities* that find themselves in the area of application of a rule.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

The limitation of access to resources and possible variants of their use influences the distribution of resources by small entrepreneurship subjects. Consequently, the institutional environment plays a determining role in *the distribution of resources between the market subjects*. In particular, the rules of licensing, permissions for some kind of activity, coordination of project documentation, access to preferential credit, leasing, allocation of subsidies, state order have a distributive effect. Strict or unreasonably excessive requirements narrow the rights of some small business subjects and expand the rights of others.

The institutional environment also has a *vital* role and influences *the degree of rational behaviour*. For example, a high degree of specification and protection of property rights favours an increase in the number of individuals willing to change their social status from wage labourer to entrepreneur [28]. It encourages existing small business entities to use resources efficiently and increase investment to maximize income. And this indicates a rational choice of individuals who see that their benefits will be much higher than the costs. In the opposite situation, the standard individual would prefer to remain a hired worker and receive a fixed wage rather than risk a guaranteed income source. At the same time, the incumbent small entrepreneur would limit himself to the amount of work he currently has at his disposal.

There is a close relationship between the distributional and incentive functions of the institutional environment. Institutions that provide

incentives for productive activity tend to lead to innovations in technology, organization, and new markets. It generates changes in relative prices and such organisations' opening that will provide certain groups of agents with distributive advantages in the new system of rules. The latter can inhibit the productive activity or encourage it.

The nature of the enforcement's mechanism (enforcement) of the rules of the institutional environment affects *the degree of adherence to personal interests*. Thus, if the efficiency of enforcement of institutions is low, then there is a high probability of opportunistic behaviour of co-founders, managers, employees, counterparties. Opportunism implies behaviour aimed at the pursuit of self-interest and unlimited by considerations of morality associated with the use of deception, cunning and deceit. The rigid system of enforcement of institutions can also lead to the other extreme - excluding self-interest and the spread of obedience.

The final effect of the totality of role functions of the institutional environment is its influence on forming preferences of small business entities. The condition for its stability is the satisfaction of all individuals and organizations (subjects of the political market) with the existing distribution of power and control over the economy's resources. And even if someone is dissatisfied with the existing restrictions, with the given relative costs and benefits of changing the rules of the game by the subjects of trade transactions, it is not profitable for them to change them.

References:

1. Margianti, E. S., Ikramov, M. A., Abdullaev, A. M., Kurpayanidi, K. I., & Misdiyono, M. (2020). *Role of goal orientation as a predictor of social capital: Practical suggestions for the development of team cohesiveness in SME's*. Monograph. Gunadarma Publisher, Indonesia. <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.28953.44641>
2. Margianti, E. S., Ikramov, M. A., Abdullaev, A. M., & Kurpayanidi, K. (2016). *Entrepreneurship in Uzbekistan: trends, competitiveness, efficiency*. Indonesia, Jakarta, Gunadarma Publisher.
3. Kurpayanidi, K. I. (2020). Some issues of macroeconomic analysis and forecasting of the economy of Uzbekistan. *Iqtisodiyot va innovatsion texnologiyalar. Ilmiy elektron jurnali*, 2, 100-108.
4. Kurpayanidi, K. I. (2021). Financial and economic mechanism and its role in the development of entrepreneurship. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 01 (93), 1-7. SoI: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-01-93-1> Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.01.93.1>
5. Ivanovich, K. K. (2020). About some questions of classification of institutional conditions determining the structure of doing business in Uzbekistan. *South Asian Journal of Marketing & Management Research*, 10(5), 17-28.
6. Davis, L. E., North, D. C., & Smorodin, C. (1971). *Institutional change and American economic growth*. CUP Archive. Cambridge, p.6.
7. Lapusta, M. G. (2002). *Predprinimatel'stvo: ucheb. posobie*. Infra-M.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

8. Degtjarev, A. N., & Malikov, R. I. (2003). Institucional'nye faktory sozdaniya mehanizmov preodolenija administrativnyh bar'erov v razvitii predprinimatel'stva. *Vestnik Moskovskogo universiteta. Serija 6: Jekonomika*, (6), 42-58.
9. Commons, J. R. (1936). Institutional economics. *The American Economic Review*, 26(1), 237-249.
10. North, D. C. (1986). The new institutional economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (jite)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 142(1), 230-237.
11. Tambovcev, V. L. (1997). Teoreticheskie voprosy institucional'nogo proektirovanija. *Voprosy jekonomiki*, (3), 82-94.
12. Shavans, B. (2003). Tipy i urovni pravil v organizacijah, institutah i sistemah. *Voprosy jekonomiki*, (6), 4-21.
13. Derjabina, M. (2001). Institucional'nye aspekty postsocialisticheskogo perehodnogo perioda. *Voprosy jekonomiki*, 2, p.109.
14. Kolodko, G. (2004). Instituty, politika i jekonomicheskij rost. *Voprosy jekonomiki*, (7), 35-50.
15. Shastitko, A. (2003). Predmetno-metodologicheskie osobennosti novoj institucional'noj jekonomicheskoy teorii. *Voprosy jekonomiki*, (1), 24-41.
16. Suharev, O. S. (2018). *Institucional'naja jekonomika*. Obshhestvo s ogranichennoj otvetstvennost'ju Izdatel'stvo JuRAJT.
17. Kleiner, G. B. (2005). *Modernization of the economy and the "cultivation" of institutions: a view "from below"*. Retrieved 27.07.2021 from <https://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/12/guvsi-2005.pdf>
18. Shastitko, A. E. (2017). Opyt predmetnoj identifikacii novoj institucional'noj jekonomicheskoy teorii. *Voprosy filosofii*, (6), 63-73.
19. Eggertsson, T., Eggertsson, P., & Eggertsson, T. (1990). *Economic behavior and institutions: Principles of Neoinstitutional Economics*. Cambridge University Press.
20. Kapeljushnikov, R. I. (1990). *Jekonomicheskaja teorija prav sobstvennosti*. IMEMO, p.11.
21. Sonin, K.I. (2000). *Inequality, Protection of Property Rights and Economic Growth in Transition Economies: Theory and Russian Reality*. RPAI, 4 pp.
22. Auzan, A. (Ed.). (2021). *Institucional'naja jekonomika. Novaja institucional'naja jekonomicheskaja teorija*. Litres.
23. Cangiani, M. (2010). *From Menger to Polanyi: The Institutional Way*. In *Austrian Economics in Transition* (pp. 138-153). Palgrave Macmillan, London.
24. Klein, P. G., & Selgin, G. (2002). *Menger's theory of money: Some experimental evidence*. In *What is Money?* (pp. 227-244). Routledge.
25. Herrera, Y. M. (2010). *Mirrors of the economy: National accounts and international norms in Russia and beyond*. Cornell University Press.
26. Christensen, T., & Læg Reid, P. (2006). *Agencification and regulatory reforms*. *Autonomy and regulation. Coping with agencies in the modern state*, 8-49.
27. Kuz'minov, Ja., Bendukidze, K., & Judkevich, M. (2020). *Kurs institucional'noj jekonomiki: instituty, seti, transakcionnye izderzhki, kontrakty*. Litres.
28. Hennisz, W. J. (2000). The institutional environment for multinational investment. *The Journal of Law, Economics, and Organization*, 16(2), 334-364.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2021 Issue: 09 Volume: 101

Published: 01.09.2021 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Nodirakhon Kurbonovna Juraeva
Ferghana Polytechnic Institute
PhD, Department of Economics,
Ferghana, Republic of Uzbekistan
E-mail: n.juraeva@ferpi.uz
k.ivanovich@ferpi.uz

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF HOUSING AND COMMUNAL SERVICES MANAGEMENT

Abstract: In the context of structural changes in the socio-economic sphere and the modernization of economic sectors in the republic, it is necessary to carry out reforms in the field of housing and communal services, which is one of the main components of the social sphere. Based on the Action Strategy for the Development of the Republic of Uzbekistan for 2017-2021 and the country's Development Concept until 2030, the modernization of the industry, taking into account the existing potential in the regions through the introduction of market mechanisms, as well as the introduction of effective management mechanisms, is a prerequisite. The article considers the theoretical and methodological foundations of housing and communal services management. The classification of housing and communal services is analyzed. Based on this, the author develops integrated indicators of the housing and communal services market.

Key words: innovations, housing and communal services, classification, management, economy of Uzbekistan.

Language: Russian

Citation: Juraeva, N. K. (2021). Theoretical and methodological foundations of housing and communal services management. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 09 (101), 10-16.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-09-101-2> **Doi:** <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.09.101.2>

Scopus ASCC: 2000.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Аннотация: В условиях структурных изменений в социально-экономической сфере и модернизации секторов экономики в республике необходимо провести реформы в сфере жилищно-коммунального хозяйства, являющейся одной из основных составляющих социальной сферы. На основе Стратегии действий по развитию Республики Узбекистан на 2017-2021 годы и Концепции развития страны до 2030 года, модернизация отрасли с учетом имеющегося потенциала в регионах путем внедрения рыночных механизмов, а также внедрения эффективных механизмов управления является обязательным условием. В статье рассмотрены теоретико-методологические основы управления жилищно-коммунальным хозяйством. Проанализирована классификация жилищно-коммунальных услуг. На основе этого, автор разрабатывает интегрированные индикаторы рынка жилищно-коммунального хозяйства.

Ключевые слова: инновации, жилищно-коммунальное хозяйство, классификация, менеджмент, экономика Узбекистана.

Введение

УДК 332.8:330

Вектор современной модернизации страны формирует крайнюю необходимость комплексного

подхода к развитию жилищно-коммунального сектора экономики. В развитых странах мира жилищно-коммунальное хозяйство рассматривается как один из ключевых факторов развития «человеческих ресурсов», а адекватное

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

удовлетворение наиболее насущных потребностей обеспечивает полное проявление человеческих способностей и возможностей. Состояние развития жилищно-коммунального хозяйства представляет собой сектор, формирующий значительную часть ВВП страны, исходя из удовлетворения важнейших социальных потребностей общества и необходимостью потребления значительной части энергоресурсов национальной экономики, развитие данного сектора имеет большое значение на современном этапе развития общества [1,2,3,4,5,6,7].

Расширение жилищного фонда за счет стремительного роста мирового населения, с одной стороны, приводит к увеличению реального уровня потребительского спроса на жилищно-коммунальные услуги, с другой - к увеличению спроса на качественные услуги, в связи с этим, необходимо кардинально пересмотреть подходы к объему и качеству услуг жилищно-коммунального хозяйства. Это требует совершенствования организации и управления деятельностью в сфере жилищно-коммунального хозяйства в соответствии с существующими изменениями. На сегодняшний день жилищный фонд расширяется вместе с ростом населения мира. В частности, жилищный фонд достиг в развитых странах, таких как, США в 2017 году составил 136,6 млн. в Великобритании 23,9 млн. в Германии 41,7 млн., во Франции 35,4 млн. и в Канаде 133,7 млн. на душу населения [8].

В результате того, что реформы в сфере жилищно-коммунального хозяйства в нашей стране отстают от других секторов и отраслей экономики, большинство потребителей по-прежнему рассматривают предприятия, работающие в отрасли, как государственное жилищное управление [9,10,11,12]. Это восприятие пассивно влияет на их отношение и роли в использовании собственности. Представленные в Концепции развития страны до 2030 года и Стратегии действий по развитию на 2017-2021 годы задачи по переходу городов в систему «умный город» и «повышению уровня обеспечения населения жилищно-коммунальными услугами» [13] показывают актуальность и необходимость глубоких структурных изменений в отрасли и внедрения эффективных механизмов управления в сфере жилищно-коммунального хозяйства [14].

Степень изученности проблемы.

В зарубежных странах были проведены научные исследования с целью повышения эффективности процесса управления в сфере жилищно-коммунального хозяйства, углубление управления рисками и эффективности рыночных отношений таких авторов как М.П.Джонсон, П. Осборн, М.С. Женсен, М. Лейтч, П. Сметс, П. Ван Линдерт, С.Ганапати, С.Уилер, Ж.Пламмер,

С.Хейманс, Е.Остром, Р.Бодоу [15,16,17,18,19,20, 21,22,23]. В исследовательской работе этих ученых в определенной степени теоретически и методологически изучаются особенности развития жилищно-коммунального хозяйства, жилищного фонда и управления им, формирование рыночных отношений в отрасли, организация и моделирование процессов управления в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Вопросы управления предприятиями в сфере жилищно-коммунального хозяйства, совершенствование системы моделирования процессов управления предприятиями были исследованы учёными-экономистами стран СНГ Захаровой Е.В., Абдуллина А.В., Жильцова Е.Н., Казакова В.Н., В.Е. Комарова, В.З. Черняк, Ю.Ф. Симионова, Р.Ф. Гатауллина, Е.А. Каменева и др. [24,25,26,27,28,29,30]. В их трудах основное внимание уделено вопросам теоретической и практической оценки формирования эффективных систем управления в сфере жилищно-коммунального хозяйства, а также организационно-экономических механизмов управления процессами в этой сфере.

Некоторые вопросы по управлению в сфере недвижимости, управления качеством услуг в Узбекистане нашли отражение в трудах наших ученых Нуримбетова Р.И., Гулямова С.С., Ёдгорова В.Ю., Хасанова Т.А., Салаева С.К., Г.Ш.Хонкелдиевой [31,32,33,34,35,36].

В настоящее время в научных исследованиях изучаются особенности и тенденции развития жилищно-коммунального хозяйства в Узбекистане, а также рассматривается научное обоснование совершенствования механизмов управления предприятиями, использования моделей и механизмов, применяемых в развитых странах на основе определенных подходов, важно организовать деятельность непосредственного жилищно-коммунального хозяйства в виде эффективной системы и подчеркнуть важность теоретико-методологического изучения и развития механизмов управления в этой сфере. Существующие проблемы в данной области и направления её дальнейшего развития служат основой для определения целей и задач диссертационного исследования.

Методы исследования.

В работе использованы научные абстракции, анализ и синтез, сравнение, метод экспертной оценки, статистический анализ, систематический анализ, проведение социальных опросов и их анализ, SWOT-анализ, экономико-математическое моделирование и методы эконометрического анализа.

Анализ и результаты.

Мировой опыт показывает, что уровень

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

развития любого общества повышается за счет развития «человеческих ресурсов» и благосостояния его граждан. Сегодня структура показателей международных оценочных структур, оценивающих состояние развития стран, опирается не только на влияние экономических показателей, но и степень социального развития общества. Так как показатели социального развития отражают изменения в экономическом развитии государства, посредством которых можно дать оценку состояния общего развития государства [37,38,39,40,41,42].

Исследование значения жилищно-коммунального хозяйства в социально-экономической жизни общества позволяет выделить следующие две основные особенности отрасли:

1. В экономическом отношении деятельность

сектора жилищно-коммунального хозяйства является косвенным фактором, влияющим на воспроизводство рабочей силы, создание валового национального продукта и национального дохода, обеспечивающий экономический рост и повышение уровня экономического развития.

2. С социальной точки зрения услуги, предоставляемые сектором, рассматриваются как действенный фактор стабилизации благосостояния населения при внедрении рыночных отношений и дальнейшего повышения этого показателя, повышения качества жизни, полной реализации принципа социальной справедливости.

Услуги жилищно-коммунального хозяйства целесообразно классифицировать по их характеристикам и отличительным особенностям (таблица 1).

Таблица 1. Классификация жилищно-коммунальных услуг

Отличительные особенности	Виды услуг
В зависимости от характера предмета производства услуг и объекта потребления	Нематериальные (охрана, уборка и др.) услуги Материальные (ремонт общественных мест, санитарно -техническое оборудование, средства связи) услуги
По функциональности предоставляемых услуг	Персональные услуги (обслуживание дома, текущий ремонт и др.) Услуги по созданию новой продукции (строительство жилья по индивидуальным заказам населения и др.) Услуги по восстановлению потребительских свойств имеющейся продукции (жильё, ремонт бытовой техники) Интеллектуальные (рекламные, проектные и др.) услуги
По отношению к потреблению и экономии	Платные (когда потребители платят за услуги) услуги Бесплатные (за счет бюджетных средств) услуги
По форме потребления	Индивидуальные (бытовой ремонт и др.) услуги Коллективные услуги (водоснабжение, канализация, ремонт общественных мест и др.)
По уровню обеспечения сервиса	Стандартные услуги по социальному жилью (социальные-частные) Услуги по обеспечению комфортности проживания (общественно-частные) Высококачественные (для экономически обеспеченных потребителей) услуги

По мере развития рыночных отношений спектр услуг, оказываемых населению за счет привлечения частных предприятий в сфере жилищно-коммунального хозяйства, расширяется. В мировой практике существует тенденция разделения (коммерческое и некоммерческое), что является основанием для сегментации рынка по общим признакам предоставляемых услуг. Низкая эластичность спроса на услуги, предлагаемые рынком жилищно-коммунальных услуг, требует структурного исследования рынка предлагаемых услуг. Рынок жилищно-коммунальных услуг предоставляет потребителям (населению)

следующие две группы услуг (рисунок 1).

С введением рыночных отношений произошли значительные изменения во взаимоотношениях между предприятиями, работающими в этой области, а также в организации и управлении их деятельностью. В связи с этим в условиях рыночных отношений целесообразно организовать технологию внедрения бизнес-системы на предприятиях сферы жилищно-коммунального хозяйства.

Данная технология включает в себя процесс постановки целей, планирования затрат, организации рабочих процессов, распределения

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

ресурсов, контроля и управления качеством, а также расширения деятельности на основе изучения конкретных потребностей потребителей (населения) [42,43].

Устойчивое развитие отрасли невозможно обеспечить без обеспечения равноправного функционирования жилищно-коммунального хозяйства во всем регионе. Исходя из этой ситуации, на сегодняшний день актуален вопрос комплексной и объективной оценки предприятий отрасли и выявления ключевых проблем отрасли.

Для решения этой задачи необходимо разработать соответствующий методический инструментарий. На основе изучения теоретических и практических аспектов проблемы сформирована система показателей, полностью отражающая текущее состояние жилищно-коммунального хозяйства региона.

Приведение индикаторов к статусу интегрированных индикаторов осуществляется в следующей последовательности:

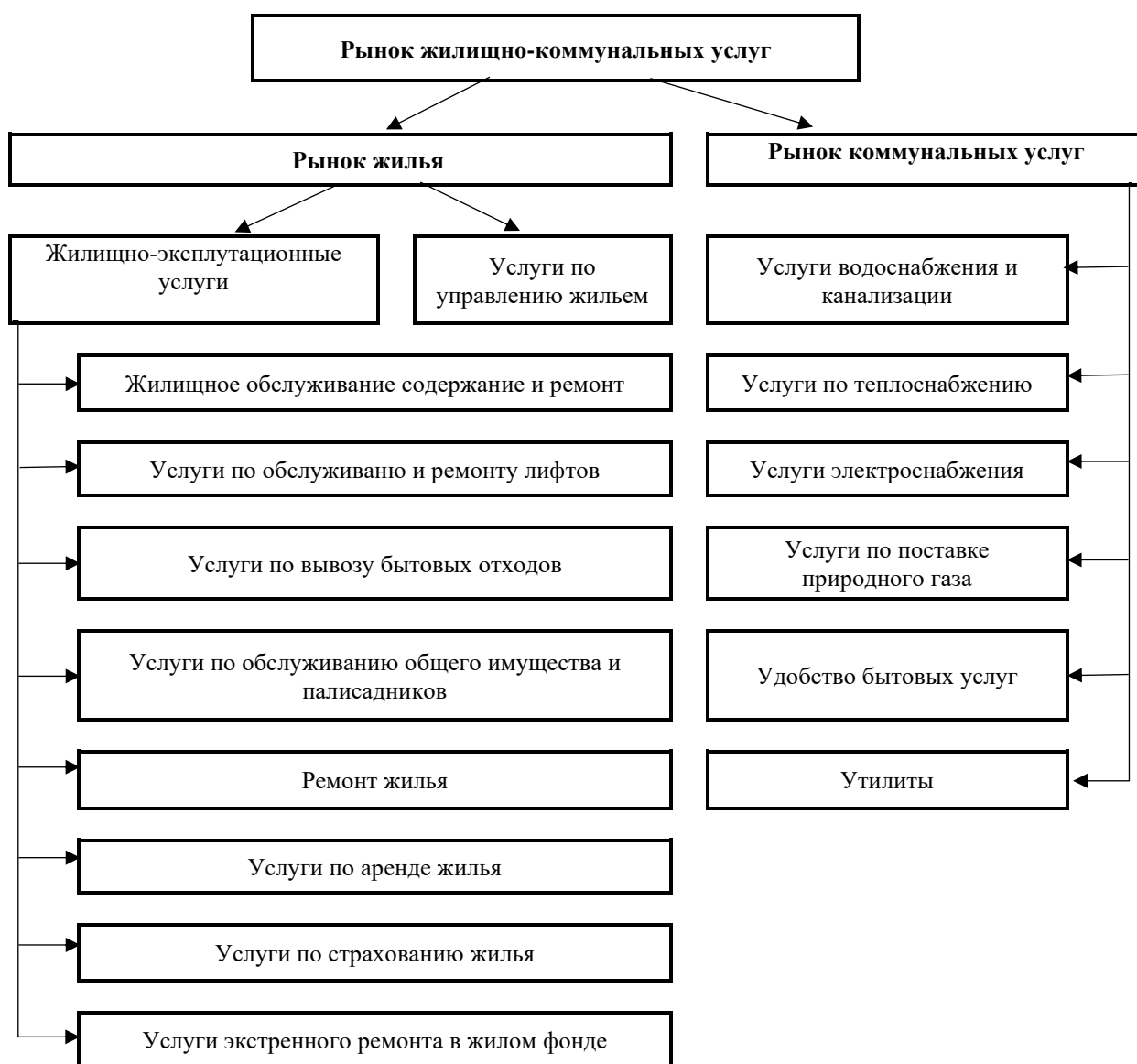


Рисунок 1. Классификация услуг, оказываемых потребителям на рынке жилищно-коммунальных услуг

На первом шаге определяется значение отдельных показателей (R_i) для каждой группы показателей.

На втором шаге рассчитывается интегрированный индикатор (R), показывающий состояние жилищно-коммунальных услуг в

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

регионе.

На третьем этапе выделяется группа территорий с общими жилищно-коммунальными проблемами. Предел вероятности значения интегрального показателя лежит в диапазоне от 0 до 1. Нами рекомендуется объединить области с показателем в этом диапазоне в 4 группы в зависимости от значения показателя.

Заключение.

Основываясь на изучении мирового опыта в развитии жилищно-коммунального хозяйства, необходимо провести реформы по следующим направлениям с учетом развития рыночных отношений и национальных особенностей:

1. Создание условий для углубления рыночных отношений в сфере жилищно-коммунального хозяйства на основе снижения уровня естественных монополий и повсеместного внедрения государственно-частного партнерства.

2. Разработка единой системы тарифов на услуги ЖКХ в отрасли, а также установление целевых тарифных планов на среднесрочную и

долгосрочную перспективу.

3. Внедрение эффективных механизмов управления на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства.

4. Снижение уровня коррупции и экономических правонарушений в отрасли на основе повышения приоритета действующих правовых норм.

5. Повышение интенсивности деятельности в сфере ЖКХ за счет обеспечения связи с потребителями и поставщиками с помощью информационных технологий.

Осуществление структурных изменений в системе жилищно-коммунального хозяйства, апробированных в мире на основе эффективных механизмов управления, с учетом имеющихся возможностей, национального менталитета, природно-климатических условий населенных пунктов и потребностей населения этих территорий позволяет формирование и развитие эффективных структурных изменений в республике.

References:

1. Abdullaev, A., & Mukhsinova, S. (2021). Analiz makroekonomicheskoy politiki Respubliki Uzbekistan. *Obshhestvo i innovacii*, 2(6/S), 248–252. <https://doi.org/10.47689/2181-1415-vol2-iss6/S-pp248-252>
2. Djuraeva, N.K. (2020). Improvement of mechanisms of management of activities of householding and communal services enterprises. *EPRA International Journal of Research & Development (IJRD) vol.-5, Issue-9, 97-102*.
3. Kurpayanidi, K. (2021). Aktual'nye voprosy cifrovizacii v industrial'nom sektore jekonomiki Uzbekistana. *Obshhestvo i innovacii*, 2(4/S), 201–212. <https://doi.org/10.47689/2181-1415-vol2-iss4/S-pp201-212>
4. Kurpayanidi, K. (2021). Scientific and Theoretical Issues of Entrepreneurship Development. *Bulletin of Science and Practice*, 7(6), 345-352. (in Russian). <https://doi.org/10.33619/2414-2948/67/38>
5. Kurpayanidi, K. I., & Mukhsinova, S. O. (2021). The problem of optimal distribution of economic resources. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 01 (93), 14-22. Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.01.93.3>
6. Margianti, E. S., Ikramov, M. A., Abdullaev, A. M., Kurpayanidi, K. I., & Misdiyono, M. (2020). *Role of goal orientation as a predictor of social capital: Practical suggestions for the development of team cohesiveness in SME's*. Monograph. Gunadarma Pulisher, Indonesia. Doi: <http://dx.doi.org/10.13140/RG.2.2.28953.44641>
7. Kurpayanidi, K. I. (2019). Theoretical basis of management of innovative activity of industrial corporation. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 01 (69), 7-14. Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2019.01.69.3>
8. <https://www.statista.com/statistics/240267/number-of-housing-units>
9. Kurpayanidi, K. I. (2018). K voprosam ocenki jeffektivnosti predprinimatel'stva v rejtinge Forbes «Luchshie strany dlja biznesa» (na materialah Respubliki Uzbekistan). *Bulleten` nauki i praktiki*, T. 4, №3, pp.193-202. Doi: <https://doi.org/10.5281/zenodo.1198710>
10. Kurpayanidi, K. I. (2020). Corporate industry analysis of the effectiveness of entrepreneurship subjects in the conditions of innovative activity. *Jekonomika i biznes: teorija i praktika. Journal of Economy and Business*, 2-1, pp.164-166. Doi: <https://doi.org/10.24411/2411-0450-2020-10111>
11. Ivanovich, K. K. (2020). About some questions of classification of institutional conditions determining the structure of doing business in

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

- Uzbekistan. *South Asian Journal of Marketing & Management Research*, 10(5), 17-28.
12. Abdullayev, A.M., et al. (2020). Analysis of industrial enterprise management systems: essence, methodology and problems. *Journal of critical reviews JCR*, 7(14): 1254-1260. Doi: <https://dx.doi.org/10.17605/OSF.IO/E6JFS>
 13. (n.d.). *Ukaz Prezidenta Respubliki Uzbekistan UP-4947 «O Strategii dejstvij po dal'nejshemu razvitiu Respubliki Uzbekistan» ot 7 fevralja 2017 goda*. Retrieved from <https://lex.uz/docs/3107042>
 14. Kurpayanidi, K. I. (2020). Actual problems of implementation of investment industrial entrepreneurial potential. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 01 (81), 301-307. Doi: <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2020.01.81.54>
 15. Johnson, M. P. (2012). *Community-based operations research: Introduction, theory, and applications*. In *Community-based operations research* (pp. 3-36). Springer, New York, NY.
 16. Brown, K., & Osborne, S. (2012). *Managing change and innovation in public service organizations*. Routledge.
 17. Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of financial economics*, 3(4), 305-360.
 18. Leitch, M. (2017). The Risk Management Gap. *Board Leadership*, 2017(154), 1-3.
 19. Smets, P., & van Lindert, P. (2016). Sustainable housing and the urban poor. *International Journal of Urban Sustainable Development*, 8(1), 1-9.
 20. Ganapati, S. (2014). *Housing cooperatives in the developing world*. In *Affordable Housing in the Urban Global South* (pp. 128-142). Routledge.
 21. Wheeler, S. M. (1998). *Planning sustainable and livable cities*. Sustainable Urban Development Reader.
 22. Plummer, J., & Heymans, C. (2002). *Focusing Partnerships: a sourcebook for municipal capacity building in public-private partnerships*, London, Sterling, VA; Ostrom E.
 23. Barreteau, O. (2011). Working Together: Collective Action, the Commons, and Multiple Methods in Practice, by Poteete, Amy R., Janssen, Marco A. and Ostrom, Elinor. *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, 14(3), 2.
 24. Zaharova, E.V. (2010). *Zhilishhno-kommunal'nye uslugi - kak obshhestvennoe blago: osobennosti realizacii v Rossijskoj jekonomike*. Avtoreferat na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk, (p.34). Moscow.
 25. Abdullina, A. R., & Vladimirov, I. A. (2011). *Zhilishhno-kommunal'noe hozjajstvo v Rossii*. In *Problemy sovremennoj jekonomiki* (pp. 183-185).
 26. Zhi'cov, E. N., & Kazakov, V. N. (2007). *Jekonomika social'nyh otraslej sfery uslug: Ucheb. Posobie*. Moscow: Jekonomicheskij fakul'tet MGU.
 27. Chernjak, V.Z. (2007). *Zhilishhno-kommunal'noe hozjajstvo: razvitie, upravlenie, jekonomika*. Moscow: KNORUS.
 28. Orlova, R. I., Zajcev, L. K., & Pronin, A. Z. (1988). *Jekonomika zhilishhno-kommunal'nogo hozjajstva*. Moscow: Strojizdat.
 29. Gataullin, R. F. (2001). *Povyshenie jeffektivnosti sfery uslug naseleniu: teorija i metodologija*. Izd-vo "Vostochnyj universitet".
 30. Barulin, S. V., & Kameneva, E. A. (2003). *Finansy zhilishhno-kommunal'nogo hozjajstva*. Moscow: Os'-89.
 31. Nurimbetov, R.I., & Sultanov, A.S. (2019). Uj-zhoj fondini boshkarishning horizhij tazhribalaridan respublikamizda foj dalanish istikbollari. *Xorazm Ma'mun akademiyasi axborotnomasi*. Urganch: 3, 15-23.
 32. Guljamov, S.S., Zhumaev, N.H., Rahmonov, D.A., & Tashhodzhaev, M.M. (2019). *Izhtimoiy sohada investicijalarning samaradorligi*. Monografija, T: Iqtisodiyot.
 33. Jodgorov, V.U., & Butunov, D.Ja. (2011). *Uj-zhoj kommunal huzhaligi va iktisodijoti*. Darslik.
 34. Hasanov, T.A. (2019). *Uzbekistonda hususij uj-zhoj fondini boshkarish tizimini takomillashtirish*. Iktisodijot fanlari bujicha falsafa doktori (PhD) dissertacijasi avtoreferati. 56.
 35. Salaev, S.K., & Tashmuhamedova, K.S. (2016). Uj-zhoj kurilishi hududij bozorining tashkiliy-iktisodij mehanizmini rivozhlantirish strategijasi. *Arhitektura. Kurilish. Dizajn ilmiy-amaliy zhurnali*, 3.
 36. Muminova, E., Honkeldiyeva, G., Kurpayanidi, K., Akhunova, S., & Hamdamova, S. (2020). Features of Introducing Blockchain Technology in Digital Economy Developing Conditions in Uzbekistan. In *E3S Web of Conferences* (Vol. 159, p. 04023). EDP Sciences.
 37. Kurpayanidi, K., & Mamurov, D. (2019). Features of the support of the innovative activity: Foreign experience and Practice for Uzbekistan. *Bulleten` nauki i praktiki.*, 5(11), 255-261.
 38. Ashurov, M. S., & Kurpayanidi, K. (2020). *Entrepreneurship and directions of Its development in the context of the COVID-19 pandemic: theory and practice*. GlobeEdit Academic Publishing. <https://doi.org/10.5281/zenodo.4046090>
 39. Kurpayanidi, K., & Abdullaev, A. (n.d.). *Covid-19 pandemic in central Asia: policy and environmental implications and responses for SMES support in Uzbekistan* Published online: 20

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

May 2021 Doi:
<https://doi.org/10.1051/e3sconf/202125805027>

40. Kurpayanidi, K. (2021). Scientific and Theoretical Issues of Entrepreneurship Development. *Bulletin of Science and Practice*, 7(6), 345-352. (in Russian).
<https://doi.org/10.33619/2414-2948/67/38>

41. Kurpayanidi, K. (2021). *National innovation system as a key factor in the sustainable*

development of the economy of Uzbekistan. Published online: 20 May 2021. Doi:
<https://doi.org/10.1051/e3sconf/202125805026>

42. Franklin, B., & Clapham, D. (1997). The social construction of housing management. *Housing Studies*, 12(1), 7-26.

43. Mills, D. S., & Clarke, A. (2007). *Housing, management and welfare.* In *The welfare of horses* (pp. 77-97). Springer, Dordrecht.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2021 Issue: 09 Volume: 101

Published: 01.09.2021 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Artur Alexandrovich Blagorodov

Institute of Service Sector and Entrepreneurship (branch) of DSTU
Bachelor's degree

Vladimir Timofeevich Prokhorov

Institute of Service Sector and Entrepreneurship (branch) of DSTU
Doctor of Technical Sciences, Professor,
Shakhty, Russia

Galina Yuryevna Volkova

LLC TSPOSN «Ortomoda»
Doctor of Economics, Professor, General Director,
Moscow, Russia

ABOUT THE ADVANTAGE OF CONSUMERS OF THE REGIONS OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT AND THE NORTH CAUCASUS FEDERAL DISTRICT IN FORMING THEIR PREFERENCES FOR PRODUCTS MANUFACTURED BY ENTERPRISES OF THESE REGIONS

Abstract: in the article, the authors analyzed the state of the market of the regions of the Southern Federal District and the North Caucasus Federal District, confirmed the presence of a significant shortage for shoes, which justifies the expediency of forming enterprises and consumers of these regions. At the same time, we were able to form the entire assortment range that would satisfy the needs of consumers in these regions, with the justification that it will be in demand and competitive due to the formation of innovative technological processes using a quality management system to ensure quality management, forming its advantages over other manufacturers and ensuring the implementation of consumer preferences. In addition, by forming preferences among consumers of these regions, business leaders significantly improve the socio-economic situation of these regions, filling regional formations with budget funds that are so necessary to provide decent living conditions for residents of these regions.

Key words: enterprises, consumers, regions, assortment, assortment policy, competence, preference, production management, product quality, demand, competitiveness, stable financial position, stable TEP, demand, profit, innovation, quality, means.

Language: Russian

Citation: Blagorodov, A. A., Prokhorov, V. T., & Volkova, G. Y. (2021). About the advantage of consumers of the regions of the Southern Federal District and the North Caucasus Federal District in forming their preferences for products manufactured by enterprises of these regions. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 09 (101), 17-70.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-09-101-3> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.09.101.3>

Scopus ASCC: 2000.

О ПРЕИМУЩЕСТВЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ ЮФО И СКФО ПО ФОРМИРОВАНИЮ У НИХ ПРЕДПОЧТЕНИЙ К ПРОДУКЦИИ, ИЗГОТОВЛЕННОЙ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЭТИХ РЕГИОНОВ

Аннотация: в статье авторы проанализировали состояние рынка регионов ЮФО и СКФО, подтвердили наличие значительного дефицита на обувь, что обосновывает целесообразность

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

формирования предприятий и потребителей этих регионов. При этом смогли сформировать весь ассортиментный ряд, который бы удовлетворил потребности потребителей этих регионов, с обоснованием того, что он будет востребован и конкурентоспособен за счет формирования инновационных технологических процессов с использованием системы менеджмента качества для обеспечения управлением качеством, формируя его преимущества перед другими производителями и обеспечивая реализацию предпочтений потребителей. Кроме того, формируя предпочтения у потребителей этих регионов, руководители предприятий существенно улучшают социально-экономическую ситуацию этих регионов, наполняя региональные формирования бюджетными средствами, которые так необходимы, чтобы обеспечить жителям этих регионов достойные условия для жизни.

Ключевые слова: предприятия, потребители, регионы, ассортимент, ассортиментная политика, компетентность, предпочтение, управление производством, качество продукции, востребованность, конкурентоспособность, устойчивое финансовое положение, стабильные ТЭП, спрос, прибыль, инновации, качество, средство.

Введение

УДК 685.17:519.47

Динамика развития рынка в последние десятилетия прошлого столетия и в начале третьего тысячелетия неизменно показывает усиление интереса потребительского спроса к качеству товара. При всех экономических, социальных и политических издержках человечество богатеет, и богатства распределяются неравномерно. Финансы, как и ранее, концентрируются в определенных регионах, впрочем, так же, как и премьеры современного производства. Курс на качество товаров аналитиками прогнозируется уверенно и повсеместно. Потребитель осознал необходимость платить за преимущество качественных услуг и изделий. Очередь за производителем, который должен замкнуть в уме «жадность» и «смертный грех», чтобы сжечь алчность. Виднейшие экономисты однозначно заявляют, что повышение качества товаров не связано причинно-следственно с ростом цены. Положительные изменения качества товаров предполагают качественные сдвиги в технике, технологии, организации и управлении производством. Производство должно совершенствоваться, что не означает становиться более затратным.

И ещё хотелось бы обратить внимание на одно, обычно ускользающее в проблемной суете, явление – историчность экономики. Такой, какой мы ее воспринимаем сейчас, экономика была не всегда и навсегда не останется. Экономическая жизнь изменяется во времени, что заставляет нас настраиваться не ее изменяющееся бытие. Современная экономика построена на рыночном фундаменте и законы рынка диктуют ей свои правила. На первом плане прибыль, конкуренция, эффективность, единоначалие. Долго ли так будет продолжаться? Аналитики утверждают, что уже нарастают симптомы нового экономического порядка. Очередной виток экономической спирали также закрутится вокруг рыночного стержня, но значение рынка не останется

тотальным. Приоритет рыночной конкуренции, агрессивно вытесняющей на обочину «социалку», не совместим с перспективой экономического развития, подтверждением чего служит устойчивое стремление социал-демократии на Западе развернуть экономику фронтом на социальное обеспечение, справедливое распределение прибыли. Новую экономику именуют временно «рачительной». Она требует гуманизации не только в распределении национального богатства. Гуманизируется и само производство, включая систему управления. Нынешний принцип: «выживает сильнейший, наиболее приспособленный», сменит «социально-производственное партнерство - управляющий и изготовитель сделаются членами одной команды. Массовое производство уступит место организации, соответствующей реализации принципа – «производитель изготавливает именно то, что нужно потребителю». «Рачительная» экономика будет ориентирована на ресурсосберегающие технологии и экологичность производства. Она потребует нового взгляда на коренные понятия. Изменится и философия качества. Надо быть готовым к грядущим событиям.

Рассмотренные в монографии перспективы развития обувных предприятий в ЮФО и СКФО сформированы на реальных, достижимых целях, предполагая, что федеральные, региональные и муниципальные ветви власти вместе с производителями и торговыми фирмами на основе тщательного взвешивания своих возможностей способны вывести обувную отрасль из критического состояния.

Проведён анализ эффективности гибких технологических процессов и их взаимосвязь с различными формами организации производства в условиях современных рыночных отношений. Определены требования к конкурентоспособному производству, которые обязательно должны быть реализованы, а именно:

- сокращение времени подготовки производства;
- сокращения жизненного цикла продукции;

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

- повышение научно-технического уровня производства, реализация которых возможна именно на основе гибких технологических процессов производства обуви.

Изучена структура ассортимента обуви фирм-производителей региона по видам, материалам, сезону носки, уровням цен, с целью анализа конъюнктуры рынка. Выявлены те виды обуви, которые пользуются повышенным спросом. Сформированы их эстетические и конструктивные характеристики.

Разработаны элементы экспертной системы оперативного управления многоассортиментным выпуском. Произведён расчёт оптимальной структуры ассортимента выпускаемой обуви и суммарная себестоимость выпуска всего ассортиментного ряда моделей.

Проведён анализ и определено влияние форм организации производства и технологии изготовления на себестоимость обуви на примере технологического процесса изготовления детской, мужской и женской обуви с учётом сменной программы. Получены теоретические зависимости для оценки влияния фактора «организация производства» на отдельные статьи калькуляции в целом и другие технико-экономические показатели.

Даны рекомендации по варьированию удельного веса затрат статей калькуляции на изготовление многоассортиментного выпуска для прогнозирования себестоимости и объёмов реализации продукции с учётом спроса на обувь в каждом регионе ЮФО и СКФО.

Разработаны функциональные и имитационные модели бизнес-процессов производства изделий из кожи, получено формальное описание организации действующего технологического процесса и исходные данные для оценки эффективности технологических процессов изготовления различных видов обуви с учётом имеющегося на неё спроса. Разработана методика многокритериальной оценки эффективности инновационных технологических процессов производства изделий из кожи на основе применения методологии целевого программирования.

Разработано программное обеспечение для формирования технологического процесса сборки обуви и определения стоимости производства ассортимента обуви. Реализована компьютерная имитационная модель, описывающая динамику протекания процесса сборки обуви. Предложенная методика и реализованное на этой основе программное обеспечение позволяет уменьшить продолжительность технологической подготовки производства и увеличить, благодаря рационализации технологического процесса, удельный потребительский эффект, что сегодня, а

тем более завтра, является главным определяющим фактором.

Рассчитаны комплексные показатели эффективности инновационных технологических процессов изготовления обуви. С учётом производственной программы сформированы перспективные варианты технологии и оборудования, выбран наиболее эффективный, выявлены возможности рационализации потока, позволяющие исключить «узкие» места, минимизировать простои оборудования, что является одним из условий проектирования гибких технологических процессов, но производство обуви с востребованной ценовой нишей.

Определён экономический эффект результатов научных исследований, которые оцениваются в повышении производительности труда, уровня механизации производства, понижении показателей незавершённого производства и затрат на производство. Предложен доступный инструмент для технологического обувного производства по совершенствованию проектирования технологических процессов, позволяющий предприятию формировать конкурентоспособный ассортимент и прогнозировать величину максимального дохода от производства обуви для регионов ЮФО и СКФО.

Авторы поддерживают идею создания в ЮФО и СКФО вертикально-интегрированных объединений (кластеров), которые занимались бы всем циклом обеспечения производства обуви от фурнитуры до готовой обуви и сопутствующих изделий. Это позволит улучшить контроль за качеством, снизить издержки, увеличить прибыль, варьировать ценовую нишу, обеспечивая отечественной продукцией конкурентоспособность и устойчивый спрос, а жителям регионов ЮФО и СКФО - социальную защиту.

Несмотря на то, что ситуация спроса на обувь на рынке 2022 г. резко ухудшилась из-за глобального экономического кризиса, у производителей обуви и торговых компаний есть все основания хотя и для сдержанного оптимизма, но не для пессимизма. И для этого есть следующие основания:

- все производители отечественной обуви видят для себя возможность не только остаться на рынке, но и расширить свою долю за счёт удешевления ассортимента, сокращения собственных издержек, увеличение количества розничных точек, в том числе за счёт расширения географии их расположения в регионах ЮФО и СКФО и за его пределами;

- осуществление структурных реорганизаций рынка её сбыта. Это касается не только соотношения импорта и производства

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

отечественной обуви, но и уменьшения товарных остатков прошлых периодов;

- и главное, наблюдается не только наглядное оживление в производстве комплектующих, но и в секторе самих российских производителей также наблюдается рост производства обуви на фоне деловой активности и производителей, и торгующих компаний, пытающихся найти общий язык, точки сближения, чтобы повысить бренд на отечественную продукцию.

Но при этом должны быть решены ключевые проблемы:

- во-первых, должна быть эффективной борьба с нелегальным импортом, т.к. и сегодня свыше 40 % нашего рынка занимает контрафактная продукция;

- во-вторых, необходимо реализовать несколько крупных инвестиционных проектов, модернизировать обувные предприятия по самым современным технологиям, что позволит существенно поднять качество обуви и тем самым постепенно вернуть утраченный авторитет отечественных товаров, как в глазах наших потребителей, так и за рубежом. Реализация всех этих мероприятий нашло свое отражение в проекте стратегии легкой промышленности на период до 2025 г.

При разработке Стратегии были учтены национальные интересы России (повышение уровня и качества жизни населения здоровья нации, стратегической и экономической безопасности государства), предложения субъектов Российской Федерации, общественных организаций и объединений о необходимых мерах поддержки отрасли по приоритетам направлениям её развития.

В основу Стратегии заложен переход легкой промышленности на инновационную модель развития. Особое внимание уделено вопросам защиты внутреннего рынка от теневого товарооборота, технического перевооружения и модернизации производства, импортозамещения и экспорта. Сегодня легкая промышленность Российской Федерации – это важнейший многопрофильный и инновационно привлекательный сектор экономики.

Вклад легкой промышленности в промышленное производство России сегодня составляет порядка 1 % (в 1991 г. этот показатель был равен 11,9 % и соответствовал уровню развитых стран, таких как США, Германия и Италия, и которые на протяжении многих лет сохраняют этот показатель на уровне 8–12 %), в объеме экспорта – 1,3 % настоящее время в легкой промышленности функционирует 14 тысяч крупных и малых предприятий, расположенных в 72 регионах страны. Около 70 % предприятий являются градообразующими. Среднесписочная

численность промышленно-производственного персонала, занятого в отрасли, 462,8 тыс. чел., 75 % которого составляют женщины. Научное обеспечение отрасли осуществляют 15 научно-исследовательских и проектных институтов, многие разработки которых соответствуют и даже превышают мировой уровень.

Основными территориями размещения предприятий, определяющих промышленную и экономическую политику отрасли, являются Центральный (55 предприятий), Приволжский (30) и Южный (12), Северо-Кавказский (5) федеральные округа, которые имеют наибольший удельный вес в общем объеме производимой продукции и являются наиболее социально значимыми. Результаты работы отрасли за 1 полугодие 2021 г. показали, что она в условиях кризиса в состоянии нарастить объемы производства в подотраслях, ориентированных непосредственно на рынок. Следует отметить, что в условиях кризиса резко сужается ассортимент поставляемых в Россию товаров. Это даёт отечественной легкой промышленности стратегические возможности для занятия освобождающихся ниш и упрочения своих позиций на рынке.

В 2020 г. оборот розничной торговли продукцией легкой промышленности составил 2,26 трлн. руб., его доля в розничном товарообороте страны – 14,9 %, а в розничном товарообороте непродовольственных товаров – 26,8 %.

По уровню потребления продукция легкой промышленности уступает только продовольственным товарам, намного опережая рынки бытовой электроники, легковых автомобилей и других товаров. С учётом макроэкономических показателей и тенденций развития рынок товаров легкой промышленности к 2025 г. может составить свыше 3,3 трлн руб.

Существующие преференции и решаемые в той или иной степени проблемы на федеральном и региональном уровнях пока недостаточны, чтобы устранить влияние негативных факторов на развитие отрасли и превратить её в конкурентоспособный и саморазвивающийся сектор экономики, а отечественным производителям укрепить свои позиции на внутреннем рынке и на равных конкурировать на мировом рынке не только с производителями Китая, Турции, Индии и ряда других развивающихся стран, но и со странами ЕС и США.

Ситуацию в отрасли ещё более усугубил мировой финансовый кризис. В условиях кризиса даже те предприятия, которые за последние годы добились положительных результатов в инновационном развитии, уделяя значительное внимание модернизации производства, уже

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

вынуждены и будут вынуждены в ближайшие годы сокращать объёмы производства и отказываться от долгосрочных вложений. Это обусловлено возникшими трудностями, связанными с привлечением банковских кредитов (доля заёмных средств в оборотных средствах за последние годы достигла 40 %), с одной стороны, увеличением объёмов официального импорта, контрафактной и контрабандной продукции, падением спроса и замедлением реализации многих видов товаров потребительского и производственно-технического назначения, сокращением рабочих и специалистов – с другой. Отсутствие кардинальных мер по решению выявленных проблем существенно скажется на экономике отрасли, её технологическое отставание в обозримой перспективе может стать необратимым процессом, что приведёт к деградации наукоёмких производств, к усилению товарной зависимости от зарубежных стран, потери государства будут геометрически расти, что повысит стратегическую и национальную опасность России.

Изменить сложившуюся ситуацию можно, только разработав и реализовав антикризисные меры и мероприятия, направленные на подъём экономики лёгкой промышленности, придания ей новых импульсов в инновационном, социальном и региональном развитии, в повышении конкурентоспособности и эффективности производства на новом технико-технологическом уровне. Сегодня отрасль обеспечивают своей продукцией только четверть платёжеспособного спроса населения, а мобилизационные потребности страны всего лишь на 17–36 %, что противоречит закону о безопасности государства, согласно которому в объёме продукции стратегического назначения доля отечественной должна составлять не менее 51 %. Поэтому сегодня перед лёгкой промышленностью стоят новые вызовы и задачи, решение которых требует новых подходов не только на краткосрочную, но и на долгосрочную перспективу. Это обусловило цель стратегии – создание условий для ускоренного инновационного развития лёгкой промышленности России, обеспечения эффективного соответствия объёмов производства, качества и ассортимента продукции совокупному спросу потребителей, повышения национальной значимости отрасли и её имиджа в мировом сообществе

Цели и задачи Стратегии соответствуют проводимой политике государства в области инновационного и социально-экономического развития России в среднесрочные и долгосрочные периоды. Реализация Стратегии даст возможность лёгкой промышленности России стать индустриально развитой отраслью, которая будет обеспечивать работой многие тысячи людей,

повышать благосостояние работающих, укреплять стратегическую и экономическую безопасность страны. Главный результат Стратегии – это переход лёгкой промышленности на качественно новую модель инновационного, экономического и социального развития, основа которой – новая технологическая и научная база, новые методы управления производством, взаимосвязь науки, производства и бизнеса. Это обеспечение эффективного соответствия объёмов производства, качества и ассортимента продукции совокупному спросу российского и мирового рынков.

На основе проведённых исследований нами обозначены следующие результаты:

- сформулирована концепция ассортиментной политики для обеспечения устойчивой работы обувных предприятий регионов ЮФО и СКФО в конкурентной среде нестабильного спроса;

- определена оптимальная структура ассортимента обуви на основе учета коэффициента прибыльности и затрат на производство конкретных моделей с применением метода линейного программирования для его конкурентоспособности и востребованности на рынках с нестабильным спросом;

- изложена многокритериальная оценка эффективности при выборе инновационных технологических процессов производства обуви с использованием имитационных моделей;

- приведён алгоритм экономической оценки инновационных технологических процессов по производству конкурентоспособной и востребованной обуви на рынках с нестабильным спросом;

- обозначены современные инновационные технологические процессы на основе прогрессивных технологий, реализуемые за счет использования универсального и многофункционального технологического оборудования;

- изложено программное обеспечение для формирования технологического процесса сборки обуви и определения удельных приведенных затрат, представляющих собой сумму текущих затрат (себестоимости) и капитальных вложений, соизмеренных с помощью нормативного коэффициента эффективности с учетом производственной программы;

- определены основные направления становления и развития стратегии повышения конкурентоспособности и востребованности обуви, изготавливаемой предприятиями регионов ЮФО и СКФО на основе инновационных технологических процессов для рынков с нестабильным спросом;

- показана экспертная система управления многоассортиментным выпуском обуви на

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

предприятиях, позволяющая им определять общее количество выпускаемой обуви на рынке сложившихся цен и спроса; произведена оценка затрат на выпуск ассортимента на основе учета коэффициента прибыльности и затрат на производство конкретных моделей с учетом их спроса на рынках сбыта;

- предложен расчет комплексного показателя эффективности инновационных технологических процессов производства обуви;

- сформирована структура технологического процесса производства всего ассортиментного ряда обуви, с учетом спроса потребителей регионов ЮФО и СКФО;

- проанализирован программный продукт, позволяющий сформировать технологический процесс производства обуви и определить затраты на ее изготовление с учетом производственной программы для вновь формируемых обувных производств регионов ЮФО и СКФО с целью удовлетворения имеющегося спроса на обувь.

Экономическая эффективность от внедрения инновационных технологических процессов на предприятии по производству обуви составит 2068637,6 тыс. руб. в год.

Таким образом, у руководителей предприятий есть весомый аргумент для муниципальных и региональных ветвей власти о целесообразности формирования такого кластера в рамках регионов ЮФО и СКФО, чтобы внедряя разработки авторов, обеспечить их выход из кризиса, существенно улучшить их социально-экономическую ситуацию за счет создания новых рабочих мест, в том числе и за счёт создания новых производств по изготовлению отечественных комплектующих, наполняя муниципальные и региональные формирования бюджетными средствами, которые так необходимы, чтобы обеспечить жителям этих регионов достойные условия для жизни.

Основная часть

Товарный ассортимент организации должен соответствовать представлениям целевых покупателей. Все чаще ассортимент становится ключевым элементом конкурентной борьбы между схожими компаниями.

Для привлечения покупателей используется целый арсенал средств. Компании публикуют рекламные объявления, проводят специальные распродажи, выпускают купоны, позволяющие сэкономить средства. Все чаще применяются программы «постоянных покупателей», раздачи бесплатных образцов товаров, купоны на прилавках или у касс. Продавцов обучают манерам общения с покупателями, пониманию их потребностей, работе с жалобами. В магазинах, торгующих по сниженным ценам, товар располагается так, чтобы подчеркнуть идею

большой экономии. При этом удается сократить затраты за счет меньшего количества услуг и торгового персонала.

Одним из важнейших составляющих успеха большинства компаний выступает внутренняя атмосфера его торгового зала. Так, в каждом магазине есть своя планировка, облегчающая или, наоборот, затрудняющая передвижение по нему. Иными словами, в магазине должна присутствовать заранее спланированная атмосфера, которая наилучшим образом подходит для целевых потребителей и стимулирует их к совершению покупки.

Важным моментом изучения собственных возможностей фирмы является характеристика конкурентоспособности продвигаемого товара. Конкурентоспособность товара – комплексная характеристика его возможности и вероятности быть проданным на конкурентном рынке в определенные сроки, при наличии на рынке аналогичных товаров-конкурентов.

Факторы конкурентоспособности товара:

- качество товара и его соответствие спросу;
- экологическую чистоту;
- себестоимость и цену;
- дизайн и рекламные мероприятия;
- формы продвижения товара и обслуживания потребителей.

Обычно на рынке имеет место разнообразие товарных видов. Количество товаров одного и того же потребительского назначения, но с разными потребительскими параметрами, например, мощностью, производительностью, уровнем потребляемой энергии, внешним оформлением и т.д., образует параметрический ряд. Размах ряда (т.е. числа подобных товаров) обусловлен многими причинами, в том числе и конкуренцией. Место каждого такого товара в параметрическом ряду характеризуется параметрическим индексом, который представляет собой процентное отношение фактического потребительского параметра к эталонной величине, определяемой экспертным путем и опросами.

Строятся жесткие параметрические индексы – по объективным технико-экономическим показателям, сравнимым с нормативами и стандартами, и мягкие, базирующиеся на экспертных квалиметрических моделях.

Ассортиментная политика, хотя и очень важная, но, тем не менее, лишь составная часть хозяйственной и маркетинговой политики предприятия. В силу этого принцип «товар выбирает покупателя» в сочетании с созданием для покупателей широких возможностей выбора должен закладываться непосредственно в производстве.

Формирование ассортимента - проблема конкретных товаров, их отдельных серий,

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

определения соотношений между «старыми» и «новыми» товарами, товарами единичного и серийного производства, «наукоемкими» и «обычными» товарами, овеществленными товарами, или лицензиями и «ноу-хау». При формировании ассортимента возникают проблемы цен, качества, гарантий, сервиса, собирается ли производитель играть роль лидера в создании принципиально новых видов продуктов или вынужден следовать за другими изготовителями.

Считается общепринятым, что покупателю нужен широкий ассортимент. Этот самый широкий ассортимент часто обозначают даже как конкурентное преимущество. Но на деле получается, что для производителя широкий ассортимент – это сотни наименований продукции, а для потребителя – 7 наименований уже более чем достаточно. И таким образом потребителю нужен вовсе не широкий ассортимент, а необходимое для него разнообразие.

При этом, обувь детская подлежит обязательной сертификации, а мужская и женская - декларированию.

При разработке конкурентоспособного ассортимента мужской обуви производителям необходимо учитывать множество факторов, влияющих на потребительский спрос: соответствие основным тенденциям моды, экономические, социальные и климатические особенности регионов.

Мягкие природно-климатические условия в Южном - и Северо - Кавказских федеральных округах предполагают большую востребованность обуви весенне-осеннего и летнего периода носки (сандалии, туфли, полуботинки, осенние полусапожки и сапожки). Зимняя обувь востребована в меньшей мере.

Проведенный анализ подтвердил, что большая часть мужского населения не удовлетворена ассортиментом обуви по конструктивному, цветовому решению, а так же материалам верха обуви и методам крепления, которые используются для производства мужской обуви. Мужская обувная мода по-прежнему будет развиваться в трех стилистических направлениях: классическом, комфортном и спортивном.

В ассортименте обуви для активного отдыха актуальны умные «спортивные» материалы, сетки, дышащие климатические мембраны, перфорированная искусственная кожа.

Особенно актуальны модели с ремешком, обвивающим большой палец (другой удерживает ногу в подъеме), и босоножки с межпальцевой перемычкой, напоминающие вьетнамки из кожи. Заметно облегчены мужские полуботинки на шнурках для летнего сезона. Они выполнены из тонкой мягкой кожи, иногда без подкладки, а

также имеют тонкую подошву, в том числе кожаную с пластиковыми островками. Фавориты сезона – мокасины, которые подчеркивают спортивную элегантность. В коллекциях белоснежные сандалии и легкие ботинки на тонкой подошве, со шнуровкой и контрастным рантом.

А так же используются разнообразные материалы: натуральная кожа, гладкая, и со всевозможными спецэффектами. Не теряют популярности экзотические кожи: крокодила, змеи, страуса, кенгуру, рыбы, в том числе и тонированные и лакированные кожи. Также модны ворсовые материалы: замша, велюр и нубуки, однако применяются они чаще в комбинации с лаковой или гладкой кожей. Встречаются велюр с лазерным напылением и винтажные кожи, а также полированные мятая и жатая. Актуальны текстиль и войлок, которые используются для изготовления берцев, голенищ. Актуальны все виды носочных частей: округлые, заостренные, кареобразные, округло – трапециевидные, скругленное каре и другие.

Сохраняя сложившиеся традиции по выпуску обуви специального назначения с учетом специфики регионов ЮФО и СКФО спецобувь как для военнослужащих, так и для рабочей профессии, потребность которой будет сохраняться еще долгое время, для ее производства имеется сырьевая и комплектующая база вспомогательных материалов в рамках обувного предприятий формируется технологический процесс, которые позволяют изготовить обувь как на формованной подошве, так и с использованием подошвы в плоском виде.

В ассортименте женской обуви для весны и осени - полуботинки на низком и среднем каблуках, ботинки элегантного характера на среднем и высоком каблуках, таинственно-романтические ботильоны плотно облегающие щиколотку, сапоги. Мода для лета предоставляет более широкие и интересные возможности обновления. С одной стороны, предполагая комфортность и функциональность, с другой - девственность, изящество и зрительную легкость. Другая группа моделей базируется на конструкциях с открытыми пяточными и перейменными частями.

Особые требования предъявляются к нарядной женской обуви. Актуальные конструктивные решения - туфли «лодочка», полуботинки. Моделирование композиций такого стиля сводится к разработке чисто конструктивной основы моделей, часто с отказом от излишней декоративности и возвращением к строгим и четким линиям. Фурнитура отличается сложностью форм и ювелирной отделкой с использованием полудрагоценных камней. Каблуки утонченные, высокие до 60 мм.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Разработка нового ассортимента является важнейшим элементом товарной политики предприятия. Это комплексный процесс, включающий параллельное осуществление технологических, экономических и

маркетинговых мероприятий. Разработка товара начинается с поиска, оценки и отбора перспективных идей, их апробации.



Рисунок 1 – Ассортиментный ряд мужской обуви

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Ваш осенне-зимний гардероб не может считаться полностью укомплектованным, если Вы еще не подобрали к нему модную обувь. Помимо традиционных черного, серого и коричневого, в этом сезоне актуальна обувь темных оттенков красного, фиолетового и зеленого цвета. Модницам, желающим выделиться, стоит обратить внимание на форму каблука - она может быть разной: классическая шпилька, квадратные каблуки, каблуки в форме трапеции или конуса.

Высокую платформу и танкетку тоже никто не отменял, а большинство моделей обуви, показанной на подиумах, сочетали платформу с каблукком – гибрид высоты и устойчивости. Как вы увидите, подобное сочетание есть безусловный тренд модного сезона.

На рисунке 1 представлен ассортиментный ряд мужской обуви, разработанный для регионов ЮФО и СКФО, учитывающий их географическое положение и климатические условия.



Рисунок 2. – Ассортиментный ряд женской обуви, разработанный с учетом особенностей регионов ЮФО и СКФО

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Теперь перейдем к самым модным в сезоне осень-зима 2022 - 2023 моделям обуви. Прежде всего, это разнообразные ботфорты - сапоги с голенищем выше колен. Высокие сапоги выглядят очень красиво, зрительно удлиняют ногу и отлично смотрятся с популярными узкими джинсами или легинсами.

Прочно заняли одну из вершин обувного «олимпа» ботильоны. В моде также ботильоны со шнуровкой, но если вам нравятся простые, элегантные модели без лишних деталей, спокойно покупайте их - в этом году мода благосклонна к простоте и практичности.

Это же правило актуально и для осенних туфель: в моде туфли на платформе в сочетании с высоким каблуком. Если вы не желаете экспериментировать в этом направлении, покупайте туфли на устойчивом каблуке любой понравившейся вам формы, но только помните – каблук все-таки должен быть достаточно высоким. Ассортиментный ряд женской обуви представлен на рисунке 2.

На потребительском рынке ЮФО и СКФО товаров для детей отечественных производителей вытеснили зарубежные производители, которые поставляют дешевую обувь из низкокачественных материалов и с грубейшими нарушениями по соблюдению требований ГОСТ. Кроме того, данная обувь, в большинстве своем, не имеет сертификатов соответствия и гигиенических сертификатов, что провоцирует дискомфорт при ее носке и различные заболевания стоп. Но эту обувь продолжают покупать, так как покупательский спрос выступает в качестве основного фактора, влияющего на формирование ассортимента, что провоцируется дефицитом к неудовлетворенности населения в предлагаемой для покупки детской обуви по видам.

Результаты проведенных исследований по анализу состояния обувного рынка в регионах ЮФО и СКФО показывают, что производителям обуви для выпуска конкурентоспособной продукции необходимо учитывать не только региональные особенности климата, но и

социальный уровень населения. Ассортимент детской обуви должен ориентироваться на покупателей с разным уровнем дохода, для этого при производстве обуви можно использовать кожу разного качества: дорогостоящую, такую как шевро или более дешёвую – свиную кожу, обувь из которой можно носить на «выход», а, придя, домой снимать для того, чтобы ножки ребёнка отдохнули.

В период, когда ребенок начинает самопроизвольно вставать, стопа должна обязательно иметь возможность свободно развиваться. Это также относится и к дальнейшим ступеням развития и у детей более старшего возраста. Обувь с гигиенической точки зрения должна обеспечивать защиту организма от охлаждения и перегревания, предохранять стопу от механических повреждений, помогать мышцам и связкам, удерживать свод стопы в нормальном положении, обеспечивать благоприятный микроклимат вокруг стопы, способствовать поддержанию необходимого температурно-влажностного режима при любых микроклиматических условиях внешней среды.

Для детской обуви допускается ничтожные и комбинированные методы крепления, обеспечивающие легкость, гибкость и красивый внешний вид. Возможно, использование литьевого методов крепления, обеспечивающих водонепроницаемость обуви, что необходимо в осенне-весенний и зимний периоды.

Подросткам не рекомендуется ходить в узкой обуви. Ношение её часто приводит к искривлению пальцев, вращению ногтей, образованию мозолей и способствует развитию плоскостопия. Плоскостопие наблюдается и при длительной ходьбе в обуви без всяких каблуков, например, в тапочках. Повседневное ношение обуви на высоком (выше 4 см) каблуке девочкам – подросткам вредно, т.к. затрудняет ходьбу, смещая центр тяжести вперёд. Упор переносится на пальцы.

Ассортиментный ряд детской обуви всех возрастных групп представлен на рисунке 3.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350



Рисунок 3. – Ассортиментный ряд детской обуви

Зимой обувь обязательно должна быть тёплой. С этой целью используют мех, фетр, сукно, войлок. В холодные зимние дни не ниже –10 градусов по Цельсию школьники могут носить ботинки и сапожки на пористой резине, утеплённые синтетическим мехом (лавсан с хлопком), или на шерстяной или войлочной подкладке. В летние месяцы наиболее гигиенична лёгкая открытая обувь с широким вырезом – сандаletы, босоножки, туфли кожаные, или туфли на кожаной подошве с верхом из текстиля и других материалов с пористой структурой (рогожка, джинсовая ткань и др.). Такая обувь способствует хорошему проветриванию и быстрому испарению пота за счет циркуляции воздуха вокруг стопы (благодаря подбору материала, но чаще ажурному узору верха обуви).

Для завоевания популярности у детей производитель должен быть гибким и предугадывать тенденции рынка, поэтому изучение потребностей данной аудитории не может быть прекращено никогда. При этом, дети с благодарностью выделяют товары, которые, как они чувствуют, сделаны специально для них, и проявляют потрясающую лояльность.

Следовательно, ассортиментная политика по обеспечению устойчивого положения предприятия выполнит свою миссию лишь в том случае, если все службы, обеспечивающие эту самую политику будут заинтересованы, чтобы они хотели иметь стабильное финансовое состояние – это и будет гарантией в получении стабильных ТЭП и

возможности чувствовать себя уверенно на отечественных рынках нестабильного спроса.

У Южного и Северо-Кавказского федеральных округов довольно мягкий климат, чаще всего рынок насыщен видами обуви одного и того же назначения. Руководителю предприятия надо точно знать, что на рынке будет востребовано и как это должно, быть, реализовано, чтобы разработанный ассортимент обуви был выбран покупателем, выдерживая жесточайшую конкуренцию, порождая новые предложения.

Для всего этого важно так построить ассортиментную политику, чтобы на рынок, если и поступает обувь одного и того же вида, она должна существенно отличаться по цене, но соответствовать требованиям стандарта.

Успех предприятия на рынке зависит не только от нахождения своего сегмента, но и от нахождения не занятого места на рынке, рыночной ниши. Для предприятия найти свою рыночную нишу – это значит отыскать «свой дом», т.е. ниша – это такая часть рынка, где предприятие обеспечило себе господствующее положение. Считается, что предприятие, действующее в нишах, настолько знает и умеет удовлетворять нужды и потребности покупателей своей ниши, что последние охотно готовы платить за товары (услуги) этого предприятия даже более высокую цену. Занятие своей ниши есть шанс выдержать конкуренцию, сосредоточив свои ресурсы на обслуживании более узких рыночных ниш, которые не вызывают интереса или на которые не

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

обращают внимание более крупные компании – конкуренты.

Поэтому при разработке востребованного и конкурентоспособного ассортимента обуви производителю необходимо ориентироваться на рынок сбыта продукции, изучить продукцию предприятий конкурентов, учитывать все факторы, влияющие на потребительский спрос: соответствие основным тенденциям моды, экономические, социальные и климатические особенности двух округов.

Мягкие природно-климатические условия регионов ЮФО и СКФО предполагают востребованность обуви весенне-осеннего и летнего периода носки (сандалии, туфли, полуботинки, осенние полусапожки и сапожки). Зимняя обувь менее востребована.

Мужская обувь – это элемент одежды, призванный обеспечить удобство, подчеркнуть красоту, наличие собственного вкуса, умения отлично сформировать свой внешний вид. Довольно трудно найти отличия в мужской обувной моде отдельных сезонов – разница едва заметна.

Модные тенденции мужской обуви сезона 2023 года весьма разнообразны. Это классические мокасины и башмаки, туфли и сандалии, мокасины и спортивная обувь, слиперы и лоуферы. Стили, формы, цвета и отделка весьма разнообразны.

Новый ассортимент мужской обуви должен формироваться в соответствии с изменениями, которые будут установлены в процессе антропометрического мониторинга, и выходить на рынок к моменту значительной потери конкурентоспособности прежнего ассортимента.

Учитывая, что мужская обувь более консервативна в выборе материалов, цвета и фасона, по сравнению с женской обувью, можно использовать технологические процессы, которые будут оправданы. В этом случае появляется возможность выпуска обуви в широком ассортименте не только по видам, но и по методам крепления, с учетом национальных особенностей, живущих в ЮФО и СКФО.

Летняя обувь представлена в разнообразных вариантах сандалий, имеющих округлые носы, плоские подошвы и верх из натуральной кожи.

Дышащая мужская обувь удобна и практична, и даже самые ярые поклонники классического стиля не откажут себе в удовольствии иметь пару обуви, с одной стороны практичную, а с другой - содержащую в себе легкий, не кричащий шик и стиль. Мужские сандалии все больше входят в моду, их носят повсеместно.

Ассортимент применяемых материалов в будущем сезоне также заметно расширится. Но безусловным фаворитом останется натуральная кожа, как гладкая, так и со всевозможными спецэффектами. В этом сезоне металлический блеск — главный тренд сезона весна - лето 2023 года, поэтому многие дизайнеры включили обувь с металлизированным покрытием в свои коллекции. Среди всего прочего создали мужские туфли, ковбойские сапоги и сандалии с металлической отделкой. Это способ, чтобы сохранить модную тенденцию без покрытия металлическим слоем обуви.

Не теряют популярности экзотические кожи: крокодила, змеи, страуса, кенгуру, рыбы, в том числе и тонированные, и лакированные кожи. Снова входят в моду ворсовые материалы: замша, велюр и нубуки, однако применяются они чаще в комбинации с лаковой или гладкой кожей. Встречаются велюр с лазерным напылением и винтажные кожи, а также полированные мятая и жатая. Мужская зимняя обувь может быть на шерстянке, реализована на изысканной элегантной колодке, из кожи или замши. Среди классических моделей - элегантные зимние ботинки на натуральном меху. Они могут обладать изящным классическим силуэтом.

Ассортимент мужской обуви представлен на рисунках 4 - 7.

В настоящее время полуботинки стали неотъемлемым атрибутом в гардеробе практически каждого мужчины. Современные мужские полуботинки удивляют разнообразием конструктивных особенностей и разнообразием материалов.

На основе рассмотренного ассортимента обуви была выбрана базовая модель: полуботинки мужские, модельные с настрочной союзкой, отрезным носком, задинкой на формованной подошве для осеннего периода носки (модель Г).

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350



Модель Г



Рисунок 4. - Ассортимент осенней обуви (мужская)

Impact Factor:

ISRA (India) = **6.317**
ISI (Dubai, UAE) = **1.582**
GIF (Australia) = **0.564**
JIF = **1.500**

SIS (USA) = **0.912**
РИИЦ (Russia) = **3.939**
ESJI (KZ) = **9.035**
SJIF (Morocco) = **7.184**

ICV (Poland) = **6.630**
PIF (India) = **1.940**
IBI (India) = **4.260**
OAJI (USA) = **0.350**



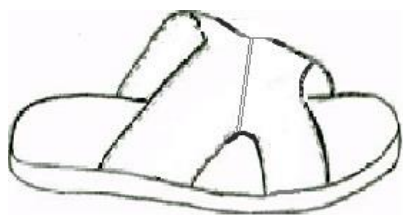
Рисунок 5. - Ассортимент весенней обуви (мужская)

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350



Модель В



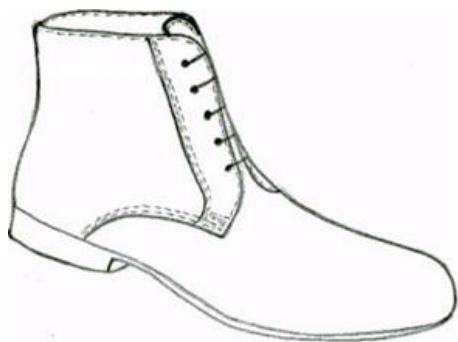
Рисунок 6. - Ассортимент летней обуви (мужская)

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350



Модель А



Рисунок 7. - Ассортимент зимней обуви (мужская)

Техническое описание базовых моделей обуви:

Модель А.

– род, вид обуви – мужские ботинки;

- целевое назначение – повседневные;
- конструкция заготовки верха обуви (ЗВО)
- ботинки с настрочными берцами;

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

– способ обработки видимых краёв наружных деталей верха обуви – в загибку и в обрезку;

– метод крепления низа обуви – клеевой;
– материал наружных деталей верха: выросток хромого дубления ГОСТ 939-88;

– фасон колодки 91221, что означает:
9 – для мужской обуви;
1 – закрытой обуви;
2 – с высотой приподнятости пяточной части 20 мм;
2 – средняя форма носочной части;
1 – порядковый номер колодки в серии при её регистрации;

– подошва, формованная из термоэластопласта.

Модель Б.

– род, вид обуви – мужские полуботинки;
– целевое назначение – повседневные;
– конструкция заготовки верха обуви (ЗВО) – с настрочной союзкой, отрезным носком и задинкой;

– способ обработки видимых краёв наружных деталей верха обуви – в загибку и в обрезку;

– метод крепления низа обуви – клеевой;
– материал наружных деталей верха: выросток хромого дубления ГОСТ 939-88;

– фасон колодки 91222, что означает:
9 – для мужской обуви;
1 – закрытой обуви;
2 – с высотой приподнятости пяточной части 20 мм;
2 – средняя форма носочной части;
2 – порядковый номер колодки в серии при её регистрации;

– подошва : ПУ.

Модель В.

– род, вид обуви – мужские ремешково - сандальные;

– целевое назначение – повседневные;
– способ обработки видимых краёв наружных деталей верха обуви – в обрезку;

– метод крепления низа обуви – клеевой;
– материал наружных деталей верха: выросток хромого дубления ГОСТ 939-88;

– фасон колодки 93123, что означает:
9 – для мужской обуви;
3 – летняя открытая обувь;
1 – с высотой приподнятости пяточной части 5 мм;
2 – с средней формой носочной части;
3 – порядковый номер колодки в серии при её регистрации;

– подошва ПУ.

Модель Г.

– род, вид обуви – мужские полуботинки;

– целевое назначение – повседневные;
– конструкция заготовки верха обуви (ЗВО) – с настрочной союзкой и отрезной задинкой;

– способ обработки видимых краёв наружных деталей верха обуви – в загибку;

– метод крепления низа обуви – клеевой;
– материал наружных деталей верха: выросток хромого дубления ГОСТ 939-88;

– фасон колодки 91324, что означает:
9 – для мужской обуви;
1 – закрытой обуви;
2 – с высотой приподнятости пяточной части 20 мм;
2 – средняя форма носочной части;

4 – порядковый номер колодки в серии при её регистрации;

– подошва: ПУ.

Так как производство мужской и детской обуви осуществляется в две операции - значит можно на основе техпроцесса для мужской обуви использовать техпроцесс для детской обуви, но помня, что для детской обуви предъявляются более серьезные требования к качеству.

В соответствии с ГОСТ 26165–2003 «Обувь детская. Технические условия», применение текстильных и искусственных материалов наряду с натуральными и в сочетании с ними является для такой обуви наиболее актуальным, позволяет наиболее полно удовлетворить потребительский спрос для семей с разным уровнем дохода.

На обувном рынке идет сокращение крупных оптовиков, а розничные федеральные сети дешевой детской обуви увеличивают свою рыночную долю, тесня нецеливуализованную торговлю и одиночные магазины напрямую закупая детскую обувь у производителя большими партиями. Самые крупные и поставщики и розничные сети оперировали годовыми объемами от 1 до 3 млн.

Гигиенические требования к обуви для детей и подростков складываются из требований к конструкции обуви, обусловленной особенностями строения стопы в период роста, и к материалам, из которых изготавливается обувь. Детская обувь не должна препятствовать естественно развитию стопы, должна быть легкой, удобной, не стеснять движений, соответствовать форме и размеру стопы. В противном случае обувь может стать причиной большого количества деформаций и заболеваний стоп.

Обувь ребенка, который начал ходить, должна помогать ему в этом. Чтобы свод стопы не изменился, и она правильно становилась на пол, желательно носить твердую обувь: туфельки с крепкими задниками и небольшими каблукками или ботиночки. Матерчатые, вязаные и мягкие кожаные пинетки — обувь скорее символическая,

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

чем функциональная, и годна она для пребывания в манеже или постели, но не для улицы.

Для зимы подходит обувь из фетра, сукна, можно использовать утепленные ботинки или сапожки. Валенки желательно надевать только при большом морозе и ни в коем случае не оставаться в них в помещении, так как по своей форме они не отвечают многим требованиям, предъявляемым к детской обуви. Это же относится и к резиновым сапожкам. Их можно использовать только в дождливую погоду или для прогулки по мокрой траве. Внутри резиновых сапожек нужно положить суконную стельку и надевать их поверх шерстяного носка, хорошо впитывающего влагу.

В качестве летней обуви для детей — целесообразно приобретать туфли, сандалии, босоножки, изготавливаемые из кожаных или текстильных материалов. Чтобы ноги ребенка не перегревались, верх летних туфель должен быть ажурным, это обеспечит циркуляцию воздуха и предохранит стопу от перегревания.

Нужно отметить, что сейчас резко выросли требования родителей к гигиеническим свойствам детской обуви, а именно к натуральности материала верха, ведь многие производители из

недорогого сегмента рынка, стремясь снизить цену, делают из натуральной кожи только вкладную стельку и подкладку. Чтобы детская стопа оставалась здоровой должно быть всё продумано, вплоть до деталей.

Обувь, отвечающая гигиеническим требованиям, помогает избежать неприятных, подчас болезненных явлений. Таким образом, обувь не должна сжимать стопу, нарушать крово и лимфообращение, препятствовать естественному развитию ноги. Перед большим пальцем должно оставаться пространство 0,5–1 см.

Для детской обуви допускаются ниточные и комбинированные методы крепления, обеспечивающие большую гибкость в пучковой области, лёгкость при применении пористой резины, полиуретана и других материалов, возможно использование клеевого и литьевого методов крепления, обеспечивающих водонепроницаемость обуви, что необходимо в осенне-весенний и зимний периоды. Детская обувь должна иметь надёжное и удобное закрепление на ноге, не препятствующее движениям. Для этого используются различные виды крепления: шнуровка, «липучка», ремни, застёжка на молнию и другие.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350



Рисунок 8. - Ассортимент детской обуви

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350



Рисунок 9 - Ассортимент детской обуви

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350



Рисунок 10. - Ассортимент подростковой детской обуви для девочек



Рисунок 11. -Ассортимент подростковой детской обуви для мальчиков

Ассортимент детской обуви (рисунок 8. – 9.), на рисунке 10. представлена подростковая обувь для девочек, а на рисунке 11. для мальчиков.должен ориентироваться на

покупателей с разным уровнем дохода, для этого при производстве обуви можно использовать кожу разного качества: дорогостоящую, такую как шевро или более дешёвую – свиную кожу.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Также при разработке ассортимента надо учитывать и то, что девочек в регионах ЮФО и СКФО рождается больше чем мальчиков, так что обувь для девочек должна выпускаться в большем объёме, чем обувь для мальчиков.

Если производители обуви для детей будут руководствоваться всем вышеперечисленным, то покупатели получат возможность в зависимости от своего материального положения отдать предпочтение продукции той или иной ценовой категории, изготовленной с учётом климатических особенностей ЮФО и СКФО, и родовых характеристик его населения.

Женская обувь выпускается в соответствии с межгосударственным стандартом ГОСТ 19116–2005 «Обувь модельная. Технические условия».

При выборе обуви покупатель учитывает такие факторы как сезонность обуви, климатические характеристики региона, возрастные особенности, экономическое и социальное положение, соответствие направлению моды, национальные особенности своего региона, цвет, материалы верха и низа обуви. Именно юг России обладает всеми возможностями для применения разнообразных по крою, цветовой гамме, применяемым материалам изделий.

При составлении нового ассортимента руководству предприятия следует помнить, что в товаре для удовлетворения потребительского спроса сочетаются осязаемые и неосязаемые параметры. Новый продукт подразумевает модификацию существующего продукта или нововведения, которое потребитель считает значимым. Чтобы новый продукт преуспел, он должен обладать желательными для потребителей параметрами, быть уникальным. Такими параметрами для модельной обуви являются следующие признаки: красивый вид (а именно: скорма (силуэт), материал, цвет, украшения, конструкция (исполнение), внутренняя отделка), изящество, элегантность, соответствие направлению моды; пластичность, лёгкость, гибкость; удобство обуви в носке, что обуславливается соответствием формы и размеров обуви форме и размерам стопы; способность изготовленной обуви сохранить внешнюю и внутреннюю форму и размеры в течение всего срока эксплуатации.

Критерием конкурентоспособности обуви на рынке является ее стоимость с соответствующим качеством, а также покупательная способность населения данного округа. По уровню доходов состав населения округа можно дифференцировать на три основные группы: с низким доходом; со средним доходом; с высоким доходом.

Исходя из того, чтобы обеспечить конкурентоспособность на внутреннем рынке по

стоимости, необходимо выпускать для первой группы - недорогую обувь и соответствующего цене качества, для второй группы - по средней цене за пару и соответствующего цене качества, для третьей группы - «элитную» обувь по высокой цене, конкурирующую с импортной обувью.

Особое значение в женской обуви для покупателя имеет соответствие предложенных моделей направлению моды, которая сейчас призывает к умеренности и сдержанности, восстановлению связей с природой. Обувь отличается от предшествующих сезонов в основном изменениями в фасоне и объёме, в ней используется меньшее количество аксессуаров по сравнению с предыдущими периодами. Форма носочной части колодок — широкая, в форме полукруга, или овальная — с небольшим закруглением на самом кончике, а высокий каблук всё больше стремится к устойчивости. В моде классическая шпилька, треугольные и прямоугольные устойчивые каблуки. Много каблуков со вставками из зеркальных материалов разных размеров. Всё ещё модны металлические каблуки или наполовину из металла.

Среди материалов лидируют ворсовые виды кож: замша, велюр, спилок, нубук, даблфейс (дубленая овчина, в обуви использующая мехом внутрь). Не имеет значения, натуральные материалы или искусственные — главное, чтобы обувь смотрелась эффектно. Необычайно популярная в обувной моде сегодняшнего дня лаковая кожа. Также в новых моделях часто комбинируются разно фактурные материалы либо высококачественные натуральные с искусственными, применяется сатин, бархат, велюр, шелк, кружево.

В цветовую палитру возвращается чёрный цвет с добавлением красного, белого, серебряного, бронзового декора или неожиданным взрывом червонного золота. Цветовая гамма выдержана в спокойных тонах. Особенно актуальны цвета опадающей листвы и холодного зимнего пейзажа: песочный, горчичный, хаки, фисташковый, кирпично-красный, рыжий, шоколадный, темно-синий, приглушенно-фиолетовый. Часто палитра состоит из приглушённых тонов с вкраплением ярких лилового и алого.

В ассортименте обуви для зимы актуальны классические сапоги на невысоком каблуке с декорированными разноцветными деталями или свободно драпирующимся голенищем, а также ботинки с различными конструктивными вариантами. Также в моде ботфорты на высоком устойчивом каблуке или без него.

В качестве декора приветствуются шнурки, ремешки, пряжки, кнопки, разнообразная металлическая фурнитура.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

В ассортименте женской обуви для весны и осени безусловным фаворитом являются ботильоны. Они могут быть самыми разнообразными: с меховой отделкой, текстильными вставками, V-образным вырезом, всевозможными ремешками, пряжками, декоративными пуговицами и кнопками Высотой,

как правило, до щиколотки, и довольно свободные, с узким или кареобразным носом. Возможны варианты в ретро стиле со слегка закруглённой и приподнятой носочной частью. На рисунке 12 представлен ассортимент обуви осеннего периода носки, а на рисунке 13 – ассортимент обуви весеннего периода носки.



Рисунок 12 – Ассортимент женской обуви осеннего периода носки

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350



Рисунок 13. – Ассортимент женской обуви весеннего периода носки

Мода для лета предоставляет более широкие и интересные возможности обновления. Модели базируются на конструкциях с открытыми пяточными и перейменными частями. Широко используются сочетания ремешков, различных по толщине, а также перекрещивающихся и Т-образных. Обувь представлена в достаточно разнообразной цветовой гамме. Это желтый, оранжевый, зеленый, красный, различные оттенки синего и другие. Актуальна обувь и в классических цветовых решениях. Это черная, белая, коричневая, бежевая и белая обувь. На рисунке 14. представлен ассортимент обуви

летнего периода носки, а на рисунке 15. представлен ассортимент обуви зимнего периода носки.

Особые требования предъявляются к нарядной женской обуви. Актуальные конструктивные решения – туфли «лодочка», полуботинки. Моделирование композиций такого стиля сводится к разработке чисто конструктивной основы модели, часто с отказом от излишней декоративности и возвращением к строгим и чётким линиям. Фурнитура отличается сложностью форм и ювелирной отделкой с использованием драгоценных камней.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

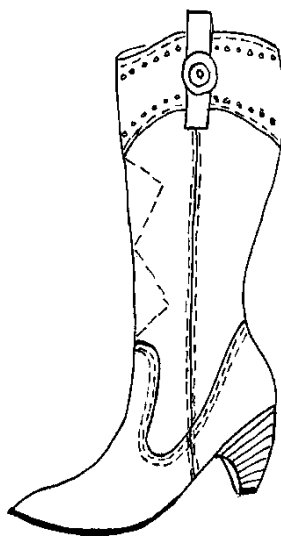
ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350



Рисунок 14 – Ассортимент женской обуви летнего периода носки

Impact Factor:

ISRA (India)	= 6.317	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 1.582	ПИИЦ (Russia)	= 3.939	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 9.035	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 7.184	OAJI (USA)	= 0.350



Модель Д



Рисунок 15 – Ассортимент женской обуви зимнего периода носки

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Техническое описание базовых моделей обуви:

Модель Д:

- род, вид обуви: женские сапоги
- назначение: для зимнего периода носки
- конструкция заготовки верха обуви: с настрочной союзкой, задинкой
- категория сложности: вторая
- характер обработки видимых краев наружных деталей верха: в загибку
- материал наружных деталей верха обуви - натуральная кожа, яловка
- способ закрепления на стопе: с помощью хромового дубления, по ГОСТ 939-88;
- материал подошвы – ТЭП, ТУ 17-21-492-84;
- способ закрепления на стопе: с помощью застежки-молнии

ГОСТ 19116-2005 «Обувь модельная. Общие технические условия»

Фасон колодки 845238,

где 8 – для женской обуви

4 – для утепленной обуви

5 – высота приподнятости пяточной части (50 мм)

2 – форма носочной части средняя

38 – порядковый номер при регистрации

Модель Е:

- род, вид обуви: ботинки женские
- назначение: для осеннего периода носки
- конструкция заготовки верха обуви: с боковыми резинками, с задним наружным ремнем
- категория сложности: первая
- характер обработки видимых краев наружных деталей верха: в загибку
- материал наружных деталей верха обуви - натуральная кожа, выросток
- способ закрепления на стопе: с помощью боковых резинок
- материал подошвы – кожволон, ОСТ 17-92–71;

хромового дубления, по ГОСТ 939-88;

ГОСТ 19116-2005 «Обувь модельная. Общие технические условия»

Фасон колодки 816265,

где 8 – для женской обуви

1 – для закрытой обуви

7 – высота приподнятости пяточной части (70 мм)

2 – форма носочной части средняя

65 – порядковый номер при регистрации

Модель Ж:

- род, вид обуви: туфли женские
- назначение: для весеннего периода носки

- конструкция заготовки верха обуви: с отрезными носком и задинкой

- категория сложности: первая

- характер обработки видимых краев наружных деталей верха: в загибку

- материал наружных деталей верха обуви - натуральная кожа, велюр по

ГОСТ 939-88 и лаковая кожа по ГОСТ 15091-80;

- материал подошвы – кожволон, ОСТ 17-92–71;

- способ закрепления на стопе: за счет натяжения верхнего канта

ГОСТ 19116-2005 «Обувь модельная. Общие технические условия»

Фасон колодки 818227,

где 8 – для женской обуви

5 – для особо изящной обуви

8 – высота приподнятости пяточной части (80 мм)

2 – форма носочной части средняя

27 – порядковый номер при регистрации

Модель З:

- род, вид обуви: туфли женские
- назначение: для летнего периода носки

- конструкция заготовки верха обуви: с чересподъемными ремешками,

отрезной задинкой

- категория сложности: первая

- характер обработки видимых краев наружных деталей верха: в загибку

- материал наружных деталей верха обуви - натуральная кожа, велюр по ГОСТ 939-88;

- материал подошвы – кожволон, ОСТ 17-92–71;

- способ закрепления на стопе: с помощью чересподъемного ремешка с

пряжкой ГОСТ 19116-2005 «Обувь модельная. Общие технические условия»

Фасон колодки 837272,

где 8 – для женской обуви

3 – для летней открытой обуви

7 – высота приподнятости пяточной части (70 мм)

2 – форма носочной части средняя

72 – порядковый номер при регистрации

Из представленного ассортимента выбрана базовая модель Д: сапоги модельные для зимнего сезона носки, так как она является наиболее трудоёмкой и материалоемкой.

Ассортимент обуви с указанием времени выпуска в течение года представлен в таблице 1. - 3.

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	РИНЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

Таблица 1 – Ассортимент мужской обуви с указанием времени выпуска

Род, вид, назначение обуви	Условное обозначение модели обуви	Время выпуска моделей обуви в течение года (по месяцам, кварталам)
Мужские зимние ботинки	А	июль – сентябрь
Мужские весенние полуботинки	Б	октябрь – декабрь
Мужские летние ремешково-сандальные	В	январь – март
Мужские осенние полуботинки	Г	апрель – июнь

Таблица 2 – Ассортимент женской обуви с указанием времени выпуска

Род, вид, назначение обуви	Условное обозначение модели обуви	Время выпуска моделей обуви в течение года (по месяцам, кварталам)
Женские зимние сапоги	Д	октябрь – декабрь
Женские осенние ботинки	Е	июль – сентябрь
Женские весенние туфли	Ж	январь – март
Женские летние туфли	З	апрель – июнь

Таблица 3 – Ассортимент детской обуви с указанием времени выпуска

Род, вид, назначение обуви	Условное обозначение модели обуви	Время выпуска моделей обуви в течение года (по месяцам, кварталам)
Школьные зимние ботинки	И	июль – сентябрь
Школьные туфли для девочек	К	октябрь – декабрь
Школьные летние туфели для девочек	Л	январь – март
Школьные осенние ботинки	М	апрель – июнь

Если предложенные региональными и муниципальными органами власти двух округов ЮФО и СКФО - производственные площади по нормативным показателям не позволят реализовать рассчитанные объемы производства, то в этом случае выбирается тот вариант оптимальной мощности, который приемлем, например, объем выпуска 556 пар, что соответствует нормативным показателям для предложенных производственных площадей и характеризуется наилучшими значениями обозначенных критериев, формирующие

себестоимость всего ассортиментного ряда обуви. Авторами были разработаны сводные технологические процессы на сборку заготовки верха обуви и на сборку обуви соответственно на 12 моделей мужской и на 12 моделей женской обуви (рисунки 16 и 17). В таблицах 4. - 7. приводятся примеры исходного технологического процесса сборки заготовки верха и обуви на примере мужского зимнего ботинка. Обобщенные объемы основных затрат приведены в таблице 8.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

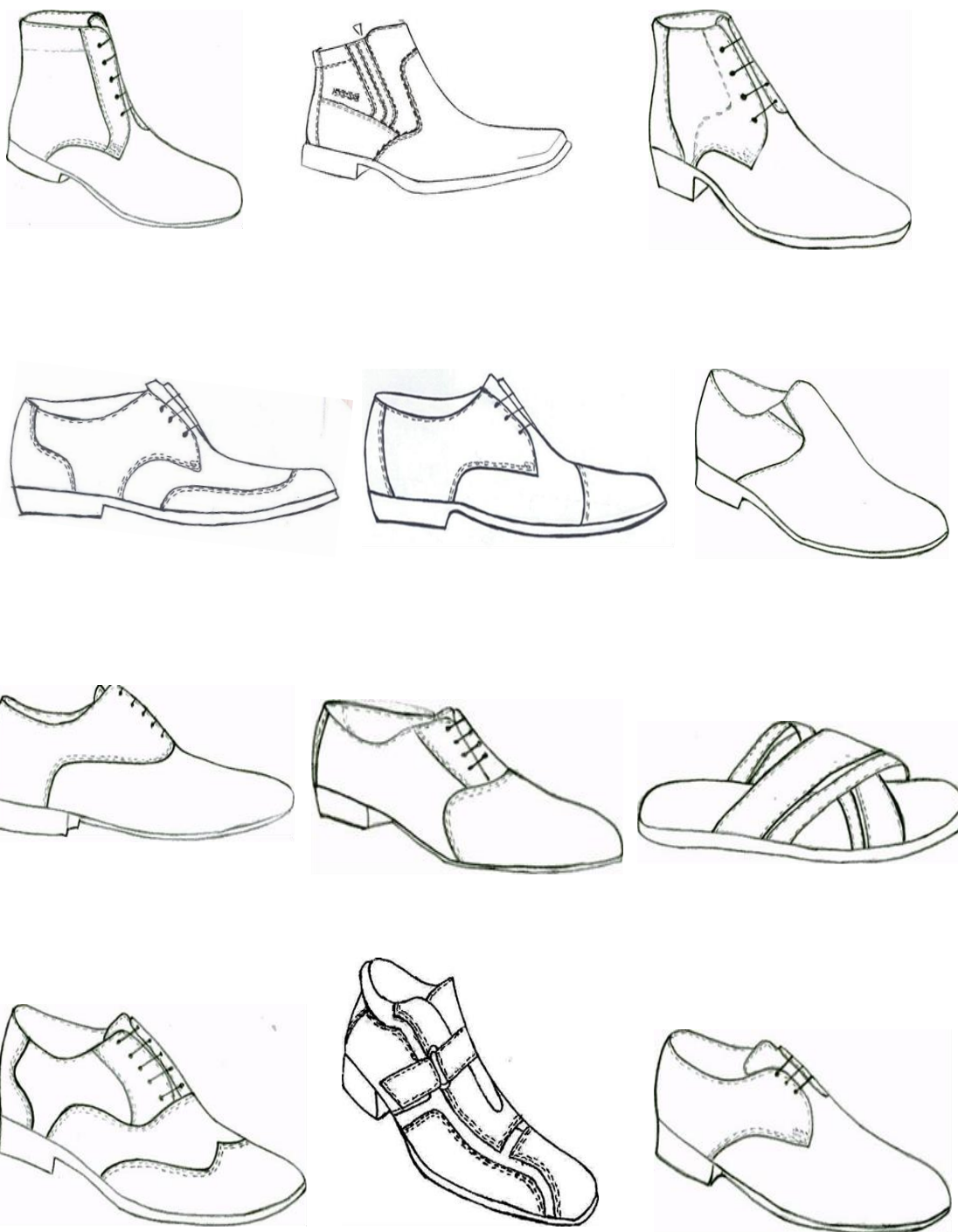


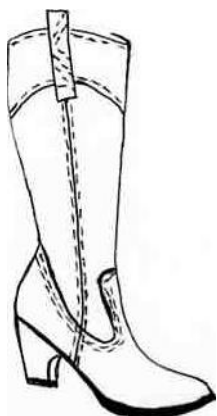
Рисунок 16 – Ассортимент мужской обуви

Impact Factor:

ISRA (India) = **6.317**
ISI (Dubai, UAE) = **1.582**
GIF (Australia) = **0.564**
JIF = **1.500**

SIS (USA) = **0.912**
РИИЦ (Russia) = **3.939**
ESJI (KZ) = **9.035**
SJIF (Morocco) = **7.184**

ICV (Poland) = **6.630**
PIF (India) = **1.940**
IBI (India) = **4.260**
OAJI (USA) = **0.350**



Модель А₁



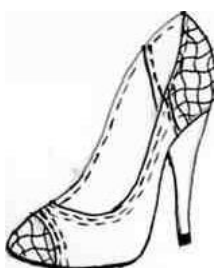
Модель Б₂



Модель В₃



Модель Г₄



Модель Д₅



Модель Е₆



Модель Ж₇



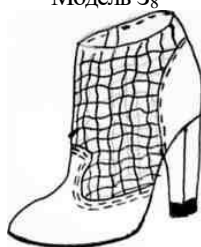
Модель З₈



Модель И₉



Модель К₁₀



Модель Л₁₁



Модель М₁₂

Рисунок 17 – Ассортимент женской обуви

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Таблица 4 – Характеристика оборудования для сборки заготовки осенних женских ботинок (модель Е)

Наименование операции	1 набор оборудования для инновационного технологического процесса							2 набор оборудования для инновационного технологического процесса							3 набор оборудования для инновационного технологического процесса							
	артикул	масса	производитель	габариты	мощность	производитель	цена	артикул	масса	производитель	габариты	мощность	производитель	цена	артикул	масса	производитель	габариты	мощность	производитель	цена	
Получение и проверка кроя	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б
Запуск кроя в производство	SS	135 кг	Com els	1050*550*103	1,2 кВт	75 пар в час	21740 руб	3SE-RZ	140 кг	Фортуна (Германия)	1050*540*116	0,5 кВт	77 пар в час	156000 руб	01146/P5	130 кг	Свент (Чехия)	1050*540*119	0,7 кВт	63 пары в час	178000 руб	01146/P5
Спускание краёв надет верха и подкладки	SS	20 кг	Com els	1050*550*103	1,2 кВт	75 пар в час	21740 руб	3SE-RZ	140 кг	Фортуна (Германия)	1050*540*116	0,5 кВт	77 пар в час	156000 руб	01146/P5	130 кг	Свент (Чехия)	1050*540*119	0,7 кВт	63 пары в час	178000 руб	01146/P5
Дублирование деталей верха с межподкладкой	A	180 кг	Saba	1430*780*950	2,1 кВт	150 пар в час	185640 руб	C	180 кг	Шён (Германия)	1800*130*950	0,8 кВт	150 пар в час	123150 руб	PR86/A	180 кг	NEV E (Италия)	1250*900*135	3,1 кВт	150 пар в час	123500 руб	PR86/A
Загибка с одновременным нанесением клея расплава, наложением криволинейных участков и наклеивание тесьмы	RP	180 кг	Sagit	1100*550*127	0,75 кВт	60 пар в час	402090 руб	C	170 кг	Шён (Германия)	1050*550*120	1,0 кВт	60 пар в час	234500 руб	01280/P1	186 кг	Свент (Чехия)	900*60*280	0,5 кВт	65 пар в час	320700 руб	01280/P1
Настраивание детали берца 1 на деталь берца 2	GR	130 кг	Granucci (Италия)	520*180	1,76 кВт	-	211596 руб	4180-511E5 BM000 02	130 кг	Durko pp Adler	900*500*850	0,27 кВт	-	132090 руб	Pfaf f 591	130 кг	Pfaf (Германия)	900*50*0*8	0,27 кВт	-	79400 руб	Pfaf (Германия)

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

Окончание таблицы 4

Разглаживание заднего шва коноплялки	DE 150 LT кг А СВ	Sage 1200 (Италия) *1740	800* 1200 *1740	1,7	-	310 руб	01276/ P12	135 кг	«Свиг» Чехия	900* 510* 1380	0,17 5 кВт	500 пар/час	180 руб	012 76/ P12	135 кг	«Свиг» Чехия	900 *510*1380	0,17 5 кВт	500 пар/час	180 руб
Вклеивание термопластичного подносок между верхом и подкладкой	A 180 200 кг	Saba 1 (Италия) *780 *950	1430 *780 *950	2,1 кВт	150 пар/час	185 руб	C 1100B	180 кг	Шён (Германия)	1800 *130 *950	0,8 кВт	150 пар/час	123 руб	PR 86 А	180 кг	NEV E(Италия) *1350	125 0*900 *1350	3,1 кВт	150 пар/час	123 500 руб
Намазка клеем и склеивание узлов наружных и внутренних деталей верха по линии канта	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ-Б с выт.
Строчка канта берцев с одновременной обрезкой краев коноплялки и пристрачиванием резинки второй строчкой	GP 120 кг	Collin (Италия) *900 *500 *850	900* 500* 850	0,27 кВт	-	190000 руб	GP 2	120 кг	Collin (Италия)	900* 500* 850	0,27 кВт	-	190000 руб	GP 2	120 кг	Collin (Италия)	900 *500 *850	0,27 кВт	-	190000 руб
Чистка ЗВО	G1 100 кг 2/1	GEL mini	760* 855* 1480	1,9 кВт	120 пар/час	54000 руб	КАРО 1	80 кг	Leibro sk (Германия)	520* 1100 *1370	2,2 кВт	150 пар/час	54000 руб	SP7 5A R	70 кг	«NE VE» Итал	1100 *900 *1400	1,0 кВт	120 пар/час	54000 руб
Учет выработки и возврата по исполителям	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б
Комплектование ЗВО в рост. ассортимент, связывание пачек, учет	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б
Сумма затрат на оборудование	1972560 руб.																			
Сумма затрат на оборудование	1035156 руб.																			
Сумма затрат на оборудование	1163312 руб.																			

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Таблица 5 - Характеристика оборудования для сборки обуви осенних женских ботинок (модель Е)

Наименование операции	1 набор оборудования для инновационного технологического процесса							2 набор оборудования для инновационного технологического процесса							3 набор оборудования для инновационного технологического процесса							
	артикул	масса	производитель	габариты	мощность	производительность	цена	артикул	масса	производитель	габариты	мощность	производительность	цена	артикул	масса	производитель	габариты	мощность	производительность	цена	
Получение заготовок	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б
Подбор и чистка колодок	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б
Увлажнение ЗВО	УТ 12	100 кг	Stem а(Италия)	620* 550* 1230	12 кВт	120 в	231000 руб	URP/ 2	110 кг	«ISM» (Германия)	645* 2485 *170 0*26	12 кВт	135 пар в час	150000 руб	U17 BFV	100 кг	Stem а(Италия)	620 *55 0*1 230	12 кВт	120 пар в час	170000 руб	СТ-Б
Предварительное крепление стелек к колодке металлическим и скобами	10/1 1/С	630 кг	«BES SER» Италия	800* 900* 1800	0,5 кВт	250 пар/ч	250000 руб	10/11 /С	630 кг	«BES SER» Италия	800* 900* 1800	0,5 кВт	250 пар /ч	250000 руб	0405 4P1	650 кг	«Сви т» Чехия	800 *90 0*1 800	0,2 7	250 пар/ч	280000 руб	СТ-Б

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Продолжение таблицы 5

Намазка колодок тальком	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	210000 руб	250000 руб	1586800 руб			
Вставка задников из термопластичных материалов, предварительно сформованые пяточной части заготовок	74	EE/S	670	Сегпш (Италия)	950* 600* 1500	2,5 кВт	150 пар в час	531720 руб	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	690 кг	«SE LMA К» Италия	810*70*0*1720	1,8 кВт т	150 пар в час	210000 руб
Надевание заготовки верха обуви на колодку и установка пяточной части	020	15/P5	120 кг	Свит (Чехия)	600* 745* 1700	0,24 кВт	150 пар в час	250000 руб	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	120 кг	Свит (Чехия)	600*74*5*1700	0,4 кВт т	150 пар в час	250000 руб
Обязка и заплата носочно-пучковой части ЗВО на клей-расплав с предварительным увлажнением носочно-пучковой части, вставки и активной подноски	К 73S ТПК	135 0кг	135	Сегпш (Италия)	173* 114* 184	5,46 кВт	350 пар в час	1758120 руб	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	120 кг	Leibro sk (Германия)	1700*120*0*17*50	4,0 кВт	160 пар в час	1577800 руб

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

Продолжение таблицы 5

Загвозка геленочной части ЗВО скобами	K20 1T	900 кг	Sepi ш (Италия)	1000 *123 0*20 55	5,46 кВт	200 пар в час	1200000 руб	640 ТТ	860 кг	Шен (Германия)	1200 *800 *200 0	3,25 кВт	250 пар в час	1400000 руб	0221 2/P1	850 кг	Свит (Чехия)	640 *71 5*1 700	0,4 2 пар в час	180 пар в час	1200000 руб	
Загвозка пяточной части заготовок	PIC K24 SZ	110 кг	«SE RIM» Италия	1600 *230 *210 0	5,5 кВт	200 пар/ч	1851000 руб	640 ТМ	900 кг	Шен (Германия)	1200 *800 *160 0	3,25 кВт	250 пар/ч	1750000 руб	PIC K24 SZ	110 кг	«SE RIM» Италия	160 0*2 30* 210 0	5,5 кВт	200 пар/ч	1851000 руб	
Влажно-тепловая обработка обуви	MV 570 0	125 кг	PRO N FOX Италия	3050 *100 0*14 50	27,9 кВт	300 пар за 8 часов	142840 руб	333E	120 кг	Шен (Германия)	1400 *210 0*95 0	13,0 кВт	250 пар в час	122840 руб	1800 42/P 2	113 кг	Свит (Чехия)	966 *30 70* 146 5	15, 0 кВт	180 пар в час	142840 руб	
Разглаживание складок на обуви горячим воздухом	R10 7	80 кг	PRO N FOX Италия	450* 330* 1100	2,0 кВт	100 пар в час	63000 руб	F1	80кг г	Leibro ck (Германия)	450* 330* 1100	6,0 кВт	600 пар	154740 руб	SR1 006	90 кг	ELV I (Италия)	580 *60 8*1 450	0,1 8 пар/ч ас	65- 113 пар/ч ас	153000 руб	
Удаление заглажных скоб и тексов из стелек	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б	CT-Б
Обрезка излишков заглажной кромок, взьерошивание заглажной кромок, удаление пыли	CF7 8N	228 кг	Cosm orol Италия	1480 *110 0*75 0	2,0 кВт	100 пар в час	428400 руб	RW2 -G	150 кг	Leibro ck (Германия)	700* 700* 1030	3,5 кВт	150 пар в час	54000 руб	P 254	190 кг	Свит (Чехия)	990 *15 10* 151 0	5,2 5 кВт	180 пар в час	273000 руб	

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Продолжение таблицы 5

Обработка неходовой поверхности подложки	A20 0/D	100 кг	GEL mini	760* 855* 1480	1,9 кВт	120 пар/ч ас	100000 руб	D510	120 кг	Stema (Италия)	820* 360* 1215	1,1 кВт	150 пар в час	120000 руб	A20 0/D	100 кг	GEL mini	760 *85 5*1 480	1,9 кВ т	120 пар/ч ас	100000 руб
Первая намазка клеем заглазной кромки и неходовой поверхности подложки, сушка	020 68/ P4	250 кг	Свиг (Чехия)	650* 500* 1250	2,5 кВт	150 пар в час	127900 руб	0206 8/P4	250 кг	Свиг (Чехия)	650* 500* 1250	2,5 кВт	150 пар в час	127900 руб	0206 8/P4	250 кг	Свиг (Чехия)	650 *50 0*1 250	2,5 кВ т	150 пар в час	127900 руб
Вторая намазка клеем заглазной кромки и неходовой поверхности подложки, сушка	020 68/ P4	250 кг	Свиг (Чехия)	650* 500* 1250	2,5 кВт	150 пар в час	127900 руб	0206 8/P4	250 кг	Свиг (Чехия)	650* 500* 1250	2,5 кВт	150 пар в час	127900 руб	0206 8/P4	250 кг	Свиг (Чехия)	650 *50 0*1 250	2,5 кВ т	150 пар в час	127900 руб
Активация клеевых пленок и приклеивание подложки	FR2 7/2 M	300 кг	GRA NUC CI (Италия)	700* 700* 1030	1,5к Вт	250 пар в час	900480 руб	133	350 кг	Италия	600* 650* 1380	2,0 кВт	250 пар в час	130000 руб	133	350 кг	Италия	600 *65 0*1 380	2,0 кВ т	250 пар в час	130000 руб
Приклеивание подложки	755 PC	450 кг	Sigma a (Италия)	760* 855* 1480	1,5 кВт	150 пар в час	1270000 руб	755 PC	450 кг	Sigma (Италия)	760* 855* 1480	1,5 кВт	150 пар в час	1270000 руб	755 PC	450 кг	Sigma a (Италия)	760 *85 5*1 480	1,5 кВ т	150 пар в час	1270000 руб
Охлаждение обуви после прессования	TR1 9	300 кг	Stema a (Италия)	1500 *100 0*17 60	2,0 кВт	600 - 800 пар/ч	504000 руб	FR32 00	400 кг	IRON FOX (Италия)	1500 *150 0*17 60	1,9 кВт	900 - 100 0 пар /ч	198000 руб	TR 22	500 кг	Stema a (Италия)	110 0x2 800 x17 60	2,0 кВ т	от 1000 до 2000п ар/ч	583800 руб

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Продолжение таблицы 5

Чистка верха и низа обуви	G12 /1	100 кг	GEL mini	760* 855* 1480	1,9 кВт	120 пар/час	54000 руб	КАР О1	80 кг	Leibro sk (Германия)	520* 1100 *1370	2,2 кВт	150 пар/час	84790 руб	SP75 AR	70 кг	«NE VE» Итал	110 0*9 00* 1400	1,0 кВт	120 пар/час	54000 руб
Снятие обуви с колодок	LO 2	205 кг	Omsa (Италия)	1130 *800 *500	1,5 кВт	300 пар/час	359520 руб	ASL-1	80 кг	Leibro sk (Германия)	420* 330* 1100	1,3 кВт	250 пар/час	186000 руб	LP1	120 кг	Stema (Италия)	820 *36 0*1 215	1,1 кВт	250 пар/час	352800 руб
Прикрепление каблучков изнутри	UV S80	140 кг	GRA NUC CI (Италия)	700* 600* 1900	0,1 кВт	100 пар/час	238740 руб.	123L HE	180 кг	Шён(Германия)	800* 850* 2100	0,6 кВт	125 пар/час	190200 руб.	0422 2/P1	135 кг	Свят(Чехия)	550 *80 0*1 475	0,4 кВт	150 пар/час	185600 руб.
Проверка и чистка гвоздей внутри обуви																					
Вклеивание подпяточников и вкладных стелек																					
Ретуширование верха обуви	G12 /1	100 кг	GEL mini	760* 855* 1480	1,9 кВт	120 пар/час	54000 руб	КАР О1	80 кг	Leibro sk (Германия)	520* 1100 *1370	2,2 кВт	150 пар/час	84790 руб	SP75 AR	70 кг	«NE VE» Итал	110 0*9 00* 1400	1,0 кВт	120 пар/час	54000 руб
Аппретирование верха обуви	TL 75	155 кг	GRA NUC CI (Италия)	1850 *950 *1000	2,0 кВт	150 пар/час	98240 руб	TL 75	155 кг	GRA NUC CI (Италия)	1850 *950 *1000	2,0 кВт	150 пар/час	98240 руб	TL 75	155 кг	GRA NUC CI (Италия)	185 0*9 50* 1000	2,0 кВт	150 пар/час	98240 руб

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 PИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Окончание таблицы 5

Маркировка обуви	341/ BF	115	IRO N	750* 600* 1800	0,25	1500 пар/8 час	40320 руб.	341/ BF	115	IRON FOX(Италия)	750* 600* 1800	0,25	1500 пар/8 час	40320 руб.	0505 4/Р6	110 кг	Свнт (Чехия)	70* 800 *1800	0,25	1200 пар/8 час	35950 руб.	
Контроль качества	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	
Упаковка обуви	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	
Сдача обуви на склад, оформление документов	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	
Сумма затрат на оборудование	10453280 руб.														8906320 руб.						9110930 руб.	

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Таблица 6 – Характеристика оборудования для сборки заготовки модели Г (мужские ботинки)

Наименование операции	1 набор оборудования для инновационного технологического процесса							2 набор оборудования для инновационного технологического процесса							3 набор оборудования для инновационного технологического процесса						
	артикул	Масса	производитель	габариты	Мощность	производитель	Цена	артикул	Масса	производитель	габариты	Мощность	производитель	Цена	артикул	Масса	производитель	габариты	Мощность	производитель	Цена
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Получение и проверка кроя	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б
	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б
Запуск кроя в производство	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б
	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б
Спускание краёв нар.дет.верха и подкладки	SS 20	135 кг	Comp els	105 0*5 50* 103 0	1,2 кВт	75 пар в час	1390 руб	3SE-RZ	140 кг	Форт уна (Германия)	105 0*5 40* 116 0	0,5 кВт	77 пар в час	1360 руб	011 46/P 5	130 кг	Сви т (Чехия)	1050 *540 *119 0	0,7 кВт	63 пары в час	1780 руб
	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б
Загибка с одновременным нанесением клея, расглава, наклеиванием хриповидных участков и наклеивание тесьмы	RP67 TE	180 кг	Sagitta (Италия)	110 0*5 50* 127 0	0,75 кВт	60 пар в час	402090 руб	C103 1C	170 кг	Шён (Германия)	105 0*5 50* 120 0	1,0 кВт	60 пар в час	234500 руб	012 80/P 1	186 кг	Сви т (Чехия)	900 *60 0*1 280	0,5 кВт	65 пар в час	320700 руб
	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Дублирование деталей верха с межподкладкой	M107 P	180 кг	Saba 1 (Италия)	143 0*7 80* 950	2,1 кВт	150 пар в час	185640 руб	C 1100 В	180 кг	Шён (Германия)	180 0*1 30* 950	0,8 кВт	150 пар в час	123150 руб	PR 86 А	180 кг	NEV E(Италия)	1250 *900 *135 0	3,1 кВт	150 пар в час	123500 руб
Намазка клеем и наклеивание межподложников	СТ-Б с выт.	СТ-Б выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.	СТ-Б Б с выт.
Награивание носка на союзу	Турис al GC24 680	130 кг	Турі cal (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,27 кВт	-	58212 руб	Турі cal GC2 4026	130 кг	Туріс al (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 руб	Pfaf f 574-900 кл	130 кг	«PF AFF» Гер м	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 руб
Намазка клеем и настраивание союзы на язычок	Турис al GC24 680	130 кг	Турі cal (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,27 кВт	-	58212 руб	Турі cal GC2 4026	130 кг	Туріс al (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 руб	Pfaf f 574-900 кл	130 кг	«PF AFF» Гер ман ия	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 руб

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Сострачивание вытачки на залинке	Туріс al GC24 680	130 кг	Турі sal (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,27 кВт	-	58212 руб	Турі sal GC2 4026	130 кг	Туріс al (Кит й)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 руб	Pfaf f 574- 900 кп	130 кг	«PF AFF »Гер ман ия	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 руб
Намазка клеом и настрачивание залинки на бершы	Туріс al GC24 680	130 кг	Турі sal (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,27 кВт	-	58212 руб	Турі sal GC2 4026	130 кг	Туріс al (Кит й)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 руб	Pfaf f 574- 900 кп	130 кг	«PF AFF »Гер ман ия	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 руб
Настрачивание наблочников на бершы	Туріс al GC24 680	130 кг	Турі sal (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,27 кВт	-	58212 руб	Турі sal GC2 4026	130 кг	Туріс al (Кит й)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 руб	Pfaf f 574- 900 кп	130 кг	«PF AFF »Гер ман ия	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 руб
Намазка клеом и наклеивание сокози на бершы	СТ-Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ-Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.	СТ- Б с выт.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Продолжение таблицы 6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Настрачивание соездки на берды с одноременным пристрачиванием язычка	Туріс al GC24 680	130 кг	Турі sal (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,27 кВт	-	58212 руб	Турі sal GC2 4026	130 кг	Туріс al (Кита й)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 руб	Pfaf f 574- 900 кл	130 кг	«PF AFF » Гер ман ия	520 *18 0	0,27 кВт	-	79400 руб
Пробивание отверстий под шнуровку	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б
Настрачивание кожармана на кожподкладку под берды	491 GRA MAC	130 кг	Гра посс i(Иг алия)	520 *18 0	1,76 кВт	-	211596 руб	4180i -511 E5 BM0 0002	130 кг	Durko pp Adler	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	132090 руб	Pfaf f 591- 900 кл	130 кг	Pfaff (Гер ман ия)	900 *50 0*8 50	0,27	-	79400 руб
Настрачивание кожподкладки под берды на текстильную подкладку под соезку;	491 GRA MAC	130 кг	Гра посс i(Иг алия)	520 *18 0	1,76 кВт	-	211596 руб	4180i -511 E5 BM0 0002	130 кг	Durko pp Adler	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	132090 руб	Pfaf f 591- 900 кл	130 кг	Pfaff (Гер ман ия)	900 *50 0*8 50	0,27	-	79400 руб

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Таблица 7 – Характеристика оборудования для сборки обуви модели Г (мужские ботинки)

Наименование операции	1 вид оборудования							2 вид оборудования							3 вид оборудования														
	артикул	масса	производитель	табуреты	мощность	производитель	цена	артикул	масса	производитель	табуреты	мощность	производитель	цена	артикул	масса	производитель	табуреты	мощность	производитель	цена	артикул	масса	производитель	табуреты	мощность	производитель	цена	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22								
Получение и проверка кроя	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	
	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	
Запуск кроя в производство	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	
	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	
Спускание краёв наряд.дет.верха и подкладки	SS 20	135 кг	Comp els	1050 *550 *103 0	1,2 кВт	75 пар в час	15900 руб	3SE-RZ	140 кг	Форт уна (Германия)	105 0*5 40* 116 0	0,5 кВт	77 пар /ч	15600 руб	011 46Р 5	130 кг	Сви т (Чехия)	1050 *540 *119 0	0,7 кВт	63 пары в час	17800 руб								
	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б		
Загибка с одновременным нанесением клея расплава,	RP67 TE	180кг г	Sagitta	1100 *550 *127 0	0,75 кВт	60 пар в час	402090 руб	C103 1C	170 кг	Шён (Германия)	105 0*5 50* 120 0	1,0 кВт	60 пар в час	234500 руб	012 80Р 1	186 кг	Сви т (Чехия)	900 *60 0*1 280	0,5 кВт	65 пар в час	320700 руб								
	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б		
Дублирование деталей верха с межподкладкой	M107 P	180 кг	Saba	1430 *780 *950	2,1 кВт	150 пар в час	185640руб	C 1100 В	180 кг	Шён (Германия)	180 0*1 30* 950	0,8 кВт	150 пар в час	123150 руб	PR 86 А	180 кг	NEV E(Италия)	1250 *900 *135 0	3,1 кВт	150 пар в час	123500руб								
	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б	Б		

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Продолжение таблицы 7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22
Намазка клеем и наклеивание межподложников	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.	СТ-Б с выг.
Настрачивание носка на союзу	Турис al GC24 680	130 кг	Турис sal (Кит ай)	900* 500* 850	0,27 кВт	-	58212 pyo	Турис sal GC2 4026	130 кг	Турис al (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 pyo	Pfaf f 574-900 кл	130 кг	«PF AFF» Гер м	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 pyo
Намазка клеем и настрачивание союзы на язычок	Турис al GC24 680	130 кг	Турис sal (Кит ай)	900* 500* 850	0,27 кВт	-	58212 pyo	Турис sal GC2 4026	130 кг	Турис al (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 pyo	Pfaf f 574-900 кл	130 кг	«PF AFF» Гер ма н ия	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 pyo
Сострачивание выкладки на заднике	Турис al GC24 680	130 кг	Турис sal (Кит ай)	900* 500* 850	0,27 кВт	-	58212 pyo	Турис sal GC2 4026	130 кг	Турис al (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 pyo	Pfaf f 574-900 кл	130 кг	«PF AFF» Гер ма н ия	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 pyo
Намазка клеем и настрачивание задники на бершы	Турис al GC24 680	130 кг	Турис sal (Кит ай)	900* 500* 850	0,27 кВт	-	58212 pyo	Турис sal GC2 4026	130 кг	Турис al (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 pyo	Pfaf f 574-900 кл	130 кг	«PF AFF» Гер ма н ия	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 pyo
Настрачивание надблочников на бершы	Турис al GC24 680	130 кг	Турис sal (Кит ай)	900* 500* 850	0,27 кВт	-	58212 pyo	Турис sal GC2 4026	130 кг	Турис al (Кит ай)	900 *50 0*8 50	0,2 7 кВт	-	58212 pyo	Pfaf f 574-900 кл	130 кг	«PF AFF» Гер ма н ия	520 *18 0	0,27 кВт	-	79600 pyo

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
 ISI (Dubai, UAE) = 1.582
 GIF (Australia) = 0.564
 JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
 ПИИЦ (Russia) = 3.939
 ESJI (KZ) = 9.035
 SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
 PIF (India) = 1.940
 IBI (India) = 4.260
 OAJI (USA) = 0.350

Продолжение таблицы 7

1	Строчка заготовки по линии канта с одновременной обрезкой краев козлогладки;	2	GP 2	3	120 кг	4	Coll i (Италия)	5	900* 500* 850	6	0,27 кВт	7	-	8	19000 руб	9	GP 2	10	120 кг	11	Coll i (Италия)	12	900*50 0*8 50	13	0,2 7	14	-	15	19000 руб	16	GP 2	17	120 кг	18	Coll i (Италия)	19	900*50 0*8 50	20	0,27	21	-	22	19000 руб						
		Г12/1	100 кг	GEL mini	760* 855* 1480	1,9 кВт	120 пар/ час	54000 руб	КАР О 1	80 кг	Leibr ock (Германия)	520*11 00* 137 0	2,2 кВт	150 пар в час	54000 руб	СП7 5АР	70 кг	«NE VE» Италия	1100*900 *140 0	1,0 кВт	120 пар в час	54000 руб	«NE VE» Италия	1100*900 *140 0	1,0 кВт	120 пар в час	54000 руб	СП7 5АР	70 кг	«NE VE» Италия	1100*900 *140 0	1,0 кВт	120 пар в час	54000 руб	СП7 5АР	70 кг	«NE VE» Италия	1100*900 *140 0	1,0 кВт	120 пар в час	54000 руб								
	Шнурование заготовки верха обуви	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б		
	Контроль качества, комплект ование заготовок, с/лача на склад	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б	СТ-Б
Сумма затрат на оборудование		946438 руб				636552 руб				694000 руб																																							

Impact Factor:

SISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Для оценки эффективности производственной деятельности обувного предприятия необходимо проанализировать годовые результаты работы предприятия по производству мужского и женского ассортимента обуви.

Данные расчёты свидетельствуют о том, что при 100 % реализации мужской и женской обуви в указанный период времени покрываются не только затраты на производство и реализацию продукции, но и остаётся прибыль в размере 3697,4 тыс. руб. Это свидетельствует об эффективной деятельности предприятия, а также о правильной маркетинговой и ассортиментной политике. Рентабельность продукции составляет 14,9 %.

В таблице 8 представлены годовые результаты работы обувного предприятия по производству мужского и женского ассортимента обуви.

Чаще всего предприятие осуществляет сбыт обуви через магазины с оплатой после реализации, заключая договоры с торговлей с указанием сроков поступления средств на счета производителя.

В этом случае, если обувь пользуется спросом и реализуется полностью, то предприятие получает вовремя деньги, которые необходимы также на выплату зарплаты, приобретение оборотных средств и другие расходы для обеспечения развития производства.

В течение года предприятие выпускает 327903 пары обуви. При 100 % реализации данной продукции предприятие получит выручку в размере 392202,1 тыс. руб. Однако такая ситуация складывается не всегда.

Например, при реализации осенних полуботинок в размере 80 % от объёма производства прибыль сокращается на 43,15 % и составляет всего 1178 тыс. руб., реализация же обуви менее 47,4 % от объёма производства приносит предприятию убытки. В связи с нехваткой денежных средств приходится снижать объём производства, задерживать выплату зарплаты рабочим, за что в настоящее время руководители предприятия могут привлекаться к ответственности, даже к уголовной. При возникновении такой ситуации необходимо привлечение заёмных средств на покрытие затрат и организацию последующего выпуска продукции, что в данный момент связано с определёнными трудностями: значительно увеличены проценты за кредит (до 18 %), сокращены сроки возврата кредита и др., приводящими к ещё большему увеличению издержек производства.

Обувные предприятия должны ориентироваться как на внешние (предприятия потребителей, конкуренция, рыночная конъюнктура

и др.), так и на внутренние факторы, такие как объём сбыта, рентабельность, покрытие основных затрат и др. Однако невозможно учесть и предусмотреть все ситуации, которые могут возникать при реализации обуви, т.е. некоторые модели обуви на определённом этапе уже не пользуются спросом. В этом случае должна проявиться другая, обычно не афишируемая сторона маркетинга: если обувь, пусть даже без учёта требований рынка, уже произведена, то её обязательно нужно реализовать. Для этой цели, чтобы реагировать на более низкие цены конкурентов, необходимо сократить слишком большие запасы, освободиться от повреждённой, дефектной обуви, ликвидировать остатки, привлечь большое количество потребителей, стимулировать потребление обуви, используя для этого скидки. Насчитывается порядка двадцати разновидностей скидок, но для обуви наиболее распространёнными являются такие виды скидок, которые используются на различных уровнях предприятия, сбытовых организаций, торговли. Помимо использования скидок предприятие может идти на инициативное снижение цены при недогрузке производственных мощностей, сокращении доли рынка под натиском конкуренции со стороны предприятий-конкурентов и т.д. В этом случае предприятие заботится о своих издержках, разрабатывая мероприятия по их снижению за счёт совершенствования техники и технологии, внедрения в производство новых видов материалов, постоянного повышения качества производимой продукции. А всё это требует от предприятий больших финансовых затрат, но, тем не менее, способствует повышению конкурентоспособности отдельных видов изделий из кожи и предприятия в целом. Кроме того, чем больше количество выпускаемой обувной продукции, тем в большей степени снижаются издержки производства, что приводит к снижению цен, а главное – создаёт такие условия функционирования рынка, которые бы не допускали бы на него других предприятий-конкурентов и вызывали бы положительную реакцию потребителей.

Разработанное программное обеспечение позволяет руководителю предприятия не только ежедневно отслеживать поступление денежных средств, но что особенно важно, прогнозировать замену одной модели, спрос на которую снизился до критического объёма, когда не обеспечивается получение средств на покрытие производственных затрат, связанные с этой моделью, и переход на производство новой модели, спрос на которую на основе анализа маркетинговой службы как бы гарантирует ей жизнеспособность и востребованность в объёме, достаточного не только для покрытия затрат на ее

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

производство, но и получения необходимой прибыли, чтобы обеспечить само производство, не провоцируя банкротство.

Конечно, хорошо, когда уже имеется необходимое обеспечение этого самого спроса на новую модель, а именно:

— договора с потребителями о поставке с предоплатой;

— гарантия фирменных магазинов, что при пробной продаже модели вызвали спрос и имеется их востребованность в пределах тех объемов, при которых будут обеспечены возврат средств, затраченные на их запуск, и будет обеспечено получение прибыли, что обеспечит предприятию получение высоких ТЭП и стабильность в формировании и обеспечении потребителя конкурентоспособной и востребованной продукции.

Таким образом, с учетом программного обеспечения по отслеживанию за движением денежного потока и наличием хорошо отлаженной маркетинговой службы, которая способна обеспечивать сам процесс регулирования спроса на продукцию предприятия - всегда есть возможность принять правильное решение по замены одной модели на другую, создавая при этом основу для получения высоких ТЭП и предупреждая трудовой коллектив от банкротства.

Конечно, все это лишь желание, в реальности же такая работа должна осуществляться ежедневно. Для этого необходимо пересмотреть наше отношение к так называемой точке безубыточности, которая как бы формирует условия для реализации всех наших умозаключений по формированию конкурентоспособных производств, обеспечивая трудовым коллективам получение высоких ТЭП и создающие основу для предупреждения их банкротства.

Традиционный вариант построения точки безубыточности обеспечивает понимание того, что объем выпуска данной модели не может быть меньше определенного количества пар данной модели.

Но при многоассортиментном производстве количество изготавливаемых пар формируется ее спросом и если спрос не обеспечивает её реализацию в том объеме, который обеспечивает предприятию возврат всех затраченных средств на эту модель, в этом случае руководитель должен принять решение о целесообразности ее запуска в производство. Поэтому считаем оправданным при построении точки безубыточности указывать не только объем производства данной модели, которая гарантировала бы возврат всех затрат на эту модель, но и в течение какого времени необходимо ее заменить на новую, чтобы возврат этих средств был обеспечен в полном объеме и с получением прибыли.

Т а б л и ц а 8 . - Годовые результаты работы обувного предприятия по производству мужской и женской обуви

Показатели	Янв.	Фев.	Март	Апр	Май	Июнь	Июль	Авг	Сен	Окт	Нояб	Дек.
Объём продаж, пар	26114	26114	29661	29661	29661	28168	28168	28168	25358	25358	25358	26114
Выручка от реализации, тыс. руб.	45032,84	45032,84	31026,82	31026,82	31026,82	24033,9	24033,9	24033,9	30640,47	30640,47	30640,47	45032,84
Себестоимость единицы продукции, руб.	1435,54	1435,54	890,2	890,2	890,2	726,7	726,7	726,7	1024,58	1024,58	1024,58	1435,54
Полная себестоимость, тыс. руб.	37487,78	37487,78	26405,04	26405,04	26405,04	20373,34	20373,34	20373,34	25747,78	25747,78	25747,78	37487,78

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Прибыль от продаж, тыс. руб.	7545,06	7545,06	4621,78	4621,78	4621,78	3660,56	3660,56	3660,56	4892,69	4892,69	4892,69	7545,06
Налог на прибыль, тыс. руб.	1509	1509	924,36	924,36	924,36	732,112	732,112	732,112	978,5	978,5	978,5	1509
Чистая прибыль, тыс. руб.	6036	6036	3697,4	3697,4	3697,4	2928,448	2928,448	2928,448	3914,19	3914,19	3914,19	6036
Рентабельность продукции, %	16,8	16,8	14,9	14,9	14,9	15,2	15,2	15,2	15,9	15,9	15,9	16,8

Заключение

1. Разработана ассортиментная политика по формированию конкурентоспособной мужской, женской и детской обуви с учётом факторов, влияющих на потребительский спрос: соответствие основным тенденциям моды, экономических, социальных и климатических особенностей регионов ЮФО и СКФО, производство которого с использованием современных инновационных техпроцессов, а также для удовлетворения спроса элитного потребителя, с использованием ручного труда создают основу для удовлетворения спроса на обувь для покупателе этих регионов.

2. Разработаны инновационные технологические процессы для производства мужской, женской и детской обуви с использованием современного технологического оборудования с передовыми нанотехнологиями, формирующие основу для снижения затрат на обувь и обеспечивающие ей повышение конкурентоспособность с продукцией ведущих зарубежных фирм, с возможностью широкоассортиментного выпуска обуви не только по видам, но и по методам крепления, что гарантирует ей востребованность в полном объёме.

3. Предложены компоновки технологического оборудования, на базе которых возможно формировать технологический процесс как для производства мужской и детской, так и женской обуви с оптимальной мощностью от производственной площади и формы организации производства.

4. Разработано программное обеспечение для расчёта поступления денежных средств от операционной деятельности обувных

предприятий на основе оценки степени выполнения и динамики производства и реализации продукции, определении влияния факторов на изменение величины этих показателей, выявлении внутривозможных резервов и разработке мероприятий по их освоению, которые направлены на ускорение оборачиваемости продукции и уменьшение потерь, что гарантирует предприятиям получения стабильных ТЭП и предупреждает их от банкротства.

5. Разработано программное обеспечение для формирования технологического процесса сборки обуви и определения стоимости производства ассортимента обуви. Реализована компьютерная имитационная модель, описывающая динамику протекания процесса сборки обуви. Предложенная методика и реализованное на этой основе программное обеспечение позволяют уменьшить продолжительность технологической подготовки производства и увеличить, благодаря рационализации технологического процесса, удельный потребительский эффект обуви.

6. Рассчитаны комплексные показатели эффективности инновационных технологических процессов изготовления обуви. С учетом производственной программы сформированы перспективные варианты технологии и оборудования, выбран наиболее эффективный; выявлены возможности рационализации потока, позволяющие исключить «узкие» места, минимизировать простои оборудования, что является одним из условий проектирования инновационных технологических процессов. Достоверность проведенных расчетов по оценке эффективности технологических процессов методами целевого программирования при различных технологических и организационных

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 0.126
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

решениях подтверждена расчетами показателей экономической эффективности: себестоимости, прибыли и рентабельности и др.

7. Предложенная методика позволяет сократить продолжительность технологической подготовки производства и уменьшить сроки экспертных работ при сохранении требуемой глубины и обоснованности инженерных заключений. Экономический эффект проведенных исследований выражается в интеллектуализации труда технолога с сокращением временных затрат на разработку ассортимента выпускаемой обуви и оценку эффективности технологических процессов в сравнении с типовым экономическим расчетом полной себестоимости изготовления обуви.

8. Проведен анализ влияния форм организации производства и технологии изготовления на себестоимость обуви на примере технологического процесса изготовления детской, женской и мужской обуви с учетом сменной программы. Получены теоретические зависимости для оценки влияния фактора «организация производства» на отдельные статьи калькуляции в целом и другие технико-экономические показатели, чтобы предупредить предприятия от банкротства.

9. Разработано эффективное решение по управлению конкурентоспособностью

предприятий обувной промышленности, сформированных в кластер, за счет использования инновационного технологического процесса для всего ассортиментного ряда обувного кластера, оснащенного универсальным, высокоэффективным и многофункциональным оборудованием.

10. Разработаны рекомендации по обеспечению нормативно-правовой документации по формированию качества и подтверждению соответствия обуви в рамках Таможенного союза, что позволит подготовить сертификаты соответствия и декларации о соответствии Таможенного союза на весь ассортиментный ряд обувного кластера.

11. Обоснованы предложения по созданию испытательной лаборатории в рамках кластера, в которой предполагается проводить испытания обуви для проверки её соответствия установленным в нормативных документах показателям качества и безопасности.

12. Сформулированы роль и основные задачи метрологической службы, разработана ее организационная структура.

13. Разработаны мероприятия по проведению испытаний и оценке качества и безопасности обуви.

References:

1. (2009). *Recommendations to shoe enterprises of the Southern Federal District on their way out of the economic crisis*: monograph / V. T. Prokhorov [et al.]; under the general editorship of prof. V. T. Prokhorov. (p.658). Shakhty: GOU VPO "YURGUES".
2. (2009). *How to ensure a stable demand for domestic products of the fashion industry*: monograph / V. T. Prokhorov [et al.]; under the general editorship of prof. V. T. Prokhorov; GOU VPO "South-Russian University of Economics and Service". (p.494). Shakhty: Publishing house of the State Educational Institution "YURGUES".
3. (2006). *GOST 26167-2005. Casual shoes. General technical conditions. Introduction*. 07.07.06. (p.15). Moscow: Publishing House of Standards.
4. (2007). *GOST 19116-2005. Model shoes. General technical conditions. Introduction*. 01.01.07. (p.11). Moscow: Publishing House of Standards.
5. Morozova, L. P., Poluektova, V. D., Mikheeva, E. Ya., et al. (1988). *Shoemaker's Handbook. Designing shoes, materials*. (p.432). Moscow: Legprombytizdat.
6. Fukin, V. A., & Kalita, A. N. (1988). *Technology of leather products: A textbook for universities*. In 2h.. Part 1. (p.272). Moscow: Legprombytizdat.
7. Mishin, Yu. D., Postnikov, P. M., & Volkova, G. Yu. (2014). *Methodological foundations of quality management of materials, products and services. Technical regulation: the basic basis of the quality of materials, goods and services: international collection of scientific works*. (pp.4-11). Mines: ISOiP (branch) of DSTU.
8. (n.d.). *Technical regulations "On the safety of light industry products"* [electronic resource] Retrieved 07.10.2014 from <http://www.tsouz.ru.html>

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 0.126
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

9. (n.d.). *Technical regulation "On safety of products intended for children and adolescents"* [electronic resource] Retrieved 07.10.2014 from <http://www.tsouz.ru.html>
10. Prokhorov, V. T. (2005). *the Ideology of quality – the perspective of development*. T. V. Prokhorov, Y. Mishin, D., B. F. Stepanov // *Technical regulation – the basic component of quality management services and products service: international collection of scientific papers/ argues*. (p.23). Shakhty: Publishing house of YURGUES.
11. (2014). *The revolution of quality: through advertising quality or through real quality: a monograph* by V. T. Prokhorov [et al.]; under the general editorship of Doctor of Technical Sciences, prof. V. T. Prokhorov; ISOiP (branch) of DSTU. (p.384). Novocherkassk: YURSPU (NPI).
12. (2021). *Methodological and socio-cultural aspects of the formation of an effective economic policy for the production of high-quality and affordable products on the domestic and international market: monograph* / O. A. Golubeva [et al.]; with the participation and under the general ed. of kan. Philosopher of Sciences, prof. Mishina Yu. D., Doctor of Technical Sciences, prof. V. T. Prokhorov; Institute of Service and Entrepreneurship (branch) Don State Technical University. - Novocherkassk: Lik.
13. (2015). *Advertising as a tool for promoting the philosophy of quality of production of competitive products*. E. V. Companchenko, [et al.]; under the general editorship of Doctor of Technical Sciences, prof. V. T. Prokhorov; Institute of Service and Entrepreneurship (branch) Don State Technical University of Shakhty: ISO and P (branch) of DSTU, p. 623.
14. (2018). *The competitiveness of the enterprise and the competitiveness of products-the key to successful import substitution of goods in demand by consumers of the regions of the Southern Federal District and the North Caucasus Federal District: a collective monograph* / Prokhorov V. T.[et al.]; under the general editorship of Doctor of Technical Sciences, prof. V. T. Prokhorov; Institute of Service and Entrepreneurship (branch) Don State Technical University. (p.337). Novocherkassk: Lik.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2021 Issue: 09 Volume: 101

Published: 04.09.2021 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Kamola Saidova

National University of Uzbekistan
DSc candidate

THE VALUE OF THE FAMILY IN INDIAN PHILOSOPHY

Abstract: The author of the article examines and analyzes the value of the family in Indian philosophy, which is one of the important social criteria. It is shown that, characteristic of the philosophy of Indian teachings, the multilateral search for ways to achieve universal agreement, with the desire to preserve unity, maintain traditions and customs in order to create harmony - is a reflection and influence of the value of family life on socio-cultural thought.

Key words: family, Indian philosophy, man, society, life, marriage, Brahmanism, Buddhism, religiosity, women, children.

Language: Russian

Citation: Saidova, K. (2021). The value of the family in Indian philosophy. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 09 (101), 71-74.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-09-101-4> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.09.101.4>
Scopus ASCC: 1211.

ЦЕННОСТЬ СЕМЬИ В ИНДИЙСКОЙ ФИЛОСОФИИ

Аннотация: Автором статьи рассматривается и анализируется ценность семьи в индийской философии, что является одним из важных социальных критериев. Показывается, что свойственный для философии индийских учений, многосторонний поиск в отношении путей достижения всеобщего согласия, со стремлением сохранения единства, поддерживания традиций и обычаев с целью создания гармонии — является отражением и влиянием ценности семейной жизни на социокультурную мысль.

Ключевые слова: семья, индийская философия, человек, общество, жизнь, брак, брахманизм, буддизм, религиозность, женщины, дети.

Введение

Современный этап развития общества обуславливает ценность семьи как важнейшую составляющую мироздания. При этом именно положение семьи, с характерными тенденциями её развития, является особым показателем ситуации в государстве, как на Западе, так и на Востоке. Однако компаративистский подход демонстрирует нам одну важную деталь, а именно то, что «Запад — это мир науки, механизации, национализма, демократии, материализма, секуляризма, измерения, прогресса, равноправия полов, индивидуальности, закона, спорта, высокого уровня жизни и т.д., а Восток — мир с противоположными качествами. Запад характеризуется и как современный, рационалистический, индивидуалистический, свободолобивый, реалистический, логичный,

активный и искусный в творчестве. С другой стороны, ему противопоставлен Восток как архаичный, субъективный, интуитивный, замкнутый в семейной жизни, склонный к условностям, идеалистический, мистический, пассивный и искушённый в жизни» [1, с. 58]. Но даже при таком положении, мы всегда должны придерживаться понимания того, что семье нужно выстраиваться на взаимном понимании и уважении, с умением находить мир в любой ситуации.

Анализ и результаты

Обращаясь к восточной философской мысли, мы можем отметить, что именно в Индии ценность семьи является одним из самых важных жизненных элементов, который охранялся на протяжении многих веков. Индия, наравне со

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

многими традиционными восточными обществами, подчёркивает целостность семейных отношений.

М.Рой, обращаясь к истории, пишет о том, что «когда арии покорили всю Индию и огромное число неариев было превращено в их рабов (дасов), ранее простой образ жизни ариев заметно усложнился. Всех членов племени называли вайшьями. Семьи, выделявшиеся своими знаниями и посвященностью в религиозные таинства, стали жреческими. На семьи, прославившиеся своей доблестью и геройством, легло бремя забот об управлении страной и её защите. Они стали кшатриями. Прочие же все остались вайшьями. Занимались они торговлей и земледелием. Покорённых неариев стали называть шудрами. Брахманы и кшатри освободились от обязанности трудиться. Но в ранний период Ригведы такого деления на классы не существовало. В одном из её гимнов говорится так: «Я — поэт, мои родители были врачевателями, моя мать, кроме того, занималась растиранием зёрен» [2, с. 29]. Но, тем не менее, семейная жизнь в Индии, во всех её проявлениях — есть часть кастовой (классовой) системы, где человек осознаёт свою роль в обществе.

А.Д.Литман полагает, что «в обыденном сознании индийских масс в силу особенностей социально-исторических условий колониальной Индии превалировал прототип идеалистических воззрений. Прежде всего, это было обусловлено глубокой религиозностью масс, ставшей коренным элементом их социальной психологии в силу длительной и строгой преемственности религиозных традиций. Религиозность поддерживалась всем укладом жизни, закреплялась бытовыми нормами, моральными предписаниями, семейными обычаями и системой социальных институтов — каст, сельских общин и т. п., устои которых до сих пор зиждутся на освященных религией принципах» [3, с. 29], тем самым, семейно-брачные отношения всегда должны быть освящены религиозным ритуалом.

Издревле идёт упоминание о браке, и «для мыслителей упанишад брак — это религиозное таинство, форма божественного служения. Домашний очаг священен, и нет такого религиозного обряда, который совершался бы без участия жены. После того как индивид через брак и отцовство ощутит во всей полноте теплоту и свет человеческой любви и семейной привязанности, его призывают постепенно освободиться от привязанностей к дому и семье, для того чтобы он мог осознать своё достоинство как гражданина вселенной» [4, с. 101]. Таким образом, ценность семьи связана таинством брака, со взаимной ответственностью и совместной бытовой жизнью.

Согласно мыслителю А.Швейцеру, уделявшим особое внимание индийской философии, «брахманисты и индуисты идут на очень большую уступку идее миро- и жизнеутверждения, когда они не только терпимо относятся к браку, но и признают его как закон, установленный самой природой. Они утверждают, что человек, выполняющий обязанности отца семейства, непременно получит право взойти на небо. В изречениях брахманов много говорится о том, что необходимым условием освобождения человека является тот этап его жизни, когда он является отцом семейства» [5, с. 133]. При этом А.Швейцер «видит подтверждение своей идеи о главенстве миро- и жизнеотрицающего мировоззрения в брахманистской философии и образе жизни индийцев в том, что брахманы после первых двух жизненных этапов — периода ученичества и периода исполнения своих кастовых обязанностей, то есть обязанностей жреца и своих семейных обязанностей, — становились сначала лесными отшельниками, а затем нищими аскетами, живущими подаянием» [5, с. 266]. При этом, как рассуждает А.Швейцер, «брахман продолжает жить в своей семье до тех пор, пока его сыновья в свою очередь не обзаведутся семьями и домами. Тогда он принимает решение отказаться от мира и жизни и уходит из дома. Теперь он проводит свои дни в аскезе и умерщвлении плоти, в медитациях и упражнениях, цель которых — погружение в себя, для того чтобы достичь такой сосредоточенности сознания на сверхчувственном, когда наступает состояние экстаза. Иногда он предпочитает смерть от голода или же гибнет в огне или воде» [5, с. 32-33]. И в результате, как утверждает А.Швейцер, «решающее значение в духовной жизни Индии имеет тот факт, что брахманы были принципиальными защитниками института брака и семьи, несмотря на твердое убеждение в ценности идеи миро- и жизнеотрицания» [5, с. 49]. Таким образом, ценность самой семьи представляет для брахманов сложное образование, с устойчивой структурной организацией в отношении людского подчинения и уединения.

Ортодоксальные индийские философские учения также уделяли семейным отношениям серьёзное внимание. Так, к примеру, в учении веданты сказано, что «пока человек может зарабатывать деньги, его семья любит его. Но когда его тело от старости делается слабым, никто в доме не заботится о нём» [6, с. 182]. Следовательно, ценность человеческой жизни, с заботой о пожилых родителях для индийского общества, может не являться естественной данностью местной культуры.

Буддизм, чья философская доктрина сложилась в рамках индийского мировоззрения,

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

также не обошёл вниманием ценность семейного уклада. Однако, как указывает Д. Чаттопадхья, «настоящий буддист лишь тот, кто полностью отказывается от частной собственности, и не только от собственности, но также и от семьи, дома и т. д. В истории мировых религий, христианства и ислама, мы часто встречаемся с доктринами, которые отрицают собственность и предлагают от неё отказаться. Буддисты предлагают наиболее радикальное решение вопроса» [7, с. 367]. При всём этом, «буддийский монах, будучи оторван от семейной жизни и мирских забот, сосредоточенный на анализе внутреннего опыта и рассматривающий даже конкретность богов и религиозные обряды как часть иллюзорного мира, из которого нужно вырваться, мог бы считаться воплощением самого что ни на есть философского образа жизни» [8, с. 374-375]. Следовательно, «последователи хинаяны обязаны закрывать глаза, проходя по дорогам мира, чтобы никакая внешняя красота не остановила на себе их взора. И, в результате, мудрый человек должен избегать семейной жизни, как ямы с горящими углями» [4, с. 270], тем самым, отвергая все возможности создания семьи и, соответственно, потомства.

Однако, по заверению Р.Коллинза, «согласно буддийским правилам, нельзя было стать монахом без родительского согласия и требовалось, чтобы в миру оставался хотя бы один сын для заботы о семье. Это также означало, что семьи мирян способны давать милостыню монахам» [8, с. 291], тем самым, поддерживая их ввиду отсутствия семейных отношений.

Согласно мнению С.Радхакришнана, культовый индийский эпос «Рамаяна» может «рассматриваться как протест против буддистского монашества, так как восхваляет добродетели семейной жизни и доказывает, что нет необходимости бросать семью ради свободы» [4, с. 220], т.е. стараться сочетать ценность семьи с религиозно-философской обрядностью.

Н.П.Аникеев затрагивает тему о положении женщины в соответствие с религиозными канонами, которые «предписывают уважать и почитать женщину в семье. В «Законах Ману» говорится, что женщины «должны быть почитаемы и украшаемы отцами, братьями, мужьями, а также деверями... Где женщины почитаются, там боги радуются, но где они не почитаются, там все ритуальные действия бесплодны. Та семья, где женщины — члены семьи печалются, быстро погибает, но та, где они не печалются, всегда процветает» [9, с. 80]. Однако, «эти предписания имели декларативный характер, практически религия утверждала приниженное, бесправное положение женщины; за нею отрицалось право на участие в общественной жизни, весь круг её интересов и

деятельности ограничивался семьёй, её главными добродетелями провозглашались послушание мужчинам, беспрекословное подчинение им» [9, с. 81], что отражалось на полном послушании и прислуживании мужу, при обязательном искусном ведении домашнего быта.

В свете положения женщины в семье, В.В.Бродов добавляет, что всегда «большое значение придавалось работе среди женщин. Миссионеры исходили из того, что женщины Индии имеют большое влияние на своих мужей, на семейную жизнь и воспитание детей. Они главным образом охраняют нравы каст и языческие обряды» [10, с. 101], тем самым, отношение индийцев к женщине было весьма религиозным.

Для известного индийского мыслителя Ауробиндо Гхоша (1872-1950), «индивид - это основа основ человеческого общества, тот центр, вокруг которого и ради которого создаются и существуют все человеческие институты. Семья, различного рода общественные организации, нации и другие «агрегаты» - всего то лишь «средства для большего удовлетворения потребностей живущего индивида». В семье он испытывает духовные и физические удовольствия. В общественных организациях существует «менее интимное, но более широкое» поле деятельности для индивида и его инстинктов — удовлетворение эмоций, связанных с общественной жизнью, общение в коллективе, совместные усилия, обмен и т.д.» [10, с. 241], что и способно определять все социокультурные отношения в государстве.

Важно обратить внимание на то, что «часто отмечалось, что традиционно воспитание ребёнка начинается в Индии очень поздно, не раньше шести-семи лет. В первые годы жизни ребёнок неразрывно связан с матерью, живёт в счастливом неведении запретов и дисциплины. Как не заметить, что отшельник, дошедший до конца своего пути, тоже оторван от остальных людей и погружён в такое же неведение? Если оставить в стороне разницу их общественных положений, хотя она и велика, остаются существа абсолютно непосредственные, весёлые, живущие одной минутой, в полной гармонии с окружающей природой: «Мудрец — это просвещённый ребёнок», сам являющийся воплощением этого парадокса» [11, с. 83-84]. Философ Кришнамурти (1895-1986), «рассматривая вопросы воспитания, замечает, что все родители желают, чтобы их дети были хорошими, требуют от них послушания и повиновения. Взрослые просто говорят детям «делай так», ничего не объясняя. Они хотят, чтобы ребёнок поступал правильно в рамках морали и респектабельности. Дети зависят от родителей, они боятся потерять безопасность, и страх толкает их к повиновению» [12, с. 176], что может

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
РИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

говорить, с иной стороны, и о величайшей почтительности.

Выводы

Поводя итог, важно подчеркнуть, что уважение ценности семьи является основным законом индийской жизни и существенным фактором для творческо-воспитательного развития, с радикальными переменами и проявлениями личной инициативы. Свойственный для индийской философии многосторонний поиск путей достижения всеобщего согласия, со стремлением сохранять единство, поддержания традиций, устрания

разногласия и создавая естественную гармонию — всё это есть отражение и влияние ценности семейных отношений на общественную мысль. И именно семья представляет собой ту особую модель, из которой проецируется индийская цивилизация, с эмуляцией того, что люди социализируются в семье, ожидая и получая от неё всё самое необходимое. И поэтому, для современной Индии свойственна семейная преемственность, которая в сочетании со стабильностью, чувством безопасности и комфорта, способна создавать тот идеальный мир, необходимый для каждого человека.

References:

1. (1998). *Istoriya sovremennoj zarubezhnoj filosofii: Komparativistskij podhod*. Saint-Petersburg: Lan.
2. Roy, M. (1958). *Istoriya indijskoj filosofii*. Moscow: Izdatel'stvo inostrannoj literatury.
3. Litman, A.D. (1985). *Sovremennaya indijskaya filosofiya*. Moscow: Mysl.
4. Radhakrishnan, S. (1993). *Indijskaya filosofiya*. Tom I. Moscow: Mif.
5. Shvejcer, A. (2002). *Mirovozzrenie indijskih myslitelej. Mistika i etika*. Moscow: Aleteya.
6. Myuller, M. (1995). *Shest' sistem indijskoj filosofii*. Moscow: Iskusstvo.
7. Chattopadh'yaya, D. (1981). *ZHivoe i myortvoe v indijskoj filosofii*. Moscow: Progress.
8. Kollinz, R. (2002). *Sociologiya filosofij. Global'naya teoriya intellektual'nogo izmeneniya*. Novosibirsk: Sibirskij hronograf.
9. Anikeev, N.P. (1965). *O materialisticheskikh traditsiyah v indijskoj filosofii (Drevnost' i rannee srednevekov'e)*. Moscow: Glavnaya redakciya vostochnoj literatury.
10. Brodov, V.V. (1967). *Indijskaya filosofiya Novogo vremeni*. Moscow: MSU.
11. (1993). *Bog-chelovek-obshchestvo v tradicionnyh kul'turah Vostoka*. Moscow: Nauka.
12. Pendyurina, L.P. (2007). *Idei indijskoj filosofskoj tradicii v zapadnoj duhovnoj kul'ture (XIX–XX vv.)*. Moscow: Kredo.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2021 Issue: 09 Volume: 101

Published: 04.09.2021 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Bakhrom Kulmatov
USWLU

Doctor of Philosophy (PhD)
in Pedagogical Sciences

INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN FOREIGN LANGUAGE EDUCATION

Abstract: *The application of international standards in teaching foreign languages, the modernization of the content of education, specific issues of the use of modern technologies in vocational education, the need to use advanced foreign experience in the development of professional competencies of teachers have intensified. In Europe, it is important to conduct research on the development of professional competencies in foreign languages, the integration of competencies, the formation of harmony between standard requirements and curricula, the development of criteria and the harmonization of strategies used in the study of other foreign languages. Interactive technology is a complex that updates the professional activity of a professor and guarantees the final result in training, as well as carries out the educational process using technical means, computers and the Internet. This requires the creation of state centers for educational technologies, the rapid introduction of educational technologies into the educational process.*

Key words: *technology, competence, interactive, standard, education, foreign language, professional.*

Language: *English*

Citation: *Kulmatov, B. (2021). Innovative technologies in foreign language education. ISJ Theoretical & Applied Science, 09 (101), 75-78.*

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-09-101-5> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.09.101.5>

Scopus ASCC: 3304.

Introduction

Application of international standards in teaching foreign languages in the world, modernization of the content of education, specific issues of using modern technologies in vocational education, the need to use advanced foreign experience in the development of professional competencies of teachers. In Europe, it is important to conduct research on the development of professional competencies in foreign languages, the integration of competencies, the formation of harmony between standard requirements and curricula, the development of criteria and the harmonization of strategies used in the study of other foreign languages.

The analysis of the emergence, formation and development of the concept of educational technology is expressed as a set of different views, ideas, opinions, ranging from "information about the use of technical means in the educational process" to "the doctrine of systematicity and consistency." organization of the educational process. "presents [1].

Research to improve the system of learning, teaching and assessing foreign languages will be carried out in relevant EU agencies and institutions, leading universities in the world, research centers such as UNESCO, including the development of English, teaching and learning strategies, the status of English as a global language and issues, related to its study for academic, professional and communication purposes, Australian International Organization for Professional Development (Australia), University of Cambridge (UK), British Council (UK), British Association of Teachers of English for Academic Purposes (UK), European Association for Quality Language Services (Great Britain), National Council for Accreditation of Teacher Education (USA), Massachusetts Institute of Technology (USA), University of Virginia (USA), Moscow State Linguistic University (Russian Federation) and other world famous and leading ones are studied in universities [2].

As a result of world research on the development of the regulatory and methodological foundations of

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

teaching foreign languages, the following scientific results have been obtained: - The principles of the international classification of educational standards (UNESCO) have been developed;

- Examinations of the University of Cambridge on the stratification of knowledge and skills of the English language adapted to the **CEFR** levels (University of Cambridge, British Council, UK);

- Research to improve testing and professional development of English teachers (British Association of Teachers of English for Academic Purposes; Great Britain), International Organization for the Development of Professional Competencies of English Teachers (Australia);

- The Association for Language Tests in Europe (UK) has developed principles for the creation, systematization and adaptation of internationally recognized tests for all language skills, taking into account the descriptors of each stage and a unified system of competency requirements for teachers of English at different levels. Education (National Accreditation Council of the Normal University of Massachusetts (USA)); description of language skills (Moscow State Linguistic University) (Russia).

Based on CEFR, work is underway to stratify knowledge and skills in foreign languages [3].

In addition, a number of leading research centers and universities around the world are working in the following priority areas:

- study of theoretical and practical problems of creating a regulatory and methodological framework for foreign language education;

- using the CEFR criteria when creating a regulatory and methodological framework for teaching foreign languages;

- Improving the system of studying, teaching and assessing foreign languages (European Union; University of Massachusetts; University of Virginia).

It is advisable to use innovative technologies in teaching foreign languages. According to V.P. Bepalko, educational technology is a practical project of a certain pedagogical system, which emphasizes that the pedagogical system serves as the basis for the development of new educational technologies. The main attention is paid to the concepts of educational and pedagogical “didactic problem” and “teaching technology”.

The need to use pedagogical technologies in the educational process:

- Due to the fact that the traditional teaching system is based on written and oral speech, the teacher's activity has become not only an organizer of the educational process, but also a source of authoritative knowledge;

- Due to the rapid development of science and technology, there is a sharp increase in information and limited time to inform young people;

- At this stage of its development, human society is moving from thinking based on theoretical and

empirical knowledge to technical thinking based on concrete results, which brings ever more useful results;

- The need to ideally prepare young people for life requires the use of the principle of a systematic approach to an objective being, which is the most advanced method of their upbringing.

B.L. Farberman [4] presented the concept of pedagogical technology as "a new approach to pedagogical technology-educational process, which is an expression of social engineering consciousness in pedagogy." This is a social phenomenon associated with the standardization of the pedagogical process based on the technical capabilities and technical thinking of a person and the development of its optimal design.

Studying the experience of introducing pedagogical technology and a creative approach to it, humanizing the educational process will play an important role in ensuring the transformation of the educational process from a passive object into an active one.

The use of various didactic structures created within the framework of pedagogical technology allows a rational and creative approach to the organization of the educational process, in which the teacher has the freedom to self-assess the effectiveness of various forms, methods and means used in the educational process. lesson. It should be noted that adherence to the principles and rules of pedagogical technology ensures that the content of the educational process is conducted in accordance with the student's personality, interests, aspirations, age characteristics and individual learning rates. When teaching in an interactive style, pay attention to the following: students will be notified of the expected result of the lesson; the student learns to work with each other in exercises for the types of language activities; given enough time to find and answer questions by type of speaking and writing; most of the students are actively engaged in foreign research; students learn to analyze and compare different speech products; students work together to solve various problems related to language acquisition; learners learn to speak, listen and understand, and work in pairs and small groups as they learn.

Didactic (content-procedural) laws of teaching foreign languages using innovative technologies: 1. The results of teaching a foreign language using advanced educational technologies are directly proportional to the duration of training.

2. The effectiveness of a certain amount of knowledge and skills acquired by a student of a foreign language is inversely proportional to the amount of material taught and the number of actions required.

3. The level of assimilation of a given amount of knowledge and skills by a student or students studying a foreign language is inversely proportional to the

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

level of complexity of the material being studied and the level of complexity and complexity of the skills formed.

4. The results achieved in teaching foreign languages using advanced educational technologies are directly proportional to the level of understanding of the goal set by the student or students involved in the process of learning a foreign language.

5. The results of teaching foreign languages with the help of advanced educational technologies are directly proportional to the level of mastering by students of the learning content.

6. The results of teaching a foreign language are directly proportional to the way students are involved in the learning process.

7. The results of teaching a foreign language are directly proportional to the number of methods used.

8. The results of learning a foreign language are directly proportional to the size and effectiveness of the tools used.

9. The effectiveness of mastering a certain amount of knowledge and skills is directly proportional to the effectiveness of the learning situation created by the teacher.

Epistemological patterns of teaching foreign languages based on innovative technologies:

1. The results of learning foreign languages based on new technologies are directly proportional to the students' reading skills.

2. The effectiveness of the process of teaching foreign languages on the basis of new technologies is directly proportional to the volume of educational activities.

3. The efficiency of acquiring knowledge and skills is directly proportional to the volume of

practical application of the acquired knowledge and skills.

4. Correctly proportional to the assimilation of knowledge, skills and experience of creative activity, which are interconnected in the intellectual development of students.

5. Learning outcomes are directly proportional to the quality of the complex relationships between interrelated subjects that exist in the subject being studied.

6. Learning outcomes are directly proportional to the regular and systematic completion of homework by students.

7. The efficiency of acquiring knowledge and skills is directly proportional to the student's learning needs.

8. The effectiveness of students' creative thinking is directly proportional to the number of stages of training. The effectiveness of verbal memorization of knowledge is directly proportional to the fact that the volume of the material is determined by the adapted fragments.

9. The productivity of students' assimilation of the material is directly proportional to the complexity of teaching, the degree of adaptation of students to themselves and the degree of their involvement in solving educational problems.

A systematic analysis of the differences between traditional teaching and modern pedagogical technologies shows that in both cases, ie, in traditional teaching, the effective organization of training in "innovative technologies" depends on the degree of organization of the regulatory and methodological base of education.

References:

1. Rasulov, X. (2015). Millij va global ta#lim tendencijalari. *Zamonaviy ta#lim*, Toshkent, № 4, pp. 22-16.
2. Jysupov, U.K. (2007). *Teoreticheskie osnovy sopostavitel'noj lingvistiki*. (p.126). Tashkent: Izdatel'stvo: Fan.
3. (2013). *FSL planning, teaching and assessment that support the integration of oral communication, reading and writing within an action-oriented approach inspired by the CEFR*. CEFR-inspired Classroom Practices, Viewer's Guide. July 2013. 18p.
4. (2014). *Tim Goodier King's. Working with CEFR can-do statements. An investigation of UK English language teacher beliefs and published materials*. College London. British Council ELT Master's Dissertation Awards: Winner. (p.154). London.
5. Chodkiewicz, H., & Trepczyńska, M. (2014). *Language Skills: Traditions, Transitions and Ways Forward*, Edited by This book first published 12 Back Chapman Street, Newcastle upon Tyne, NE6 2XX, UK. *British Library Cataloguing in Publication Data*. A catalogue record for this book is available from the British Library. ISBN (10): 1-4438-5318-6, ISBN (13): 978-1-4438-5318-7. Cambridge Scholars Publishing, p.498.
6. Igueras, N., North, B., Takala, S., Verhelst, N., & Avermaet, P. (2004). *Relating examinations to the Common European Framework: A manual* Available online: <https://www.coe>

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	PIHII (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

- int/t/dg4/linguistic/Source/Manual
Revisionproof read-FINAL. en pdf. // Language
Policy Division. 5.05.2018. (p.200). Strasbourg:
Council of Europe.
- (2016). *Karmen Pižorn University of Ljubljana. The Development of a CEFR-based scale for assessing young foreign language learners' writing skills.* UDK [811.111'243:373.3].:37.091.279.7 DOI: 10.4312 / linguistica. 54.1. Luisiana, pp. 241-259.
 - Kirkham, L., Iriskulov, A., & Rashidova, F. (2014). *A Handbook for Teachers of Foreign Languages with reference to the CEFR.* (p.3, p.32). Tashkent.
 - Bespal'ko, V.P. (2009). *Slagaemye pedagogicheskoy tehnologii.* (p.192). Moscow: Pedagogika.
 - Farberman, B. (2000). *Ilgor pedagogik tehnologijalar.* (p.280). Tashkent:Fan.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2021 Issue: 09 Volume: 101

Published: 04.09.2021 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Dilorom Safoevna Khaydarova
Samarkand State Medical Institute
Department of Pathophysiology,
Samarkand, Republic of Uzbekistan

Umida Nematovna Mavlyanova
Samarkand State Medical Institute
Department of Pathophysiology,
Samarkand, Republic of Uzbekistan

MNEMOTECHNIQUE AS ONE OF THE MODERN METHODS OF TRAINING OF FUTURE DOCTORS

Abstract: The training of future doctors presupposes the reliable assimilation and retention in memory of a large amount of information necessary for their further professional activities. For more efficient and less laborious memorization, storage and reproduction of various information in the educational process in medical universities, methods of mnemonics can be applied - a set of methods and techniques that facilitate memorization and increase the amount of memory by creating artificial associations. At the same time, information that is difficult to remember is most often transformed in some way and turns into a form that is convenient for memorization. The use of the method of associations in the classroom contributes to the development of creative activity and logical thinking of students, improves the mechanisms of memorization, preserving the information received in long-term memory, enriches the vocabulary and the level of knowledge of future doctors. The methods and techniques of mnemonics proposed for the study of medical subjects are used by us in the process of teaching the subject of Pathophysiology to students of all faculties of the Samarkand Medical Institute. The ease of use of mnemonic methods and techniques, the clarity of the developed teaching material and the original style of its presentation make such training accessible to a wide student audience.

Key words: mnemotechnique, associations, memorization mechanisms, educational process, medical universities.

Language: English

Citation: Khaydarova, D. S., & Mavlyanova, U. N. (2021). Mnemotechnique as one of the modern methods of training of future doctors. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 09 (101), 79-86.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-09-101-6> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.09.101.6>

Scopus ASCC: 3304.

Introduction

The information field around the modern student, compared to the student of the previous epoch, is huge and chaotic. It grows exponentially and is chaotic with the help of such sources as handheld gadgets, personal computers, and other means. The educational process in educational institutions requires constant improvement of pedagogical skills. Students of medical universities, unlike other students, have to process and assimilate a large amount of information, to memorize which most of them try memorize to mechanically the material of the

textbook or the one that is given in a lecture or practical lesson. The level of assimilation of educational material strongly depends on the quality of its presentation by the teacher and the ability to memorize, and most importantly, understand by students. Starting in the 1st year, medical students are faced with words that they did not know before. If such words are just “cramming”, they disappear from memory after a few days. The training of future doctors presupposes the reliable assimilation and retention in memory of a large amount of information necessary for their further professional activities. The

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

difficulty of assimilating the taught material is due to the large number of special terms that came from foreign languages (Latin, Greek, etc.). The peculiarity of studying various topics of medical subjects is that only a very small percentage of the necessary information is remembered using logical connections. For lasting and at the same time easy memorization, one should fill the word with content - something that is associated with specific vivid visual, sound images, with strong sensations. The set of special techniques and methods that make it easier to memorize the

necessary information and increase the amount of memory through the formation of associations (connections) is called mnemonics. Mnemotechnics / mnemonics (Greek mneme - memory, techne - art) is the art of memorization, one of the oldest applied disciplines. The first surviving written works on mnemonics date back to 86-82 years BC e. The practice of using methods of memorizing information arose even earlier: the Mayan tribes and the ancient Greeks were already familiar with mnemonics [2].



Picture 1.

The effectiveness of mnemonics has been tested in practice in the most severe and stressful conditions (in our case, these are tests and exams). Memorization methods have coexisted with the human race for more than one millennium. Many great orators, scientists, military leaders possessed various methods of mnemonics. Even in our computer age, people often have to memorize difficult information. Difficult is information that has nothing to link to. There is no logic in it, it seems to be meaningless. And so that it is just as pointless not to cram, not to load mechanical memory, many people come up with ways of memorizing. Mnemonics are used to memorize a large amount of information or even non-memorized information. Association is the relationship between individual definitions, facts, objects, phenomena, as a result of which the mention of one concept evokes the memory of another, combined with it, we can say that they are based on the features of memory, imagination and thinking. For this purpose, vivid images and plot stories are used. Associations can arise according to various characteristics: color, taste, shape, sound, action, purpose, quantity. In this case, abstract objects

and facts are replaced with concepts and representations that have a visual, auditory or kinesthetic representation. Often there is no rational explanation why one image or another evokes the idea of another.

The experience accumulated over time in the application of mnemonic techniques began to be used in teaching various disciplines. Teaching medical subjects using mnemonics in a foreign medical school has become a widespread practice, with its inclusion in textbooks for the discipline being studied. Meanwhile, in medical universities in Russia, Uzbekistan and other Commonwealth of independent states countries, mnemonic education is a fairly new and little-known direction for most teachers, as evidenced by only a few publications.

Materials and methods.

The use of the method of associations in the classroom contributes to the development of creative activity, figurative and logical thinking of students, improves memorization mechanisms, and enriches vocabulary. Accordingly, interest in the educational

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИЦ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

process increases and motivation in learning increases. The associative method can be used to study any topic of all subjects of the program. A significant factor influencing the effectiveness of the application of the associative method in educational activities is the teacher's emotionality - his facial expressions, gestures, and expressiveness of speech. The use of the association method makes the lesson fascinating and interesting every time in a new way, develops attention, creative and logical thinking, contributes to better memorization of the material. Information obtained using mnemonic techniques is stored in long-term memory. The main purpose of using this technique is to generate interest in the topic of the lesson, to strengthen memory mechanisms.

Results.

Below are some examples of the use of mnemonic methods that I use in my classes on pathophysiology.



Picture 2.

Enemies (microbes) appeared, soldiers emerge (leukodiapedesis) from the trench (vessel) and run towards the enemy (1st stage).

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350



Picture 3.

They reach the enemy (2nd stage)



Picture 4.

and hand-to-hand combat begins (3rd stage).

Impact Factor:

ISRA (India)	= 6.317	SIS (USA)	= 0.912	ICV (Poland)	= 6.630
ISI (Dubai, UAE)	= 1.582	ПИИЦ (Russia)	= 3.939	PIF (India)	= 1.940
GIF (Australia)	= 0.564	ESJI (KZ)	= 9.035	IBI (India)	= 4.260
JIF	= 1.500	SJIF (Morocco)	= 7.184	OAJI (USA)	= 0.350



Picture 5.

Each soldier has a grenade (lysosome), which he explodes (release of lysosomal hydrolytic enzymes) and dies along with the enemy (4th stage), most often not one, but several.



Picture 6.

It is known that a phagocyte can simultaneously phagocytose and destroy up to 20 microorganisms (like a soldier surrounded by enemies with only one grenade, he tries not to be captured, but to destroy himself along with as many enemy soldiers as possible). This outcome of the battle (process) is called completed phagocytosis. Sometimes the grenade does not work (low activity of hydrolytic enzymes) and in this case the soldier (phagocyte) does

not destroy the enemy (microorganism), but continues to hold him (incomplete phagocytosis). In the clinic, this condition is called "carrier of viruses" or "carrier of bacteria".

2. To explain one of the mechanisms of erythrocyte sedimentation rate (ESR) increase, erythrocytes are associated with coins, and their aggregates - with columns of coins.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

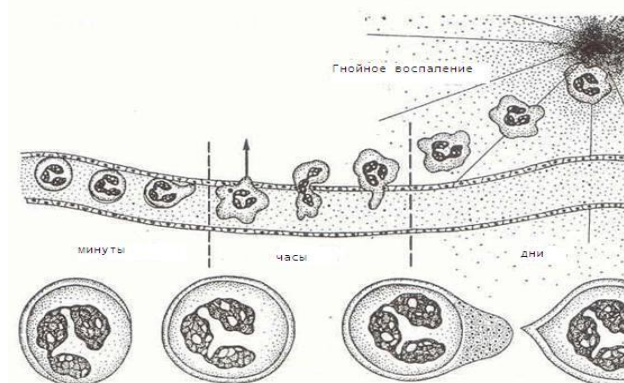


Picture 7.

If you take 2 identical glasses of water and at the same time throw one coin into one of them, and a column of coins into the other, you can see that the column of coins will settle to the bottom of the glass faster, i.e. erythrocyte aggregates are "heavier" than a single erythrocyte. Thus, the aggregation of erythrocytes contributes to increase of ESR.

3. The phenomenon of thixotropy - the transition of the colloidal substance of the basement

membrane of the vessel wall from a solid state (gel) to a soft state (sol) under the action of leukocyte enzymes during their emigration during inflammation can be represented as follows. The colloidal substance of the basal membrane is associated with jellied meat: jellied meat in the freezer is a gel state, and at room temperature it is a sol.



Picture 8.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

The higher the temperature of the environment in which the jelly is located, the more liquid it becomes. In this case, leukocyte enzymes are associated with increased ambient temperatures.

4. After myocardial infarction, a deep Q wave remains on the ECG, which reflects the replacement of dead cardiomyocytes with connective tissue, i.e. scar formation. Elements of connective tissue are not capable of performing the functions of cardiomyocytes, therefore, a deep Q wave on the ECG of such people will always be revealed until the end of their life, and in some cases, it indicates that a person once suffered a myocardial infarction on his legs, which he does not even know about. To remember this, there is the expression "monument to the dead myocardium."

Discussion.

Methods and techniques of mnemonics can be used to assimilate information within all studied medical disciplines, both theoretical and clinical. In medical universities, the complexity of mastering the material is primarily due to the large number of special terms that came from foreign languages (Latin, Greek, etc.). In the study of medical subjects, only a very small percentage of the necessary information is memorized using logical connections. Most of it does not lend itself to logical connection. To memorize just such information in the educational process in medical universities, in our opinion, it is necessary to use mnemonic methods and techniques. Today, mnemonics in the universities of the Commonwealth of independent states (CIS) countries is only gaining experience. Like any new undertaking, it has supporters and opponents, and it is perceived by teachers in different ways. Those who advocate the need to actively introduce mnemonics into the educational process are convinced of its great effectiveness. The use of mnemonic techniques simplifies the memorization of information, contributes to a good perception of the material, since "the introduction of mnemonic elements allows you to increase the volume of the studied material due to the formation of artificial associations" [1].

In addition, the methods and techniques of memorizing information that are used in mnemonics are also physiologically grounded, since they are based on the main principles of the brain [10]. The brain, like a computer that stores information using a

binary number system (1 and 0), is also an information system, only biological, different from the technical storage of information using images. Research carried out in cognitive psychology has shown that "parts of the material, creating new associative connections with past images ... easily pop up in memory" [7].

Opponents of learning using mnemonics explain its rejection by the fact that, doing mnemonics, you can easily overload your brain with information. However, since information only activates the brain at the moment of recall, the onset of fatigue is not associated with memory overload, but with general body fatigue. There is also an erroneous opinion of skeptics who claim that all techniques aimed at improving memory force us only to focus on the material through concentration of attention, application of effort and repeated repetition of the memorized material [6]. In defense of the use of mnemonic strategies in teaching, an improvement in academic performance can be noted. Learning even one mnemonic technique can significantly improve academic performance. Hopefully, in the near future, mnemonic learning will take its rightful place among modern advanced educational technologies.

Conclusion.

The use of the associative method in our pedagogical practice allows us to conclude that when explaining the topic of the lesson using examples based on associations, information is memorized easily and much faster, and it is retained for a long time. At first glance, all these techniques seem like child's play. However, with a good organization of the material and successful association, mental images created as a result of such associations can be a reliable means of memorizing elements of various information that have little in common with each other. Even if the efforts to draw up mnemonic schemes seem excessive in comparison with the achieved results, it should be remembered that such a game is still "worth the candle": requiring constant mobilization of the imagination, it will develop creativity and logical thinking. We think that teachers of universities, especially medical ones, need to be taught teaching methods using various techniques and methods of mnemonics, which will undoubtedly contribute to an increase in the level of knowledge and the development of logical thinking among future doctors.

References:

1. Andrusenko, S. F., & Denisova E. V. (2011). The use of mnemonic techniques in the study of

biochemistry. *Bulletin of the Stavropol State University*, No. 1, pp.72–74.

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

2. Ivanova, N. V., & Murashov, O. V. (2016). Ispolzovanie mnemoniki pri izuchenii anatomii cheloveka. *Med. obrazovanie i prof. razvitie*, № 3, pp.126-161. (in Russian)
3. Kalish, E. E. (2017). Ispolzovanie printsipov pedagogicheskoy mnemotexniki v prepodavanii inostrannogo yazika. *Baikal Research Journal*, T. 8, № 1. - DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(1).19. (in Russian)
4. Klimov, A. G. (2015). "Medisinskie zapominalki". (p.140). Moscow: PUBLISH-SELL-BOOK LLC. (in Russian)
5. Kozarenko, V. A. (2007). *Uchebnik mnemotexniki. Sistema zapominaniya Djordano*. (p.115). Moscow. Retrieved from <http://www.mnemotexnika.narod.ru> (in Russian)
6. Kulesh, E. V., & Avuchenkova, E. M. (2014). Priemi mnemotexniki kak sredstvo razvitiya pamyati mladshogo shkolnika v nasi-tshennoy informasionno-obrazovatelnoy srede. *psixologiya obuche-niya*, № 10, pp.31-35. (in Russian)
7. Mansurova, S. I. (2014). Operativnaya pamyat kak mnemonicheskiy protsess, reguliruyuschiy tvorcheskie aktyi. *Vektor nauki Tolyattinskogo gosudarstvennogo universiteta*. Seriya: Pedagogika. Psihologiya, № 1 (16), pp. 136–137. (in Russian)
8. (n.d.). *Mnemotexnika i eyo osnovnie priemi, ili bistroe zapominanie nujnoy informasii*. Retrieved 12.03.2013 from <http://uz.hlama-net.com/news/information-technology/63-mnemotehnika.html> (in Russian)
9. (n.d.). *Mnemotexnika, ili kak podchinit sebe svoyu pamyat*. Retrieved 21.07.2017 from <https://kpfu.ru/psychology/mnemotehnika-ili-kak-podchinit-sebe-svoju-pamyat.html> (in Russian)
10. Murashov, O.V. (2019). Classification of methods and techniques of mnemonic teaching of human anatomy at the university. *Bulletin of the Russian State Pedagogical University*. A.I. Herzen, No. 193, pp. 127-135.
11. Siroxin, A. I. (2016). *Mnemonika kak sredstvo sovershenstvovaniya pedagogicheskix texnologiy // Podgotovka kadrov dlya silovix struktur: Sovremennie napravleniya i obrazovatelnie texnologii: materialy XXI nauchno-metodicheskoy konferentsii, 2-3 marta 2016 g.* (pp.183-186). Irkutsk: Vostochno-Sibirskiy institut MVD Rossii. (in Russian)

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

SOI: [1.1/TAS](#) DOI: [10.15863/TAS](#)

International Scientific Journal Theoretical & Applied Science

p-ISSN: 2308-4944 (print) e-ISSN: 2409-0085 (online)

Year: 2021 Issue: 09 Volume: 101

Published: 05.09.2021 <http://T-Science.org>

QR – Issue



QR – Article



Vahid Orazali oglu Abdukholiqov
Samarkand State University
Independent researcher,
eldorsattorov1992@gmail.com

FROM THE HISTORY OF EARLY MEDIEVAL LITERATURE SUGHD

Abstract: One factor that has influenced human ideology to date is literature. We can observe this both in the early Middle Ages and in the advanced Middle Ages. They also reflected the development of imperial knowledge in the early Middle Ages in the literature. Literature is one of the major factors in the spiritual development of humankind, the rise of consciousness. The discovery of the first samples and fragments of literature in Sughd in the early Middle Ages confirms that man has always sought spiritual nourishment throughout his life. Sogdian literature is literature written in the lost Sogdian language. We can divide the surviving Sogdian texts into four groups: Buddhist texts, monastic, Christian (Nestorian), and secular (legal and business records, letters). Several passages show they relate it to Zoroastrianism. The first three series are, in fact, translations.

Key words: Sogdian text, Turkic-Sogdian, thousand Buddhist cave, Chan-Buddhism, monastic Sogdian text, Sughdi Zoroastrian texts, Sogdian Buddhist texts.

Language: English

Citation: Abdukholiqov, V. O. (2021). From the history of early medieval literature Sughd. *ISJ Theoretical & Applied Science*, 09 (101), 87-90.

Soi: <http://s-o-i.org/1.1/TAS-09-101-7> **Doi:**  <https://dx.doi.org/10.15863/TAS.2021.09.101.7>

Scopus ASCC: 1200.

Introduction

The findings of the Prussian expedition Grunedvedel and Lecoq, Charles, and others in the ruins of the Nestorian Bulayik monastery in the Turfan oasis are now preserved in Berlin. The Bible in the Sogdian Christian Corps was presented by speakers and psalmists, including Psalms, and was found by linguists in Sogdian and Syriac. This includes the reports of the European researcher Paul. There is a strong influence of the Syrian version of the Bible on the translations, even the order of the original Syrian words has been preserved. A Christian passage, written in Sogdian and Greek, containing part of the sermon on the mountain, has been preserved, where the Sogdian text follows the original Greek copy of the Bible rather than the Syrian copy. Some may think that it belongs to the Melchites, not to the Christian Christians. (Beruni wrote about their existence in Khorezm in the XI century) [1, 243].

Many divine and hagiographic literatures have been found in the monasteries, among which such angio-graphic literature has survived: the apocryphal works of Peter, the legend of the seven young men of Ephesus, the life of Eustaphius, the life of Sergius and

Bacchus, and so on. It is a part of the life of the legendary high priest of Marv (IV century) Bar-Shabba, who was very famous in Iranian Christianity. However, passage C5 mentioned about al-Hajjaj (661-714), the Arab ruler of the eastern part of the caliphate, remains unknown [2, 208].

"Turkic-Sogdian" letters found in Dunhuang (10th century) probably refer to religious monks called Srkys (i.e. Sergiy) and Yerik (i.e. Georgi), who were probably Christians. Based on linguistic features (phonetics) and a number of prosopographic and archeological considerations, Sogdian-Christian texts date back to the IX-X centuries. Sogdian Christian texts were written on paper and consisted of codified codes, as well as rare sheets that have been fully preserved.

Main part

Although Russian (Krotkov), Japanese (Otani), English (Stein), Finnish (Mannerheim) expeditions have been found in Turfan stored in St. Petersburg, Kyoto, London, Helsinki, most of them were found in Turfan by a Prussian expedition, which is kept in Berlin. One of Moni's texts comes from the "Thousand

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
PIIHQ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

Buddha Caves" in Dunhuang. (Pello Expedition, now in Paris) The Sogdian translations of the Moni texts were translated indirectly, through Parthian and Middle Persian translations. These are like the works of Moni written in Middle Persian and Parthian (Shabukhragan, Book of the Giants, Moni's letters, part of the hymns), passages similar to the biography of the founder of the Coptic doctrine (Kefalaya), and texts composed by Eastern Moni (most of the hymns). Here are excerpts from quasi-scientific texts (mythical geography, methods of determining the sex of a newborn, calendar calculations), parables similar to Central Asian tales about modern animals, and reflecting the "morals" of monism. Some texts reflect the truth: the passage of the letter speaks of the representatives of the Orthodox and heretical sects Mihriya and Miklasiya in Mesopotamian monism in the eighth century; Much can be learned about the life of the Moni community in Turfan from the letters found in the ornament and inscribed with the title "Teacher of the East (i.e. priest)."

Moni texts date back to the VIII-early XI centuries. The last passage of the Sogdian Moni calendar dates back to 1001, and the letters in the Decoration were written a little later than 1010. Many manuscripts were written on paper (very rarely on parchment) and were developed in the form of both codes and sheets. In the second case, for the purpose of saving, the back of the written paper was used. Many books are often very well illuminated, written in calligraphy (especially miniature, beaded handwriting is highly valued).

Many of them have been found in the Thousand Buddha Cave Library in Dunhuang, and are now preserved in Paris (Peliot Expedition) and London (Stein's Expedition), and partly in St. Petersburg (S. F. Oldenburg Expedition). There are also many Buddhist texts among the Turfan finds [3, 18]. The texts belong to the Mahayana Buddhist school, and there are also early examples of Chinese Chan-Buddhism. Contrary to popular belief, traces of Buddhism are rare in Sogdiana, and Sogdian Buddhist texts are mostly translated from Chinese. One text is translated from the language of "power" (i.e., "V from Tokhar"), the other is translated from Hindi according to the colophon, but it is clear that the text spread to the Tripitaka version of Chinese. The accuracy of the delivery varies: in some cases, it is a literal translation that clearly repeats the Chinese syntax that is foreign to the Sogdian language ("Sutra of Cause and Influence"), in others it is a retelling of the content (Vessantara jataka). There are didactic sutras describing the norms of Buddhist behavior (a sutra about vegetarianism, a sutra about the condemnation of alcohol, etc.), jatakas (myths about the rebirth of the Buddha in the past), and appeals. Colophons are of particular interest; one of the texts dates back to the 16th year of the Kai-Yuan period, i.e. 739-740 [4, 19].

The Sogdian-Buddhist texts from Dunhuang found in a special room of the library are relatively well preserved, and the Vessantara jataka comprises about 2,000 lines. The texts are wrapped or processed as a peel (skin) (small rectangular sheets tied with peel thread). Most of the Sogdian-Buddhist texts (as well as some monks) were written in circular calligraphy called "sutra script". The texts belong to the VII - X centuries [2, 33].

These included an invitation from Zarathustra (brought by Aurel Stein from Dunhuang, now housed in the British Library), as well as fragments of a manuscript of the Avesta prayer written to Ashen Vohu. They should understand the beginning as the Sogdian script (i.e., phonetically, ancient Sogdian "- the period from the Sogdian language to Alexander). We find a similar picture in a painting found in the ancient city of Panjakent in Sughd, but not in Persian copies of the Iranian epic (Shahanshah). but not the same as them; sometimes this set of beliefs is called "mazadeism"), names have been used to translate Sogdian gods, Indian gods in Buddhist texts, monastic theology. There are many archeological traces of the Sogdian national religion [2, 12].

Secular Sogdian texts

This group is the most diverse source group. Chronologically, the first specimens date back to about AD, and the most recent to the 11th century; the easternmost monument (an inscription on a sandalwood tree) was found in the imperial treasury in Nara, Japan, and the westernmost (an inscription on a piece of cloth) at the cathedral altar in Gant, Belgium. It is very difficult to date these coins, and it is also difficult to say which of the legends has an Aramaic, Iranian name, which is Sogdian, and which MLK or MRY has the "king" Aramaic ideogram. Fragments of brick inscriptions recently found in the town of Kul-Tuba in the Shymkent region of southern Kazakhstan date back to very ancient times. Probably the record of the construction of the city. And the settlement of the "nomads" of the Chach people (Tashkent oasis), The transfer of powers to the rulers of other Sughd regions was written in archeological, lapidary, ideogram, and archaic words must be written before the start.

The so-called Sogdian "Old Letters" were found by Stein in a tower on the west side of the Great Wall of China, in a bag, which may have been confiscated by Chinese customs. The letters tell of the trade affairs of the Sogdian colonists in Gansu and Inner China, the complaints and curses of a noble Sogdian woman who was abandoned by her husband in Dunhuang and forced to give her daughter as a servant to the Chinese. One letter mentions Samarkand, thousands of kilometers from where it was found. The letter also refers to 312 AD, including the Hun invasion, the fire in Xi'an, and the emperor's escape from the capital. Sogdian specimens of inscriptions inscribed on rocks in the Shaytal cave in the upper reaches of the Indus

Impact Factor:

ISRA (India) = 6.317
ISI (Dubai, UAE) = 1.582
GIF (Australia) = 0.564
JIF = 1.500

SIS (USA) = 0.912
ПИИИ (Russia) = 3.939
ESJI (KZ) = 9.035
SJIF (Morocco) = 7.184

ICV (Poland) = 6.630
PIF (India) = 1.940
IBI (India) = 4.260
OAJI (USA) = 0.350

River; The first letter of documents found in Afrosiab was written in 1961 by M. An inscription on a piece of spool found by Fyodorov and in 1975 G. The discovery of a writing form on a wooden surface by Shishkin is also a striking example [5, 61].

According to paleographic data, over 600 Sogdian inscriptions found in the rocks of the upper reaches of the Indus River must have been dated to the IV-VI centuries. There were caravan routes from Central Asia and Kashgar to India; the records were written by Sogdian merchants walking along the Karakorum, Hindukush, and Himalayan passes. They limited visitors to assigning their own names or first names and patronymics ("sheriff") or names and ethnic groups (adjectives of the place of birth used as "surnames"). In one case, the writer asks the spirits to help him reach Harvandan (modern-day Tashkurgan on his way to Kashgar). A piece of Sogdian inscription on a stela found in Bugut, Mongolia, dates back to the 6th century. It describes the bravery of the first rulers of the Turkish Khanate (the names Bumin Hakan and Mughan Hakan have been preserved, the Ashin dynasty mentioned). The inscription on the second Indian brahma in Stela remains unread. An inscription on a stone statue of a woman in the Mogulqura in the Ili Valley of Xinjiang mentions Nili Haqqan, the ruler of the Western Turkic Khanate in 603. The inscription at the entrance to the luxurious tomb of Uirkak (494 - 06.16.579) of Uirkak, a person responsible for the Sogdian colony (sabao), originally from the city of Kesh (now Shahrissabz), also belongs to that period. Archaeologists knew the tombs of a number of noble Sogdians in China but they do not have Sogdian inscriptions. 639 Turf contains information about a contract for the purchase of a Sogdian slave Upanch ('wp'nch) by the Buddhist monk Zhang Yansian. The city of Afrosiab in Samarkand, the famous murals in the hall of ambassadors, describe the reception of the ambassadors of Choghaniyon (Amudarya valley) and Chach by the king of Sughd Varkhuman (the events of 650-660 are mentioned in Chinese sources).

In 1932-1933 a large group of documents (letters, contracts, orders, documents). It was found in a fortress on Mount Mug, 100 km east of Samarkand, in the upper reaches of the Zarafshan River in Tajikistan. They (Abarar in Arabic sources, i.e. "Mountain") were abandoned after capturing Devashtich (the ruler of Panjikent, who claimed the throne of the Sogdians, clashed with the Arabs and was eventually crucified by the Caliph Khorasan governor in 722) while hiding in the fortress. Written on leather, paper, and split willow sticks (number 74), the documents contain examples of rare genres for medieval diplomacies, such as official correspondence and espionage messages from high-ranking officials from various parties [2, 13].

The trilingual inscription (in Chinese, Turkic, and Sogdian) on stone steel in the Mongolian city of Karabolasogun dates back to the first quarter of the ninth century and describes the work of the Uyghur khans, mentioning monism as the official religion. The influence of the ancient Turkic language, first, on its syntax, can be felt in the text of Karabolasog's writing. We can see this influence in the so-called "Turkish-Sogdian" documents from Dunhuang, where the dictionary, syntax, and even grammar are immersed in the influence of the Turkic language, containing all the Uyghur phrases within the Sogdian text. The Turks, who used Sogdian as a written language apparently wrote these documents. Similar features are clear in the mannequin letters mentioned above from Decoration [6, 4].

The writings of visitors to the upper Talas Valley of Kyrgyzstan date back to the same period. The names of all the visitors here are Turkish, but the written language is Sogdian. The most recent of these records date back to 1027 AD. (date - used by Zoroastrians and Monks during the reign of the Sassanid emperor Yazdigard in Iran). It is also one of the last periodized Sogdian texts. It should be noted that the laconic texts in the Sogdian language are found not only in Central Asia (Panjikent, Afrosiab, Kesh, Chach, Bukhara, Shahrstan in Ustrushan, Kucha in the Tarim Basin, Northern Bactria, Merv), but also in Shanghai, Taman, Altai, Mongolia and other Seven Seas. There are many Sogdian inscriptions on the silver vessels, and on the coins, there are Sogdian legends.

Conclusion

In conclusion, it can be said that humanity has always been spiritually nourished, striving for perfection, and scientifically interacting with one another. The role of literature in such a process is invaluable. The presence of literature in Sughd also confirms this. Sogdian literature provides interesting information about the daily social life of the Sogdians, along with the description of various historical events. The study of literature in exactly four parts, which have a direct historical basis, contributes to a deeper study of Sogdian literature. The literature also confirms that medieval life was based on religious life. The discovery of such literary and written sources also confirmed the leadership of the Sogdian peoples in different regions. We should note that the discovery of such written monuments shows that there were mutual cultural and scientific ties, and someone closely linked the life of these peoples from ancient and early medieval times. This study showed that the function performed by the Sogdian language in the early Middle Ages was very extensive, indicating that it was widely used from the Iranian regions in the west to the Chinese regions in the east.

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИИ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

References:

1. Benveniste, E. (n.d.). *Fragments des Actes de Saint Georges en version sogdienne. – JA 1943-1945. T. 234. Etudes sur quelques texts sogdiens ohritions*, I. JAA, 1955, T 243.
2. Ishoov, M., Rahmonov, N., Sodikov, K., & Tuhliev, B. (1989). *Ўлмас обидалар*. (pp.106-108). Toshkent: “Fan” nashrijoti.
3. Sime- Williame, N. (1976). *The sogdian fragmente of the British Labrary – III*, p.18.
4. Gauthiot, R. (1912). Une version sogdiana du Vessantara jataka. *Journal Asiatique*, ser 10, t.19.
5. Livshic, V.A. (1987). *Sogdijskij dokument na dereve Samarkanda. Central`naja Azija. Pamjatniki drevnej kultury i pis`mennosti*. (pp.53-61). Moscow.
6. Henning, W. B. (1948). The date of the Sogdian Ancient Latters. *BSOAS*, VOL, 12, pp.3-4.
7. Rasuljanovna, I. N., & Rakhmonqulovich, K. N. (2020). Trade Relations Between Ancient Bacteria And China On The II-I BC. *The American Journal of Social Science and Education Innovations*, 2(07), 47-51.
8. Muhammadjon, I. (2020). Ancient cities of sughd and its reception in history and culture. *Evrazijskij Souz Uchenyh.*, 10-5 (79).
9. Azad, A. (2019). *Samarqand et le Sughd à l'époque 'abbāsside: Histoire politique et sociale*.
10. de la Vaissière, É. (2017). Early Medieval Central Asian Population Estimates. *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 60(6), 788-817.

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	РИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	РИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	PIHII (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

Contents

	p.
1. Kurpayanidi, K. I. The institutional environment of small business: opportunities and limitations.	1-9
2. Juraeva, N. K. Theoretical and methodological foundations of housing and communal services management. .	10-16
3. Blagorodov, A. A., Prokhorov, V. T., & Volkova, G. Y. About the advantage of consumers of the regions of the Southern Federal District and the North Caucasus Federal District in forming their preferences for products manufactured by enterprises of these regions.	17-70
4. Saidova, K. The value of the family in Indian philosophy.	71-74
5. Kulmatov, B. Innovative technologies in foreign language education.	75-78
6. Khaydarova, D. S., & Mavlyanova, U. N. Mnemonotechnique as one of the modern methods of training of future doctors.	79-86
7. Abdukholiqov, V. O. From the history of early medieval literature Sughd.	87-90

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	РИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350



Scientific publication

«ISJ Theoretical & Applied Science, USA» - Международный научный журнал зарегистрированный во Франции, и выходящий в электронном и печатном формате. **Препринт** журнала публикуется на сайте по мере поступления статей.

Все поданные авторами статьи в течении 1-го дня размещаются на сайте <http://T-Science.org>.

Печатный экземпляр рассылается авторам в течение 3 дней после 30 числа каждого месяца.

Импакт фактор журнала

Impact Factor	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Impact Factor JIF		1.500							
Impact Factor ISRA (India)		1.344				3.117	4.971		6.317
Impact Factor ISI (Dubai, UAE) based on International Citation Report (ICR)	0.307	0.829							1.582
Impact Factor GIF (Australia)	0.356	0.453	0.564						
Impact Factor SIS (USA)	0.438	0.912							
Impact Factor ПИИЦ (Russia)		0.179	0.224	0.207	0.156	0.126		3.939	
Impact Factor ESJI (KZ) based on Eurasian Citation Report (ECR)		1.042	1.950	3.860	4.102	6.015	8.716	8.997	9.035
Impact Factor SJIF (Morocco)		2.031				5.667			7.184
Impact Factor ICV (Poland)		6.630							
Impact Factor PIF (India)		1.619	1.940						
Impact Factor IBI (India)			4.260						
Impact Factor OAJI (USA)						0.350			

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	РИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

INDEXING METADATA OF ARTICLES IN SCIENTOMETRIC BASES:



International Scientific Indexing ISI (Dubai, UAE)
<http://isindexing.com/isi/journaldetails.php?id=327>



Research Bible (Japan)
<http://journalseeker.researchbib.com/?action=viewJournalDetails&issn=23084944&uid=rd1775>



РИИЦ (Russia)
<http://elibrary.ru/contents.asp?issueid=1246197>



Turk Egitim Indeksi (Turkey)
<http://www.turkegitimindeksi.com/Journals.aspx?ID=149>



DOI (USA)
<http://www.doi.org>



Open Academic Journals Index (Russia)
<http://oaji.net/journal-detail.html?number=679>



Japan Link Center (Japan) <https://japanlinkcenter.org>



Kudos Innovations, Ltd. (USA)
<https://www.growkudos.com>



Cl.An. // THOMSON REUTERS, EndNote (USA)
<https://www.myendnoteweb.com/EndNoteWeb.html>



Scientific Object Identifier (SOI)
<http://s-o-i.org/>



Google Scholar (USA)
http://scholar.google.ru/scholar?q=Theoretical+science.org&btnG=&hl=ru&as_sdt=0%2C5



Directory of abstract indexing for Journals
<http://www.daj.org/journal-detail.php?jid=94>



CrossRef (USA)
<http://doi.crossref.org>



Collective IP (USA)
<https://www.collectiveip.com/>



PFTS Europe/Rebus:List (United Kingdom)
<http://www.rebuslist.com>



Korean Federation of Science and Technology Societies (Korea)
<http://www.kofst.or.kr>

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	PIHII (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350



AcademicKeys (Connecticut, USA)
http://sciences.academickeys.com/jour_main.php



Cl.An. // THOMSON REUTERS, ResearcherID (USA)
<http://www.researcherid.com/rid/N-7988-2013>



RedLink (Canada)
<https://www.redlink.com/>



TDNet
 Library & Information Center Solutions (USA)
<http://www.tdnet.io/>



RefME (USA & UK)
<https://www.refme.com>



Sherpa Romeo (United Kingdom)
<http://www.sherpa.ac.uk/romeo/search.php?source=journal&sourceid=28772>



Cl.An. // THOMSON REUTERS, ORCID (USA)
<http://orcid.org/0000-0002-7689-4157>



Yewno (USA & UK)
<http://yewno.com/>



Stratified Medical Ltd. (London, United Kingdom)
<http://www.stratifiedmedical.com/>

THE SCIENTIFIC JOURNAL IS INDEXED IN SCIENTOMETRIC BASES:



Advanced Sciences Index (Germany)
<http://journal-index.org/>



Global Impact Factor (Australia)
<http://globalimpactfactor.com/?type=issn&s=2308-4944&submit=Submit>



SCIENTIFIC INDEXING SERVICE (USA)
<http://sindexs.org/JournalList.aspx?ID=202>



International Society for Research Activity (India)
<http://www.israjif.org/single.php?did=2308-4944>

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	ПИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350



CiteFactor (USA) Directory Indexing of International Research Journals
<http://www.citefactor.org/journal/index/11362/theoretical-applied-science>



International Institute of Organized Research (India)
<http://www.i2or.com/indexed-journals.html>



JIFACTOR

JIFACTOR
http://www.jifactor.org/journal_view.php?journal_id=2073



Journal Index
<http://journalindex.net/?qi=Theoretical+%26+Applied+Science>



Eurasian Scientific Journal Index (Kazakhstan)
<http://esjindex.org/search.php?id=1>



Open Access Journals
<http://www.oajournals.info/>



SJIF Impact Factor (Morocco)
<http://sjifactor.inno-space.net/passport.php?id=18062>



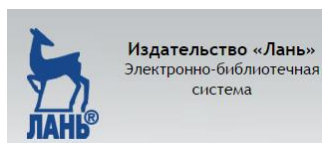
Indian citation index (India)
<http://www.indiancitationindex.com/>



InfoBase Index (India)
<http://infobaseindex.com>



Index Copernicus International (Warsaw, Poland)
<http://journals.indexcopernicus.com/masterlist.php?q=2308-4944>



Электронно-библиотечная система «Издательства «Лань» (Russia)
<http://e.lanbook.com/journal/>

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	РИИЦ (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

Impact Factor:	ISRA (India) = 6.317	SIS (USA) = 0.912	ICV (Poland) = 6.630
	ISI (Dubai, UAE) = 1.582	PIHII (Russia) = 3.939	PIF (India) = 1.940
	GIF (Australia) = 0.564	ESJI (KZ) = 9.035	IBI (India) = 4.260
	JIF = 1.500	SJIF (Morocco) = 7.184	OAJI (USA) = 0.350

Signed in print: 30.09.2021. Size 60x84 $\frac{1}{8}$

«Theoretical & Applied Science» (USA, Sweden, KZ)
Scientific publication, p.sh. 50.375. Edition of 90 copies.
<http://T-Science.org> E-mail: T-Science@mail.ru

Printed «Theoretical & Applied Science»