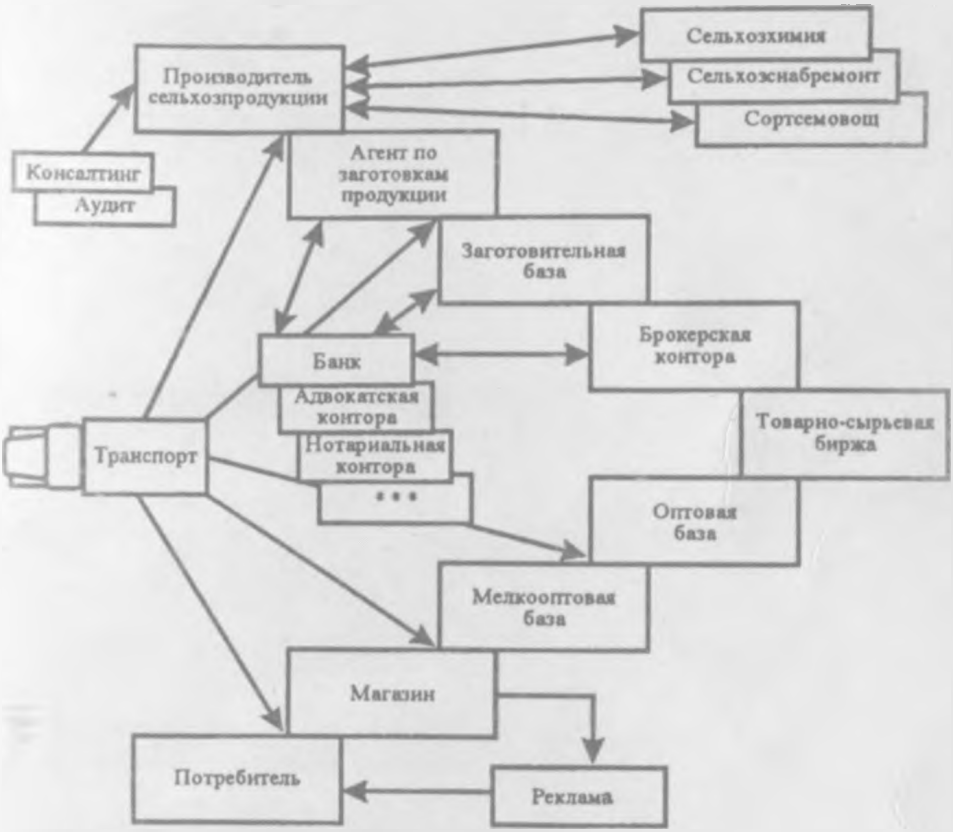
65.9(2)
Ч-53

В. Чжен, Э. Мирзахмедов

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА УЗБЕКИСТАНА



Ташкент 1996

65.9(2)
Ч-53

В. Чжен, Э. Мирзахмедов

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА УЗБЕКИСТАНА

Ташкент 1996

Бух. ТИП и ЛП
БИБЛИОТЕКА
№ Ч/2058

© Информационно-рекламный издательский центр "ИРИЦ", 1995

АННОТАЦИЯ

В книге даются понятия и определения рыночной, производственной и социальной инфраструктур, различий между ними. Раскрывается роль рыночной инфраструктуры в улучшении деятельности народного хозяйства, росте занятости населения, обеспечении сохранности продукции, повышении потребительского сервиса. Раскрыт механизм действия инфраструктуры, состав входящих в нее элементов.

Проведен анализ состояния рыночной инфраструктуры Узбекистана на республиканском, областном и районном уровнях, вскрыты недостатки в ее формировании и предложены рекомендации по ускоренному ее созданию.

Книга рассчитана на массового читателя - предпринимателей, государственных служащих, учащихся, студентов и любого гражданина, желающего стать акционером интересующего его объекта инфра- структуры.

СОДЕРЖАНИЕ

АННОТАЦИЯ 1
ПРЕДИСЛОВИЕ 3
1. Что такое рыночная инфраструктура? 4
2. Цель, задачи и функции инфраструктуры. 13
3. Механизм функционирования инфраструктуры 21
4. Иерархическое строение, свойства инфраструктуры и некоторые специфические особенности ее формирования 27
5. Необходимость государственной поддержки и особенности развития рыночной инфраструктуры в сельской местности 33
6. Основные мероприятия по созданию рыночной инфраструктуры. 39
7. Анализ современного состояния инфраструктуры Узбекистана 44
8. Научно-методологическое обеспечение развития инфраструктуры 55
ЗАКЛЮЧЕНИЕ 62
Перечень нормативно-методической документации по вопросам создания и развития рыночной инфраструктуры 63

ПРЕДИСЛОВИЕ

Сегодня каждый из нас, вольно или невольно, приобщается к рыночной экономике, ее терминологии, определениям и понятиям. При этом нам все чаще встречается термин "рыночная инфраструктура". Некоторое представление о ней имеется у любого хоть немного осведомленного читателя. Однако, в имеющейся сегодня литературе не встретить ни исчерпывающего определения рыночной инфраструктуры, ни четкого описания ее, ни роли ее в рыночном хозяйстве.

В общем пишется, что инфраструктура - это сеть посредников, оказывающая услуги по распределению и транспортировке продукции от производителя до потребителя.

Упрощенные разъяснения о ней мало что дают. Нередко популяризаторы этой темы сообщают, что в развитой рыночной экономике 90 процентов прибыли, образующейся от производства продукции, ее распределения и обращения приходится на инфраструктуру, что якобы несправедливо. Многих, кто проходил курс советской социалистической экономики, такая информация вводит в недоумение. Складывается впечатление, что большую часть прибавочного продукта забирают посредники (в общественном сознании многих - спекулянты, нахлебники, паразиты).

В западной литературе об инфраструктуре мало пишут, поскольку она, зародившись несколько столетий назад, непрерывно совершенствуясь и развиваясь, является для любого человека экономической средой, привычной со дня рождения. Развитие инфраструктуры определяется объективными экономическими потребностями и вовлекает в этот процесс человека самым простым образом: либо в качестве частного инвестора, купившего акции какого-либо объекта инфраструктуры в надежде на получение хорошей прибыли, либо в качестве предпринимателя, создающего объект инфраструктуры за свои собственные и заемные средства, опять-таки в надежде на прибыль, выше средней.

Честно говоря, и мы, когда писали эту книгу, надеялись вовлечь в развитие инфраструктуры Узбекистана Ваш капитал, независимо от его размера - 100 сум для покупки одной акции или что-то гораздо большее. Мы глубоко убеждены, что это будет очень хорошее вложение капитала - и для Вас, уважаемый читатель, и для общества, для всех нас. Но для этого сперва Вам нужно узнать, что же такое рыночная инфраструктура, какова ее роль в современной цивилизованной экономике, почему сегодня так много в нашей жизни зависит от уровня ее развития, какова перспектива развития инфраструктуры у нас в Узбекистане. Все перечисленное поможет Вам самостоятельно принять решение - проголосовать своими деньгами "за здоровье и процветание" инфраструктуры нашей республики. А мы для себя этот выбор уже сде-

лали и будем рады любому пополнению нашей команды - созидателей инфраструктуры.

Теперь же, как мы обещали, начнем свой рассказ об инфраструктуре.

1. Что такое рыночная инфраструктура?

Задумайтесь, уважаемый читатель, над следующей картиной: Ферганская обувная фабрика произвела за год 5 миллионов пар обуви. У ее продукции может быть 5 миллионов потенциальных покупателей, то есть нас с Вами. Как доставить эту огромную массу товара до потребителя?

Рассмотрим одно крайнее решение: отправить в почтовых посылках. Это означает, что посылок будет 5 миллионов. Но разве кто-либо станет покупать товар, не сопоставив его с другими, однородными, без сравнения качества, внешнего вида, цены, веса, удобности колодок разных моделей обуви, именно для своих ног. Жизнь показывает ограниченность такого способа покупки, хотя на Западе он развивается, потому что покупатели уже успели себе, "что называется", выбрать фирму, знают качество ее продукции, верят ей, а наглядные яркие красочные рекламные буклеты дают всю необходимую информацию о потенциальный покупке. Разве что только пощупать нельзя. К сожалению, нам пока очень далеко до такого уровня сервиса, и поэтому вариант с доставкой обуви посылками отбросим.

Рассмотрим противоположное решение - обувь будем покупать в магазине. Если в один и тот же магазин завезти все 5 миллионов пар обуви, то тогда у обувной фабрики никогда не стала бы возникать проблема, куда сдать товар на продажу. Но принять такое решение все равно, что отправлять покупателя, будь то житель Каракалпакстана или Термеза за обувью в Фергану. Абсурд, конечно.

В условиях рынка имеет место диктат покупателя: он определяет сам, что ему нужно, и решает, устраивает ли его товар. Его основные требования к магазину сводятся к следующему:

1. Был бы поближе.
2. Предложил бы достаточный выбор обуви.
3. Был бы доступен по ценам.
4. Обеспечил бы качественное обслуживание.

Итак, выяснилось, что ни одно из крайних решений не подходит. Истина находится где-то между ними, но где именно? Вот какой возникает вопрос.

Теперь рассмотрим другую картину.

В городе Алтыарыке задействована фабрика для мойки шерсти, оснащенная современным французским оборудованием высокой производительности - 24 тысячи тонн шерсти в год. Иначе говоря - 24 миллиона килограммов, если принять вес состриженной с одного барана

шерсти равным двум килограммам, то получается, что нужно для загрузки фабрики собрать шерсть 12 миллионов животных. Опять похожая задача, только наоборот. В одной точке фабрика и в огромном множестве по всей территории республики точки на карте, где образуется шерсть. Как ее везти на фабрику? Сделать 12 миллионов почтовых посылок? Отпадает явно: только для того, чтобы комплектовать, а потом потрошить эти посылки, понадобится огромное количество упаковочного материала и трудозатрат. Жизнь давно подсказала выход: собирать шерсть с помощью приемных пунктов, свозить на заготпункт, а оттуда - отправлять вагонами и автомобилями на фабрику. Вроде бы очевидное решение. Но не все так просто: никто не может определить оптимальное размещение приемных и заготовительных пунктов, их размеры. Решений - бесчисленное множество.

Короче говоря, активные многовековые устремления человека создать высокопроизводительные машины привели к современным производственно-технологическим механизированным и автоматизированным комплексам, обеспечившим решение проблемы минимизации издержек производства. Но в то же время они породили неизвестные ранее (описанные выше) диспропорции между гигантскими объемами производства продукции и единичным потреблением ее покупателями, рассредоточенными нередко на огромных территориях. Причем эти диспропорции становятся всеобъемлющими, потому что современному производству продукции свойственны следующие особенности:

- обрабатывающая промышленность производит продукцию равномерно;

- на работу добывающей промышленности оказывают влияние климатические условия: зимой добыча горнорудного и горнохимического сырья замедляется, при сильных морозах даже останавливается;

- плоды, овощи, фрукты, ягоды, бахчевые и картофель сельское хозяйство поставляет сезонно, в основном, раз в год в течение урожайного периода;

- сельскохозяйственное сырье (шкуры животных, шерсть, пух, птичье перо, кости) заготавливается неравномерно.

Спрос населения на товары и услуги отличается следующим:

- потребность в продуктах питания равномерна;

- потребность в одежде, обуви носит сезонный характер, при разных сроках носки;

- закупки сложной бытовой техники, мебели крайне неравномерны (раз в несколько лет), приобретение квартиры, дома осуществляется раз в несколько десятков лет.

Поскольку на рынке потребители действуют в соответствии со своим спросом и покупательской способностью, возникает острое противоречие между характером производства продукции и услуг и спросом на них. Инфраструктура призвана разрешить все возникающие при

этом противоречия, удовлетворить все потребности спроса, создавая одновременно благоприятные условия для производства.

Правительство Узбекистана проводит настойчивый курс на то, чтобы собственность обрела своего настоящего хозяина. Много в этом деле сделано и по передаче земельных участков в аренду, во владение, начата продажа их на аукционах в частную собственность. Начатый курс продолжается и развивается, однако, ожидаемого изобилия сельхозпродукции на рынке, сопровождаемого, если не снижением цен, то хотя бы стабилизацией их, не видно. Задумаемся, в почему?

Начнем с примера. Дехканину, выращивающему помидоры, выделили участок земли, в пять раз превышающий тот, что у него был. Вопрос: увеличит ли он в столько же раз производство помидоров? К сожалению, пока нет. Почему? Ответ прост: нет гарантии сбыта, нет конкретных заказов. А без этого никто не станет увеличивать затраты на посевной материал и удобрения, обработку почвы и т.д. Тем более, что транспортные расходы неимоверно подорожали: теперь вывоз продукции за пределы республики сопряжен с оформлением документов, плохо известных дехканину.

В таком случае стимулирование производства сельхозпродукции не будет давать желаемого эффекта. Где выход? Конечно, в первую очередь в решении проблемы сбыта. Но каким образом это осуществить?

Видимо, чтобы достигнуть желаемой цели как можно скорее, целесообразнее вначале выяснить, что конкретно препятствует этому. В данном случае следует выяснить, что мешает наладить работу сбытовикам? Легко понять, что для этого им нужны деньги (хотя бы в форме банковских кредитов) на оплату заказываемой производителю продукции и услуг транспортных предприятий за ее перевозку. Нужны базы для хранения продукции, магазины для сбыта продукции. Каждая сделка должна регистрироваться, а нарушение условий договора рассматриваться в суде. Чтобы не было сбоев и затаривания складов скоропортящейся продукцией, сбытовикам необходимы соответствующие информационные службы, не говоря уже о телефонной, телеграфной, телексной связи, почтовых услугах.

Короче, движение продукции от производителя к потребителю обеспечивает целая сеть взаимосвязанных посредников, образующих в совокупности рыночную инфраструктуру.

И пока эта сеть не будет создана, пока каждое ее звено не заработает в полную силу, ожидать кардинальных сдвигов в интенсификации использования земли не приходится.

Короче, сегодня важнейшим направлением реформенных преобразований в экономике Узбекистана должно стать формирование рыночной инфраструктуры

Состав инфраструктуры (рисунок 1).

Инфраструктура условно может быть представлена 9 блоками:

1. Подготовка и обучение предпринимателей.
2. Регистрация и учет частного бизнеса.
3. Финансово-кредитная система.
4. Оптово-посреднические структуры.
5. Биржевые рынки.
6. Рынок агроуслуг.
7. Рынок услуг.
8. Транспортное обеспечение.
9. Обеспечение внешнеэкономических связей.

На схеме обозначены основные составляющие инфраструктуру элементы, звенья. Все действующие звенья нуждаются в интенсивном развитии. Целый ряд институтов необходимо создавать практически на голом месте (на схеме они обведены чертой).

Мысли вслух

Основные трудности нынешнего положения в экономике Узбекистана заключаются в двух взаимозависящих факторах:

- промышленность не может наращивать производство и даже сокращает его, потому что низок платежеспособный спрос населения. В итоге на предприятиях скопились запасы готовой продукции на складах, но нет сырья и денег на его приобретение для продолжения производства;

- население зарабатывает мало денег, потому что большинство его представителей работает на предприятиях, сокращающих производство продукции из-за слабой покупательской способности потребителей.

Региональный выход из сложившегося положения должен удовлетворять следующим требованиям:

- наращивание производства не должно требовать кредитов, раздувающих инфляцию;

- так как возможности внутреннего рынка ограничены, то дополнительный продукт надо продавать, в основном, за границей. Заработанные деньги должны повышать уровень жизни работников экспортоориентированного производства, а прибыль от него - укреплять бюджет и финансировать создание рыночной инфраструктур.

Система подготовки и обучения кадров основам предпринимательства	Государственная регистрация и учет	Финансово-кредитная система	Оптово-посреднические структуры	Рынок агроуслуг
Специализированные ПТУ и школы	Хокимияты	Коммерческие и частные банки	Системы: Минсельхоз Узагротторг Узоптбиржеторг Узбекбирлашув Узплодоовощвинпром	Системы Минсельхоза Сельхозснаб-ремонта Сельхозхимия
Бизнес-центры	Палата предпринимателей	Специализированные банки: Узприватбанк Пахта-банк Земельный Саодогарбанк Тадбиркорбанк Ганна-банк Бизнес-фонд Част.инвест.фонды Госстрах Страховое агентство Мадад	Специализированные рынки сельхозпродукции Оптовые базы Оптовые магазины Консигнационные склады	Лизинг оборудования Сортоиспытания Семеноводство Селекция
Бизнес-инкубаторы Специальные программы телерадио, прессы	Органы статистики	Частные страховые компании		
		Общества взаимного кредитования		
		Ломбарды		

Транспортная инфраструктура	Биржевые рынки	Рынок услуг	Структура ВЭД
1. Предприятия автотранспорта	Филиалы бирж: Фондовой Недвижимости ТСБ	Бытовое обслуживание	1.Отделы МВЭС по ВЭД при хокимиятах
2. Владельцы грузовых автомобилей	Постоянно действующие ярмарки	Новые виды услуг	2.Отделения по ВЭД при теруправлениях ГКИ
3. Союзы (ассоциации) владельцев автомобилей	Распродажи	1. Клиринговые конторы	3.Отделения центра деловых связей
4. Железнодорожные станции	Аукционы	2. Спец. биржевые нотариальные конторы	4.Отделения или филиалы Союза предпринимателей
		3. Консалтинговые, инжиниринговые компании	
		4. Адвокатские конторы	
		5. Информационно-рекламные бюро	
		6. Проектно-расчетные бюро	
		7. Нотариальные конторы	
		8. Научно-исследовательские лаборатории	
		9. Лизинговые компании	

Рис.1. Рыночная инфраструктура

Перечисленным требованиям в настоящее время отвечает только один сектор нашей экономики - приватизированное сельское хозяйство. Только оно способно резко, вдвое и более раз, произвести больше продукции при гарантированном сбыте.

Прежняя сбытовая система (важнейшая часть инфраструктуры) у нас, действительно, развалена, а новая, рыночного типа, еще не создана и требует больших затрат.

Практически приемлемым здесь видится одно решение:

- в сельскохозяйственных районах республики ускоренно создать палаты предпринимателей по образцу немецких или французских торговых палат, которые в тесном взаимодействии с Республиканской товарно-сырьевой биржей обеспечат рост производства продукции под гарантии сбыта на основе фьючерсных и форвардных сделок;

- для вывоза экспортируемой продукции нужно содействовать ассоциациям производителей в закупке на собственные и заемные средства машин большой грузоподъемности типа "Мерседес", "Вольво", включая рефрижераторы. Чтобы ускорить формирование системы частного извоза, объединенного в небольшие кооперативы, надо рассмотреть возможности использования на закупки грузовиков части производимого золота, а грузовики продавать на аукционе. В результате будет связана свободная денежная наличность и укреплена национальная валюта. Тысяча грузовиков (по 10 на один сельскохозяйственный товароизбыточный район) сможет за год вывезти 720 тысяч тонн сельхозпродукции, что при средней цене реализации одной тонны не ниже 400 долларов США даст валютные поступления 288 миллионов долларов США, в составе которых 30 процентов будет приходиться на прибыль. Стоимость грузовиков при массовой закупке не превысит 200 миллионов долларов. В республику эти же грузовики будут завозить лес, металл, химическое сырье, материалы для загрузки отечественной промышленности и товары повышенного спроса. Затраты на покупку грузовиков могут быть возмещены за пять лет. Мерами экономического стимулирования прибыль от частного извоза следует привлечь для технического переоснащения овоще-, картофеле- и фруктохранилищ оборудованием для промывки, сушки, сортировки, калибровки, фасовки, упаковки и пакетирования продукции, что обеспечит накопление продукции и ее комплектование для отправки на экспорт. Выгода такого вложения капитала для владельцев транспорта очевидна. У сельских производителей доходность возрастет в 2-3 раза, резко повысится уровень жизни. На возросшие доходы они смогут приобретать продукцию отечественной промышленности, которая обретет деньги на сырье и расширение производства.

Всемирный банк, Европейский банк реконструкции и развития, Комиссия Европейского сообщества и другие международные инвестиционные институты должна привлечь вышеизложенная ясная, простая, логичная и вполне реальная программа развития нашей экономики, начи-

нающаяся на базе частного сельского хозяйства, и по цепочке отраслевых взаимодействий поднимающая остальные отрасли. Есть основания полагать, что она будет поддержана их льготными кредитами, что ускорит формирование разветвленной сети частного извоза в Узбекистане и развитие сельской инфраструктуры.

Социально-экономические и политические последствия реализации программы:

1. Владельцы грузовиков, кровно заинтересованные в обеспечении загрузки принадлежащих им средств транспорта, будут стимулировать местных производителей сельхозпродукции в наращивании производства. Чтобы грузовику не собирать продукцию мелкими партиями по дворам (на что уходит много времени, продукция будет портится на жаре), и сельчане, и транспортники будут заинтересованы сообща оборудовать хранилища продукции современной перерабатывающей и холодильной техникой. Для наращивания производства продукции понадобятся услуги сельхозхимии, сельхозснабремонта. Разбогатевшие сельчане будут заинтересованы в наполнении сельских магазинов добротными товарами. Жители села через инфраструктуру окажутся повязанными цепочкой взаимных экономических интересов, что будет способствовать стабильности общества. Возрастет общий уровень жизни.

2. На основе повышения платежеспособного спроса сельского населения начнется оживление промышленности, которая с помощью системы частного извоза сможет завозить в тех же грузовиках 720 тысяч тонн сырья, в первую очередь, красители для химической промышленности, автомобильные эмали, синтетические и искусственные нити для текстильных комбинатов, стальную жесть, карбид, запасные части для автомобилей и другое остродефицитное у нас сырье. В сельскую сеть взаимных интересов через транспортные услуги начнет вклиниваться промышленность, что еще больше укрепит общество, повысит уровень жизни горожан.

3. Международные инвесторы увидят в Узбекистане зарождение мощного интегрированного частного сектора экономики, для которого они будут готовы стать и спонсорами, и кредиторами.

4. Интеграция экономик России, Северного Казахстана и Узбекистана найдет материальное воплощение в новых видах хозяйственных связей, которые будут абсолютно добровольными, чисто экономическими и будут способствовать укреплению производственных отношений между предприятиями и личных между людьми, на них работающими. Укрепить эти связи можно будет путем покупки акций друг у друга, продажи паев, долей, недвижимости, создания совместных предприятий.

Конечно, высказанные выше мысли вслух требуют подкрепления расчетами, обоснованиями (они сейчас ведутся нами), но все же эти предложения по развитию экономики наглядно представляются объективно саморегулируемой системой, очень естественной, простой и по-

нятной каждому простому человеку. И показывают роль инфраструктуры в развитии экономики.

Теперь, после некоторых рассуждений, схем и предложений можно дать достаточно строгое определение инфраструктуры.

Определение

***Рыночная инфраструктура** - система институтов и посреднических структур, связывающая производителя продукции (услуг) и потребителя в едином рыночном пространстве, устраняющая противоречия между масштабами производства и потребления и позволяющая всем ее участникам обеспечить достижение поставленных целей.*

Добавим еще, что рыночная инфраструктура - это огромная система, рожденная человеческим умом методом проб и ошибок, непрерывно развивающаяся и вследствие своей сложности нуждающаяся в чрезвычайном внимании ученых, государственных деятелей и чиновников, предпринимателей и всех граждан, ибо она - это почти вся экономическая среда, с которой сталкивается человек в качестве потребителя продукции и услуг. И все мы как потребители, будучи заинтересованными в улучшении этой среды, должны способствовать ее всемерному развитию и совершенствованию.

Следует заметить, что наряду с раскрываемым нами понятием рыночной инфраструктуры, используются еще два термина:

- производственная инфраструктура;
- социальная инфраструктура.

Каждый из этих терминов необходимо разъяснить.

Производственная инфраструктура - это термин, часто употребляемый в микроэкономике, охватывающей уровень предприятия. Производственная инфраструктура включает в себя объекты, обслуживающие основное производство, технологический процесс выпуска продукции и обеспечивает требования экологии при его функционировании. К этим объектам относятся устройства энерго-, газо-, тепло-, паро- и водоснабжения, внутризаводской транспорт во всех его видах, включая подъездные железнодорожные пути, транспортеры, конвейеры, складское хозяйство, система вентиляции, очистные сооружения и канализация. Задача производственной инфраструктуры - максимизировать производственный потенциал путем его энергонасыщения, сокращения технологических перерывов, быстрого удаления отходов, создания условий для эксплуатации оборудования в экстремальных, самых высокопроизводительных режимах.

Если производственная инфраструктура нацелена на обслуживание используемой для выпуска продукции технологии, то *социальная инфраструктура* ставит своей задачей создать надлежащие условия для

человека. К ней относятся гардеробные, душевые, медицинский пункт, комнаты психологической разгрузки. Расширение этого перечня возможно до больших пределов.

Многие предприятия с развитой социальной инфраструктурой имеют детские дошкольные учреждения, поликлиники, пионерские лагеря, дома отдыха и санатории.

В макроэкономической литературе, описывающей структуру народного хозяйства страны в целом, взаимосвязи отраслей между собой, употребляются термины "производственная", "социальная" инфраструктуры народного хозяйства. К первой относятся отрасли, обслуживающие сферу непосредственного материального производства продукции: электроэнергетика, тепло- и газоснабжение, транспорт, связь, коммунальные услуги. В социальную инфраструктуру включают здравоохранение, систему социального страхования и социального обеспечения.

Как видно из приведенных разъяснений, термин "рыночная инфраструктура", при правильном его употреблении, не дублирует, не смешивается ни с производственной, ни с социальной инфраструктурой, он легко отличим от двух последних. В последующем мы, для краткости, будем писать всегда, когда это очевидно из текста, просто инфраструктура, если речь идет о рыночной инфраструктуре.

2. Цель, задачи и функции инфраструктуры.

Прежде чем, дать определение цели инфраструктуры, рассмотрим, что происходит с ключевым показателем товара - ценой во время его продвижения по звеньям инфраструктуры.

Изготовитель товара на его производство затратил средства в объеме себестоимости. Чтобы платить налоги, развивать предприятие, создавать накопления и страховые резервы, обеспечить себе высокий уровень личного потребления, товар нужно продать с прибылью, которая и обеспечит все вышеперечисленное. Себестоимость вместе с прибылью образует отпускную цену товара, устанавливаемую предприятием. Из всего сказанного отметим себе, что себестоимость - это та нижняя граница, дешевле которой товар продаваться не может.

Исторический опыт показывает, что производительность труда во многом развивалась за счет специализации и разделения труда. Редким производителям товаров удавалось эффективно осуществлять функции транспортировки их, складирования, распределения по пунктам реализации, продажи - то есть охватывать всю магистраль товародвижения от предприятия до покупателя. Поэтому в самом общем случае в современной рыночной экономике товар от изготовителя переходит к транспортно-экспедиционной организации. Она обеспечит необходимые услуги по товародвижению, что называется, от двери пред-

приятия до двери получателя (не обязательно покупателя) - оптовой базы.

Оптовая база примет товар, каким бы большим ни был весь его объем, сделает выборочную проверку качества, сформирует партии для отправки мелкооптовым базам, закажет транспорт для перевозки. Мелкооптовая база, в свою очередь, сделает аналогичную работу для отправки товара в магазины. И лишь магазин представит, что называется, "товар лицом" покупателю.

Естественно, что каждое звено инфраструктуры несет расходы по осуществлению своих функций, платит налоги, зарабатывает прибыль. В совокупности все это создает наценку, увеличивающую цену товара. Общая схема динамики изменения цены товара в процессе движения его от производителя к потребителю изображена на рисунке 2.

Но схема эта неполна! К ней можно легко "привязать" невидимыми нитями многие другие звенья инфраструктуры.

В процессе транспортировки товара возможны аварии, столкновения, наезды, приводящие к порче товара или к задержкам в его доставке. Такие риски страхуются различными агентствами, естественно за плату (страховая наценка). Оптовые и мелкооптовые базы и магазины для закупки крупных партий товара вынуждены занимать денежные средства в банках и потом рассчитываться за полученный кредит, что также удорожает их услуги. Оформление договоров на оказание услуг инфраструктуры осуществляется с помощью адвокатов, нотариусов, которым тоже надо платить.

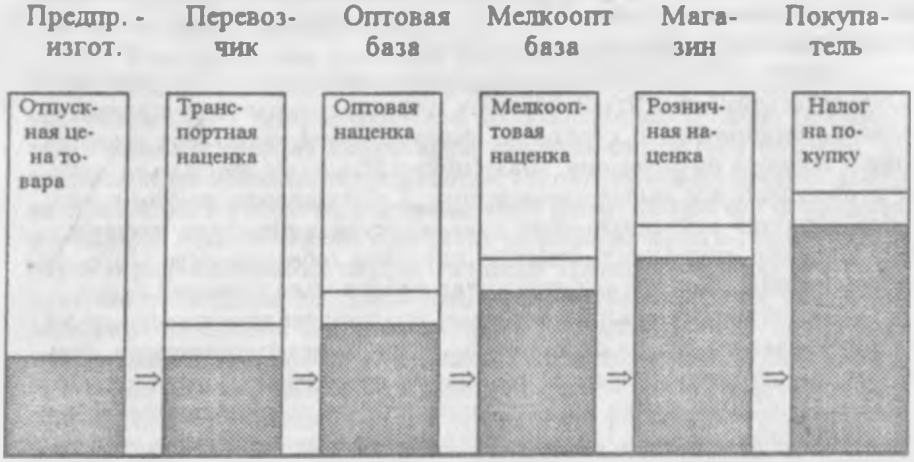


Рис.2 Динамика изменения цены товара в процессе продвижения его от производителя к потребителю

Нетрудно понять, что, если не будет какого-либо регулятора товародвижения, то излишние, неоправданные переходы товара от одного посредника к другому могут взвинтить его цену до крайних верхних пределов. Мы сами являемся свидетелями, а иногда и потерпевшими, от подобных фактов спекулятивных продаж. Но в нормальной рыночной экономике регулятор товародвижения в инфраструктуре есть и очень сильный - это платежеспособный спрос населения. Именно он определяет, будет куплен товар за предложенную продавцом сумму или нет.

Если нет, то товары залеживаются, уцениваются, приносят убытки их владельцам. Стремление продать товар вынуждает искать как выгодных поставщиков (опять-таки не надо путать с производителем), так и выгодных покупателей. Начнем с последнего. "Время деньги", и чем богаче человек, тем он, обычно, более и занят. Поэтому он готов платить за то, чтобы не стоять в очереди, за быстрое, индивидуальное обслуживание, за гарантированно высокое качество товара, его дизайн и потребительские свойства. Учет этого фактора привел к созданию магазинов низких, средних и высоких цен, где покупатели сегментированы, исходя из их платежеспособности.

Поиск выгодных поставщиков привел к организации прямых связей продавцов (в лице магазинов) с производителями продукции. В этих условиях продавец покупает товар, свободный от наценок оптовых и мелкооптовых баз. Желание производителей увеличить свою прибыль путем наращивания ее на величину торговой наценки привело к открытию предприятиями сети фирменных магазинов.

Как вытекает из сказанного, инфраструктура - не жесткая технологическая схема с единственным, строго детерминированным маршрутом товародвижения, а сеть из последовательно-параллельных связей, внутри которой можно выбирать любые маршруты для товарных потоков. Каждое звено, узел этой сети является хозяйственно самостоятельным субъектом, преследующим локальную цель - максимизация выгоды от своей деятельности в форме наценки к стоимости полученного товара.

Совокупное действие всех звеньев инфраструктуры направлено в сторону, противоположную интересам потребителя. Единственный, но эффективный регулятор взаимодействия отношений потребителя с инфраструктурой - это платежеспособный спрос. Если у покупателя нет денег в количестве, соответствующем цене предложения продавца, то товар останется на прилавке, несмотря даже на большое желание потребителя приобрести его. В рассматриваемой схеме взаимодействия "инфраструктура - потребитель" есть один фактор, способствующий сближению продавца и покупателя. Дело в том, что самому продавцу продаваемый товар не нужен. Ему безразлично, вообще говоря, чем торговать, лишь бы купить дешевле и продать дороже. Но уж если товар куплен для продажи, то желание продавца продать его совпадает с

желанием потребителя, который хочет купить товар. А там, где два желания сходятся в одной точке, возможен поиск компромисса интересов.

Первое следствие компромисса интересов - уценка, снижение цен на товары. Ради уменьшения убытков от оседания товаров на прилавке и складе продавец готов отказаться не только от части, но, если вынуждают обстоятельства, то и от всей своей прибыли, надеясь исправить свою ошибку покупкой новых товаров, пользующихся более высоким спросом и более прибыльных. Второе следствие компромисса - привлечение рекламы для содействия торговле. А реклама - это тоже один из институтов инфраструктуры, и ее услуги оплачиваются за счет наценки к стоимости товара. Причем добросовестная реклама очень нужна потребителю и в то же время она двигатель торговли для продавца. Так как любые два последовательных звена инфраструктуры по линии направления товародвижения можно рассматривать как продавца и покупателя, то выясняется, что вся целостность инфраструктуры, ее действенность, эффективность основываются на компромиссах, балансе интересов ее участников. Исходя из этого, можно сказать, что ***цель инфраструктуры - это максимизация прибыли ее участников, в условиях ограниченного платежеспособного спроса, на основе компромиссов, заключаемых в поисках баланса их интересов.***

Так как каждая услуга доставляет любому звену инфраструктуры прибыль в объеме соответствующей наценки, то преследуя свою цель, инфраструктура в целом, как совокупность входящих в нее хозяйствующих звеньев заинтересована в наращивании объемов своих услуг, что, в конечном счете, порождает увеличение спроса с ее стороны в адрес предприятий, производящих продукцию. Выясняется также, что инфраструктура заинтересована в полной сохранности перерабатываемой продукции и увеличении ее потребительских свойств, пользующихся спросом покупателя, за счет, например, фасовки в удобную по весу, габаритным размерам, прочности, долговечности тару; промывки, сушки, сортировки и калибровки продукции и т.п. Все эти дополнительные операции требуют новых затрат труда, что стимулирует рост занятости в сфере инфраструктуры.

Инфраструктура подчинена "его величеству" - спросу и всемерно угождает ему. Ограниченность сверху потребительского спроса вынуждает каждое звено инфраструктуры играть по рыночным правилам, обостряет конкуренцию, придает ей цивилизованный характер. Никакие не обоснованные реальными издержками надбавки к цене товара, не улучшающие его потребительских свойств, как правило не достигают цели: покупатель не "проголосует" за необоснованно дорогой товар своими деньгами. Тем более, что развитая инфраструктура - это возможность выбора между многочисленными продавцами, озабоченными необходимостью продать как можно больше, опередить конкурента,

ибо, если товар продан конкурентом, то это означает, что он не будет продан Вами.

Очевидно, что, чем больше развита инфраструктура, тем более цивилизован рынок, острее конкуренция, труднее нарушать правила рыночной игры.

Заметим, что все предыдущие разъяснения по инфраструктуре даны на "усеченной" схеме, в которой не нашли места услуги банков по оплате сделок, аудиторских фирм, проверяющих деятельность предприятий, маркетинговых центров, инвестиционных фондов, бирж и т.д. О них речь пойдет в главе 3.

А пока мы ограничимся рассмотрением вопроса, как достичь целей инфраструктуры, чтобы проверить, как они взаимодействуют с потребителями ее услуг?

Для достижения своей цели инфраструктура решает следующие задачи:

Во-первых, минимизирует свои производственные издержки, чтобы максимизировать за счет этого свою прибыль. Очевидно, что минимизация издержек при довольно жестко фиксированной величине надбавки к цене за выполняемые услуги вполне совпадает с интересами покупателей.

Во-вторых, выступает для производства в качестве индикатора рыночного спроса, увеличивая или сокращая заказы на изготовление продукции, исходя из складывающейся конъюнктуры на рынке. Отметим, что тем самым сокращаются общественные издержки на производство продукции и услуг, обеспечивается текущее регулирование объемов выпуска продукции.

В-третьих, определяет общественно-необходимую цену потребительских товаров, недвижимости, средств производства, предприятий, концернов и корпораций, используя для этой цели биржевой механизм. Благодаря обращению на товарно-сырьевых биржах фьючерсных контрактов, выявляются котировки цен на продукцию будущих периодов, на год вперед и более. Предприниматели тем самым получают возможность корректировать производственную программу выпуска продукции, варьируя объемами изготовления тех или иных товаров. Таким образом объективные экономические регуляторы избавляют правительство и общество от забот по управлению производством. Сигналы товарно-сырьевых бирж отражаются на фондовом рынке изменениями в котировке акций предприятий, производящих или потребляющих биржевые товары. Котировки курсов акций на фондовой бирже помогают частным инвесторам определять свой выбор: куда вкладывать свои денежные средства. Тем самым опять-таки объективно, чисто экономическими методами регулируются вопросы развития производства, капиталы переливаются в прибыльные отрасли, производящие продукцию повышенного спроса, оставляя ослабленными предприятия, спрос на продукцию которых упал или которые работают неэффективно,

Бук. ТИП и ЛП
БИБЛИОТЕКА
№ ...

дают мало прибыли. Заметим, что и это в интересах каждого потребителя и общества в целом. Такие переливы капитала стимулируют рост выпуска пользующихся спросом товаров и услуг через механизм фьючерсных и форвардных сделок авансируют производство, способствуют его устойчивой, успешной работе, формируют инвестиционные ресурсы там, где от них будет наивысшая отдача.

В-четвертых, инфраструктура на основе маркетинга рынка товаров и услуг выполняет функции заказчика, выступающего от имени всех потребителей, тем самым она способствует регулированию производства и управлению им.

Основные функции инфраструктуры сводятся к следующему:

1. По сельхозпродукции: прием, промывка, сушка, сортировка (удаление испорченной и портящейся продукции), калибровка, фасовка, упаковка, пакетирование в контейнеры, хранение, накопление в необходимых случаях - охлаждение и равномерная поставка для потребления.

2. По промышленной продукции: прием, упаковка, пакетирование, хранение, поставка для потребления в соответствии со спросом.

3. Для всех видов продукции: накопление товаров для поставки крупным потребителям и наоборот - разукомплектование больших партий товара для поставок мелким потребителям в соответствии со спросом.

4. Стимулирование наращивания выпуска продукции на основе фьючерсных и форвардных сделок, обеспечивающих авансирование сельскохозяйственных производителей и переработчиков сельхозсырья.

5. Кредитование предпринимательской деятельности.

6. Страхование предпринимательского риска.

7. Обеспечение транспортировки товаров.

8. Регистрация предпринимателей.

9. Регистрация сделок.

10. Юридическая защита интересов предпринимателей.

11. Консалтинговое, инжиниринговое, аудиторское, проектно-сметное обслуживание потребностей предпринимателей.

Каждой весной мы становимся свидетелями трудноощущаемых потерь, которые несет наше сельское хозяйство и, в конечном счете, все мы от неразвитости инфраструктуры. Нам продают непромытые морковь, свеклу, чеснок, до конца недозрелый репчатый лук с ботвой. Ботва каждого из этих растений - полезный корм для домашних животных, который они охотно поедают. На непромытых овощах налипшая земля содержит

в себе много гумуса, она является плодородной почвой, которая создается годами. Невозможно представить, чтобы в таком виде товар был выставлен на прилавок цивилизованной экономики.

Горожане из-за отсутствия инфраструктуры срезают ботву и отправляют ее в мусоропровод, перегружая работу служб по вывозу бытовых отходов на свалки, промывают налипанные почвой овощи и сливают гумус, недостающий нашим полям, в канализацию. Взамен его придется добавлять химические и минеральные удобрения, но такой выход не устраивает никого из нас: замена неэквивалентна!

Несколько похожая картина складывается осенью, когда горожане в мусороводы сбрасывают корки бахчевых (дынь и арбузов) и, что очень плохо, - их семена. Ведь арбузы и дыни выбираются самые лучшие, семена у них можно сказать - элитные, а дорога у них - на свалку, вместо того, чтобы пустить их в сельскохозяйственный оборот. На западе продают только мякоть арбузов и дынь, меньше хлопот потребителю, лучше использование продукта: корки идут на корм скоту, а элитные семена дынь и частично - арбузов - фермерам.

Мысли вслух

Рисунок 2, отображающий динамику изменения цены товара в процессе продвижения его от производителя к потребителю наводит на мысль, что инфраструктура - вроде бы очень дорогое удовольствие для общества, источник для роста цен и пожалуй, лучше обойтись без нее - дешевле обойдется потребителю. Но на деле это не так. Вся советская статистика замалчивала истинные объемы потерь сельхозпродукции на маршруте от урожайного поля до стола потребителя. Иногда лишь крупные государственные деятели "приоткрывали" тайну: в стране из-за отсутствия современной инфраструктуры теряется от 40 до 50 % выращенного урожая. Представим теперь себе, что мы создали развитую инфраструктуру. Это означает, что станет возможным увеличить почти вдвое потребление продукции при сохранении прежних площадей под сельхозкультурами, не увеличивая расход остродефицитной в среднеазиатском регионе воды, не увеличивая ни на одну единицу численность занятых в сельском хозяйстве, объем удобрений, парк сельхозмашин для обработки земли и посевов, горючее и ремонтные расходы на их содержание.

Эффект, как видите, колоссальный, так не зря развитое западное общество содержит такой огромный и сложный механизм, каким является инфраструктура. В обществе, хорошо умеющем считать деньги, давно уже выяснили, что цель (инфраструктура) оправдывает средства, затраченные на ее создание.

А теперь немного статистики. В таблице 1 приведены данные о распределении населения, занятого в народном хозяйстве Узбекистана в 1987 году.

Таблица 1

Распределение населения занятого в народном хозяйстве, по отраслям (без учащихся, в процентах)

	1987 год*
1. Всего занято в народном хозяйстве	100
2. В промышленности и строительстве	23,7
3. В сельском и лесном хозяйстве (включая личное подсобное сельское хозяйство)	42,1
4. На транспорте и связи	6,1
5. В торговле и общественном питании, материально-техническом снабжении и сбыте, заготовках	6,6
6. В здравоохранении, физкультуре и социальном обеспечении, в народном образовании, культуре и искусстве, в науке и научном обслуживании	16,2
7. В аппарате органов государственного управления, органов управления кооперативных и общественных организаций, в кредитовании и государственном страховании	2,1
8. В других отраслях народного хозяйства (жилищно-коммунальное хозяйство, непроизводственные виды бытового обслуживания населения и др	3,2
9 Из всего занятого населения приходится на инфраструктуру (4 + 5 + 8)	15,9

*ЛИТЕРАТУРА: Госкомстат УзССР. Народное хозяйство Узбекской ССР в 1989 году. Ташкент, Узбекистан, 1990 год.

Соответственно в таблице 2 приведены аналогичные (но не до полного совпадения) данные по статистике США (1987 год пришлось выбрать, чтобы обеспечить сопоставимость с американским источником информации). Из сравнения численностей всего занятого в инфраструктуре населения видно, что в Узбекистане она ниже, чем в США не на какие-то единичные или даже десятки процентов, а в три с половиной раза. Характерно, что численность занятых в инфраструктуре США вдвое больше, чем во всей сфере материального производства. Вот где явно действует лозунг: "Главное не вырастить, а сохранить выращенное и доставить к столу потребителя".

Для нас же главное будет заключаться еще и в другом. Приватизированное сельское хозяйство Узбекистана начало рационализировать использование живого труда и по подсчетам ученых вытеснит к 2000 году 897 тысяч человек. Около одного миллиона сельских детей, юношей и девушек, вступит в трудоспособный возраст к этому же сроку. Где создать для них, действительно, нужные для общественного хозяйства места? Конечно же, в инфраструктуре. Развитие ее убережет сельчан от массовой безработицы, а горожанам даст прибавку к столу, как уже ранее было отмечено, без каких-бы то ни было дополнительных земель, затрат воды и прочих ресурсов.

Поневоле задумаешься о чудесных возможностях инфраструктуры!

Таблица 2

Количество занятых по отраслям хозяйства США (в процентах)

	1987 год*
1. Сельское хозяйство, лесная промышленность, рыболовство	3
2. Добывающая промышленность	1
3. Строительство	5
4. Обрабатывающая промышленность	18
5. Оптовая и розничная торговля	23
6. Финансы, страхование, недвижимость	6
7. Транспорт, связь, коммунальные услуги	5
8. Услуги	23
9. Государственный сектор	16
10 ИТОГО	100
11 Из всего занятого населения приходится на инфраструктуру (5 + 6 + 7 + 8)	57

*ЛИТЕРАТУРА: Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л.Брю. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. М., Издательство "Республика", 1992 год

3. Механизм функционирования инфраструктуры

Опишем этот механизм на упрощенном примере, отразив в нем главных действующих лиц, их действия и взаимодействие.

Основные участники процесса производства товаров и услуг:

производитель продукции (услуг);

брокер товарно-сырьевой биржи;

коммерческий банк;

оптовая база (консигнационный склад);

автотранспортное предприятие, владелец грузовых автомобилей.

Важнейшие функции участников процесса производства (на примере сельского хозяйства) сводятся к следующему:

Производитель сельхозпродукции

Осуществляет:

- выбор оптимальной структуры посевных площадей по видам сельскохозяйственных культур, оценку ожидаемого урожая. При этом использует информацию о заготовительных оптовых ценах и розничных ценах на продукцию по данным прошлых лет;

- расчет материальных затрат, в натуральном выражении, на производство запланированной продукции;

- пересчет материальных затрат в денежную форму с распределением денежных расходов на закупку семенного материала, удобрений, топлива, услуг службы сервиса по ремонту сельхозтехники, транспортные услуги по обеспечению производства, оплату процента страховым компаниям;

- распределение ожидаемого урожая в натуре:

на продажу по форвардному контракту (50-70 %) от всего объема;

на внутреннее потребление;

на семенной фонд для нового урожая (5-8 %);

на реализацию собственными силами на близлежайших рынках (20 %) и случайным выгодным оптовым покупателям;

- расчет ожидаемых доходов от реализации товарной продукции;

- определение и отбор выгодных источников финансирования производственной деятельности и их объемы:

собственные средства из прибыли от прошлогоднего урожая;

банковский кредит;

кредиты Бизнес-фонда и других инвестиционных компаний;

- расчет ожидаемой прибыли и распределение ее на:

развитие, расширение производства;

внутреннее потребление;

страховой резерв и денежные накопления.

Для облегчения расчетов, в связи с имеющейся инфляцией целесообразно для начала перевести все исходные данные по ценам, тарифам и прейскурантам в доллары, что обеспечит их надежную сопоставляемость в будущем.

Агент по заготовкам продукции

На основе личных знаний о производственном потенциале близлежащих хозяйств, о рыночной конъюнктуре текущего года, информации о мировых ценах агент по заготовкам продукции:

прогнозирует рыночный спрос на выращиваемую в близлежащих хозяйствах продукцию во всем ее ассортименте;

уточняет у производителей по каждому виду продукции, с учетом используемых семян, времени посева, готовности урожая объем товарной продукции раннего, среднего и позднего съема;

рассчитывает заготовительные цены и готовит проекты форвардных и фьючерсных сделок на поставки продукции;

согласовывает с заготовительной базой намечаемые объемы поставок продукции по всему ассортименту. База, исходя из имеющихся холодильных мощностей, площадей и объемов для единовременного хранения продукции, вносит уточнения в объемы заготовок продукции каждым агентом;

оформляет с производителями продукции контракты на поставку с учетом корректировок, внесенных базой;

получает кредиты (у заготовительной базы, в банке или других кредитных учреждениях) для оплаты заключенных сделок в форме авансирования производителей продукции;

на основе заключенных сделок готовит фьючерсные контракты на поставку продукции и сдает их либо напрямую в брокерскую контору товарно-сырьевой биржи, либо, в зависимости от масштабов сделок, через заготовительную базу обслуживающему ее брокеру.

Брокер товарно-сырьевой биржи

Осуществляет:

- сбор и анализ информации по прогнозу урожая и объема промышленной переработки сельхозпродукции на предстоящий год.

- анализ распределения сельхозпродукции, по ее видам, на основе информации прошлых лет:

на внутрихозяйственное потребление;

на промышленную переработку;

на внутренний рынок,

на вывоз с учетом следующих факторов: страна-потребитель, средство доставки (вид транспорта), тарифы на транспортные услуги, цена единицы товара и условия поставки.

- прогноз оптовых и розничных цен на сельхозпродукцию предстоящего урожая по видам сельхозкультур;

- планирование объемов сделок по фьючерсным контрактам, исходя из финансовых ограничений (наличие собственных средств, возможности получить кредит и т.п.);

- прогноз распределения объемов сделок:

по оптовым базам внутреннего и внешнего рынков;

по мелкооптовому торгу;

по консигнационным складам длительного хранения продукции с последующей реализацией мелкооптовому торгу;

- расчет ожидаемой прибыли от планируемых сделок и распределение ее на:

расширение масштабов сделок;

внутреннее потребление;

инвестиции, приносящие высокий процент прибыли;

страховой резерв и денежные накопления.

Коммерческий банк

Собирает статистическую информацию о производстве и переработке сельхозпродукции в зоне обслуживания банком.

Анализирует информацию и прогнозирует объемы производства и переработки сельхозпродукции на предстоящий год.

Определяет укрупненную оценку доходов и расходов предприятий.

Осуществляет экспертизу заявок на реализацию инвестиционных проектов и отбирает из них наиболее выгодные, надежные, обеспеченные высокой степенью ликвидности.

Анализирует заявки агентов по заготовке сельхозпродукции, брокеров товарно-сырьевой биржи на выдачу кредитов для авансирования ими производителей продукции согласно форвардным и фьючерсным контрактам.

Прогнозирует потребности в кредитных ресурсах:

агентов по заготовкам сельхозпродукции;

предприятий, оптовых баз, с сезонным характером производства;

инвесторов, реализующих проекты развития производства;

брокеров для оформления сделок на основе фьючерсных контрактов.

Корректирует данные прогноза с учетом ограничений по кредитным ресурсам и разрабатывает план выделения финансовых средств на предстоящий год вышеперечисленным агентам рынка.

Оптовая база (консалтинговый склад)

Осуществляет:

- анализ статистики об объемах хранения по каждому виду продукции, способах хранения (замораживание, машинное охлаждение, естественная вентиляция и т.п.) и сроках хранения;

- сбор данных о неудовлетворенном спросе на услуги - отказах в приеме на хранение:

из-за отсутствия свободных емкостей с естественной вентиляцией;

из-за недостатка морозильных камер;

из-за отсутствия емкостей с машинным охлаждением;

из-за отсутствия техники для подготовки продукции к хранению: (промывка,гросушка, сортировка с удалением испорченной и портящейся продукции, калибровка, замораживание продукта, закладка в контейнеры, фасовка и упаковка перед поставкой розничным продавцам);

- расчет планового объема приема продукции на хранение по видам продукции, сроков хранения, календарного периода хранения;

- прогноз цен закупки продукции на хранение и реализацию ее после хранения. Оценка ожидаемых доходов;

- корректировку контрактов с агентами по заготовке сельхозпродукции по объемам, видам продукции, принимаемым на хранение и календарных сроков поставки ее;

- расчет материальных затрат на оказание услуг в натуральном и денежном выражении.

- расчет ожидаемой прибыли и распределение ее на:

развитие складских емкостей и холодильных мощностей;

страховой резерв и денежные накопления.

- определение технико-экономической эффективности развития складского и холодильного хозяйства в соответствии с ожидаемым спросом на услуги оптовой базы.

Автотранспортное предприятие (союз, ассоциация), владелец грузовых автомобилей, транспортный кооператив

Анализирует статистику о структуре перевозок (виды грузов, маршруты, тип подвижного состава, распределение по календарному времени объемов перевозок каждого груза) по данным прошлых лет.

Собирает данные о неудовлетворенном спросе на услуги автотранспорта в разрезе объема предъявляемой к перевозкам продукции, видов грузов, типов подвижного состава, времени года, маршрутов и условий перевозок.

Прогнозирует ожидаемый спрос на услуги автотранспорта в разрезе:

маршруты перевозок: вывоз продукции с полей - до пунктов отгрузки ее железнодорожным транспортом, до заготовительных пунктов, до промежуточных баз хранения (консигнационных складов), до оптовых складов с машинным охлаждением или без него, до ближайших рынков, до зарубежных заказчиков;

потребные типы подвижного состава: бортовые автомобили, рефрижераторы, фургоны, с указанием тоннажа;

календарное время перевозок;

Прогнозирует тарифы на перевозки и доходы от них.

Прогнозирует расходы на транспортные услуги в натуральном и стоимостном разрезе.

Заключает договора на поставку топлива, запасных частей, подвижного состава, по данным прогноза объемов перевозок.

Рассчитывает ожидаемую прибыль от планируемого объема услуг и распределяет ее на:

развитие производства;

внутреннее потребление;

денежные накопления.

Взаимодействие производителей продукции (услуг) с инфраструктурой.

Агент по заготовкам сельхозпродукции заключает форвардную (фьючерсную) сделку на поставку продукции, в том числе и урожая будущего года, получает под нее кредит, авансирует производителя продукции согласно условиям заключенного контракта и заключает, в свою очередь контракт с базой на поставку продукции.

База на основе подписанных с агентами по заготовке сельхозпродукции контрактов оформляет на товарно-сырьевой бирже фьючерсный контракт.

Производитель на основе полученного кредита оплачивает свои личные и хозяйственные расходы:

приобретение семенного материала, удобрений;

заготовка топлива, закупка запасных частей, инвентаря;

наем рабочей силы.

Производитель заключает договора с Агросервисом, ремонтно-техническими службами и др. на обслуживание имеющейся у него техники, химическую обработку зеленых насаждений и т.д.

Производитель заключает договор со страховой компанией на страхование будущего урожая.

На бирже совершаются сделки с оптовыми базами внутреннего и внешнего рынка на поставку сельхозпродукции, а также с перерабатывающими предприятиями. На основе фьючерсных контрактов на бирже формируются котировки цен на продукцию будущих периодов.

Владелец контракта заключает договора с транспортными предприятиями, владельцами грузовиков (союзом владельцев грузовых автомобилей), железной дорогой на перевозку сельхозпродукции.

Транспортные предприятия заключают договора со страховыми компаниями на перевозку урожая, страхуя себя от стихийных бедствий, вызывающих крушение поездов, разрушение пути, мостов,

обвалы, оползни и т.п., задерживающие доставку грузов и даже уничтожение транспортных средств, попавших в зону бедствия.

Оптовые базы заключают договора с мелкооптовыми торговцами и предприятиями розничной торговли на поставку продукции и под заключенные контракты берут кредит в банке.

Агросервис и другие службы сервиса выполняют договора, заключенные с производителем, и получают причитающуюся им оплату.

Производитель поставляет сельхозпродукцию агенту по заготовкам сельхозпродукции в объеме, предусмотренном форвардным контрактом. Агент оплачивает остаточную стоимость всего контракта.

Транспортное предприятие в соответствии с контрактом, заключенным с владельцем продукции, вывозит продукцию от производителя на оптовые базы или на консигнационные склады перерабатывающих предприятий. Получатели продукции оплачивают поставку продукции.

Оптовые предприятия, консигнационные склады в сроки, установленные контрактом, поставляют продукцию мелкооптовым торговцам и предприятиям розничной торговли и получают за нее деньги.

Мелкооптовые торговцы и предприятия розничной торговли выставляют продукцию на рынок производственного и личного потребления и получают деньги от реализации.

Производитель заказывает транспорт для вывоза излишков (сверх заключенных контрактов) продукции на близлежащие рынки и перерабатывающие предприятия и получает деньги от ее реализации.

Агент по продаже недвижимости, брокер, оптовые базы, консигнационные склады и перерабатывающие предприятия возвращают банку полученные кредиты с процентами.

Производитель заключает с аудиторской службой контракт на оказание помощи в составлении годового отчета, получает его и оплачивает ее услуги.

Производитель по итогам аудиторской проверки платит налоги.

Производитель по завершении сельскохозяйственного года проходит обучение на специализированных курсах по основам рыночной экономики, агротехники минихозяйства, селекции, семеноводству и т.п.

Анализ вышеприведенной схемы помогает оценить роль каждого элемента инфраструктуры и позволяет на местах (хокимиятам), хозяйственным ассоциациям и правительству принимать решения о приоритетности инвестиции в создаваемую на территории региона инфраструктуру с учетом отраслевой специфики всех ее элементов.

4. Иерархическое строение, свойства инфраструктуры и некоторые специфические особенности ее формирования

Чтобы процесс функционирования инфраструктуры был эффективным, она должна обладать следующими качествами:

мобильность - возможность переброски ресурсов из одного места в другое, где они будут использованы более эффективно;

всеобщая доступность для всех агентов рынка. Это означает, что подразделения инфраструктуры должны охватывать всю территорию страны, обеспечивать своими услугами клиентов, независимо от места их расположения;

гибкость - возможность звеньев инфраструктуры объединяться, разъединяться, принимать на себя новые функции;

надежность - исполнение принятых по договорам и контрактам обязательств в строго установленные сроки и при надлежащем качестве;

устойчивость - наличие резервов для работы в условиях неравномерного спроса и предложения, не сбалансированных между собой во времени;

эффективность, достигаемая за счет специализации и разделения труда в работе каждого звена;

саморегуляция, вынуждающая инфраструктуру, непрерывно перестраиваясь, действовать в рамках доходов, четко ограниченных и образующихся за счет разницы между отпускной ценой предприятия на товар и розничной ценой;

внутренняя конкуренция между различными звеньями, противоборствующая зарождению и развитию монополизма.

Подавляющее большинство из перечисленных качеств не могут быть присущими одному единственному звену, а относятся по меньшей мере к одной из подсистем инфраструктуры, обладающей территориально распределенными подразделениями, например, республиканскому бизнес-центру, территориальным отделениям его в Республике Каракалпакстан и филиалам в районах.

Чтобы ситема была мобильна, нужно, по меньшей мере, чтобы где-то в один центр стекалась информация о предложении и спросе на ресурс подсистемы и чтобы были различные рычаги, преимущественно, экономические для перераспределения ресурсов. В рыночной экономике основной такой информацией является цена на товар. Достаточно где-то спросу значительно превысить предложение и цена товара возрастет. В таких случаях выгодно перебросить товар оттуда, где он в избытке, в места повышенного спроса. Тогда минимизируется потребность в совокупных ресурсах системы ко всеобщей выгоде агентов рынка. Примерами перераспределения ресурсов являются действия банков по управлению денежными кредитами, механизм товарно-сырьевой биржи, ярмарки.

Если есть центр, есть удаленные объекты регулирования, то возникает иерархия. Уже в древности правители крупных государств

ощущали трудности управления страной из одного центра. Поэтому на места они отправляли своих доверенных лиц - наместников с большими полномочиями. По существу задача упрощалась: наместники управляли небольшими территориями, правитель - наместниками. Непрерывно совершенствуясь и развиваясь, такая иерархия при необходимости становилась многоуровневой и даже дробилась по вертикали по функциональному признаку: сбор налогов, комплектование армии новобранцами и т.д. Примером супериерархии стал народнохозяйственный комплекс СССР, управлявшийся из единого центра административными методами, обладавший жесткими связями.

Иерархия инфраструктуры уникальна своими особенностями. В ней нет единого центра управления, зато есть беспристрастный универсальный единый регулятор всех происходящих в ней процессов, заставляющий каждое звено держаться в узких рамках дозволенного. Эффективность этого регулятора проверена опытом многих развитых стран. Несмотря на наличие в инфраструктуре нескольких функциональных центров, возглавляющих входящие в инфраструктуру подсистемы (банки, страховые агентства, Бизнес-фонд, биржи и т.д.), они не противоборствуют, так как нуждаются друг в друге, ибо все звенья инфраструктуры взаимодополняемы. В то же время, благодаря гибкости, они могут брать на себя функции других звеньев, объединяться вступать в конкуренцию с параллельными или близлежащими звеньями.

Создавать такую систему сверху административными методами еще сложнее, чем раньше было управлять всей советской экономикой из единого центра. Остается один путь: формирование благоприятной экономической среды для развития инфраструктуры на основе глубоко продуманной взвешенной политики кредитования, налогообложения, протекционизма. Ведущим начальным звеном этой политики является приватизация, создающая рыночное пространство из предприятий новых различных форм собственности, многоукладную экономику, являющуюся экономическим базисом инфраструктуры.

В таблице 3 приведен функциональный состав инфраструктуры по уровням иерархии. Анализ таблицы показывает, что на одной и той же функциональной вертикали может быть так, что какое-то звено инфраструктуры уместно лишь на своем уровне. Так, агент по заготовкам сельхозпродукции уместен на районном уровне. Его невозможно представить даже на областном уровне, не говоря о республиканском. Если даже искусственно объединить всех агентов по заготовкам сельхозпродукции в едином областном агентстве, все равно для выполнения своих функций им понадобятся ежедневные выезды в районные глубинки, на что уйдет очень много времени, сил и средств, поэтому такая искусственно созданная структура распадется сама, как убыточное предприятие под воздействием универсального регулятора - денег.

Таблица 3

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ СОСТАВ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Регистрация и учет	Финансы и кредит	Организация производства	Маркетинг, сфера обращения и сбыт	Рынок ценных бумаг	Рынок недвижимости
РЕСПУБЛИКАНСКИЙ УРОВЕНЬ					
1.Минюст (отраслевые хозяйствен. ассоциации) 2.Минфин (проспекты отраслевых хоз. ассоциаций) 3.Госкомпрогнозстат (учетные регистры)	1.Коммерческие и частные банки 2.Пахта - банк 3.Земельный банк 4.Савдогар-банк 5.Тадбиркор-банк 6.Галла - банк 7.Бизнес - фонд 8.Частные инвест-фонды 9.Госстрах 10.Мадад 11.Частные страховые компании	1.Центр инноваций и менеджмента 2.Отраслевые НИИ и КБ 3.Бизнес - центры 4.Специальные теле- и радиопрограммы 5.НАРУНИИ 6.Сельхозснаб-ремонт 7.Сельхозхимия 8.Информационно-рекламные агентства 9.Экспоцентр 10.Союз предпринимателей 11.Центр деловых связей ГКИ 12.Бизнес-школы, специализированные лицеи и колледжи	1.Республиканская товарно- сырьевая биржа 2.Республиканская ярмарка 3.Республиканские оптовые базы 4.Уззаготторг 5.Узбекбирлашув 6.Специализированные рынки сельхозпродукции 7.Узплодоовощ-винпром	1.Фондовая биржа 2.Инвест-фонд 3.Национальный депозитарий	1.Биржа недвижимости
ОБЛАСТНОЙ УРОВЕНЬ					
1.Госкомимущество(регистрация АО) 2.Финансовое управление Облфина (регистрация проспекта эмиссий) 3.Отдел хокимията (регистрация частных и малых предприятий) 4.Облпрогнозстат (регистрац. предприятий) 5.Областное управление юстиции (регистрация прочих АО негосударственных форм собственности)	Отделения банков Отделение страхового агентства "Мадад" Отделения "Бизнес-фонда" Частные инвест-фонды	1.Отделение центра инноваций и менеджмента 2.Отделения НИИ и КБ 3.Бизнес- инкубаторы 4.Местные теле- и радиопрограммы 5.Отделение НАРУНИИ 6.Облсельхозснабремонт 7.Облсельхозхимия 8.Сортоиспытательные и семеноводческие станции 9.Селекционные лаборатории 10.Лизинг. предприятия 11.Консалтинговые, инжиниринговые компании 12.Нотариальн. конторы 13.Адвокатская контора 14.Информационно-рекламные бюро 15.Территориальные отделения Союза предпринимателей 16.Отделение Центра деловых связей 17.Специализированные лицеи и колледжи	1.Брокерская контора РТСБ 2.Филиал ярмарки 3.Областные оптовые базы 4.Предприятия автотранспорта 5.Железнодорожные станции 6.Консигнационные склады 7.Заготовительные конторы 8.Потребительские общества 9.Отделы внешнеэкономической деятельности при хокимиятах 10.Аукционы 11.Распродажи	1.Филиалы ФБ 2.Брокерские конторы ФБ 3.Отделения инвест- фонда 4.Фондовые магазины 5.Филиал национального депозитария 6.Приватизационный инвест-фонд	1.Филиал биржи недвижимости

РАЙОННЫЙ УРОВЕНЬ

1.Хокимият (регистрация частных и малых предприятий)	Отделения банков Отделения страхового агентства "Мадад" Отделения "Бизнес-фонда" Частные инвест- фонды	1.Уполномоченный центра инноваций и менеджмента 2.Проектно-сметные бюро 3.Уполномоченный НАРУНИИ 4.Райсельхозснаб-ремонт 5.Райсельхоз-химия 6.Сортоиспытательные и семеноводческие станции 7.Нотариальная контора 8.Адвокатская контора 9.Рекламные агенты 10.Уполномоченный Союза предпринимателей 11.Уполномоченный Центра деловых связей 12.Лизинговые предприятия	1.Постоянно действующаяярмарка продукции, изготавливаемой в районе 2.Мелкооптовые базы 3.Мелкооптовый магазин 4.Владельцы автотранспорта 5.Железнодорожные станции 6.Заготовительные пункты 7.Потребительские общества 8.Аукционы 9.Репродажи 10.Консигнационные склады 11.Фрукто- и овощехранилища	1.Брокерские конторы ФБ 2.Уполномоченный национального депозитария 3.Уполномоченный инвест-фонда 4.Фондовый магазин 5.Агенты по продаже акций	1.Выездные торги недвижимостью 2.Агенты по продаже недвижимости

В то же время в некоторых функциональных системах есть центры управления, единые для всей страны, ибо они не производят сами услуги, а только управляют нижестоящими объектами по оказанию услуг. Такими являются хозяйственные ассоциации, Узплодоовощвинпром, Сельхозснабремонт, Сельхозхимия, Узбекбирлашув и др.

Стремление достичь большей эффективности в своей работе привело к тому, что отдельные республиканские центры совмещают функции управления, регулирования работы областных и районных звеньев с оказанием услуг. Так действуют у нас все биржи (недвижимости, фондовая, товарно-сырьевая), национальный депозитарий, Центр инноваций и менеджмента и др.

Главное из всего сказанного, что надо понять: хотя рыночная инфраструктура - очень сложная система, но благодаря такому регулятору, как деньги, своему иерархическому строению и присущим ей свойствам она способна к саморегуляции. Для ее ускоренного развития нужно проводить грамотную политику налогов, льгот, кредитов и с помощью процессов приватизации дать доступ предпринимателям к средствам производства, сырью и товарным ресурсам, к земле для строительства ее объектов. Только тогда можно рассчитывать, что и у нас в Узбекистане она начнет развиваться по правилам цивилизованного рынка

5. Необходимость государственной поддержки и особенности развития рыночной инфраструктуры в сельской местности.

Необходимость государственной поддержки развития рыночной инфраструктуры можно понять, если исходить из следующих позиций:

спрогнозировать последствия широкомасштабного перехода экономики страны к рыночной экономике;

оценить эффективность использования ранее применявшихся методов устранения отдельных негативных последствий переходного периода;

определить этапный путь развития инфраструктуры, сопоставить расходы на ее формирование с эффектом роста конечного потребления продукции, ростом занятости;

принять решение, исходя из анализа полученных данных.

По крупному счету, в нашей экономике следует ожидать такие негативные последствия переходного периода. Будет происходить структурная перестройка отраслей народного хозяйства, вследствие которой отрасли, ориентированные на производство материалоемкой, энергоемкой продукции, выпускаемой на основе кооперации и специализации с далекими партнерами, использующие преимущественно завозное сырье и выпускающие промежуточную продукцию (запчасти и комплектующие), будут сокращать объем выпуска продукции, главным

образом, вследствие ее неконкурентоспособности. А корень ее неконкурентоспособности - высокий удельный вес транспортной составляющей в себестоимости продукции. В итоге будет иметь место высвобождение рабочей силы из промышленной индустрии. Из сельского хозяйства высвободится 897 тысяч человек и численность трудоспособных пополнится на 1 миллион человек за счет молодежи. Возникнет необходимость трудоустройства 2 миллионов человек до 2000 года Содержать такую армию безработных на пособие по безработице бюджет не сможет, нужно будет их обеспечить новыми рабочими местами.

Для решения проблемы безработицы у нас применялись следующие методы:

филиализация индустриальных гигантов с размещением их цехов, производственных участков на селе. Этот путь будет уже неприемлем, поскольку вследствие структурной перестройки сами гиганты начнут свертывать производство;

углубление переработки местного сырья: хлопка, шерсти, плодов, фруктов, винограда, овощей, местных строительных материалов. Условием успешных действий в этом направлении является конкурентоспособность выпускаемой продукции на мировом рынке. Для этого, как минимум, во-первых, нужно оснастить текстильное производство передовой эффективной техникой по первичной обработке хлопка, отделочным и красильным оборудованием, устройствами для современной упаковки. То же самое касается остальных отраслей по переработке местного сырья. Во-вторых, понадобится завоевывать рынок с помощью глубоко продуманной стратегии маркетинга, рекламы продукции, хорошо налаженной системы сбыта (то есть с помощью инфраструктуры). В-третьих, трудно расчитывать на обеспечение конкурентоспособности на мировом рынке местных строительных материалов из-за нашей удаленности от мест возможного сбыта. Наконец, за счет углубления переработки местного сырья можно создать две-три сотни тысяч новых рабочих мест, что составляет лишь 10-15 процентов от требуемого. То есть это не основной путь решения проблемы.

Если поэтапно развивать инфраструктуру, то можно расчитывать, что она обеспечит рабочими местами всю рабочую силу, высвобождаемую из материального производства, и всю молодежь, вступающую в трудоспособный возраст. Инфраструктура многовариантна, не имеет жестких связей элементов между собой, маневренна и поэтому может создаваться самыми разными способами, на основе любых форм собственности, путем любых способов инвестирования. Но конечные масштабы развития инфраструктуры столь велики, что ее невозможно создать в короткие сроки в очень ограниченный отрезок времени из-за недостатка внутреннего капитала. Поэтому нужно как можно активнее привлекать для ее создания иностранные инвестиции.

Резюмируя итоги проведенного анализа, можно сказать, что развитие инфраструктуры - это тот апробированный мировой практи-

кой выход из трудностей переходного периода, который успешно пройден многими странами мира.

Вот почему в утвержденной 28 августа 1995 года постановлением N 344 Кабинета Министров Республики Узбекистан Государственной программе поддержки развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан вопросы развития рыночной инфраструктуры объединены в отдельный большой самостоятельный раздел, а мероприятия по реализации Госпрограммы начинаются с раздела 1. "Создание инфраструктуры малого бизнеса и частного предпринимательства."

Действующая в республике инфраструктура нуждается в усиленном развитии, насыщении и создании новых рыночных институтов, стимулирующих деятельность малых и частных предприятий.

С этой целью во всех районах республики можно было бы рекомендовать создание департаментов развития рыночной инфраструктуры и координации предпринимательства, которые должны обеспечить развитие сферы услуг финансово-кредитного, агротехнического, коммунального, бытового, ремонтно-строительного и транспортного характера, формирование системы подготовки и переподготовки кадров, рекламно-информационное, юридическое, аудиторское, консалтинговое и нотариальное обслуживание предпринимателей. Важной сферой их действия должны стать координация и развитие внутриреспубликанских и внешнеэкономических хозяйственных связей.

Ранее государственным предприятиям были гарантированы поставки сырья и материалов, сбыт готовой продукции, а главное - все это осуществлялось по фиксированным ценам.

Теперь, в качестве альтернативы утраченным возможностям, создаются оптово-посреднические структуры (специализированные рынки, оптовые магазины и базы, консигнационные склады, хранилища), которые помогут устранить огромные потери урожая сельскохозяйственной продукции, обеспечат беспрепятственную приемку его, хранение и последующее распределение в сети потребления.

Развивается биржевая структура, в состав которой входят: ярмарки, филиалы республиканских товарно-сырьевой и фондовой бирж, биржи недвижимости. Расширяется доступ предпринимателей к материальным ресурсам за счет создания системы мелкооптовых структур рынков, в числе которых за первое полугодие 1995 года уже образовано более 500 мелкооптовых магазинов. Во всех областях образованы территориальные филиалы Республиканской товарно-сырьевой биржи, общий оборот которой составил за истекший период более 4000 млн.сум.

Программа предусматривает, что консигнационные склады, базы, филиалы товарно-сырьевой бирж должны стать для местных производителей крупнейшими оптовыми заказчиками и сформировать

фьючерсную систему сделок под предстоящий урожай, что резко оживит рынок сельскохозяйственного сырья и переработки продукции.

Для своевременного обеспечения дехканских хозяйств высокосортными семенами сельхозкультур и посадочным материалом, программа намечает создание семеноводческих предприятий по их производству и торговле, которые будут поддерживать производственно-экономические связи с научно-исследовательскими институтами и сортоиспытательными станциями.

Разворачивается работа по созданию в районах агросервисных предприятий и их ассоциаций, с учетом специализации сельских районов, на базе существующих предприятий "Узсельхозснабремонт", "Узсельхозхимия" и других ведомств.

Намечено создать в районных и областных центрах региональные центры информационно-вычислительных услуг и маркетинга, возложить на них функцию ведения прогнозно-аналитических работ о потенциале сельского хозяйства и природных ресурсах регионов.

Рынок услуг будет пополняться его новыми видами, отсутствующими или слабо развитыми на селе, для чего будут создаваться:

- клиринговые конторы;
- специальные биржевые нотариальные конторы;
- консалтинговые и инжиниринговые компании;
- адвокатские конторы;
- информационно-рекламные бюро;
- проектно-сметные бюро для разработки документации на строительство небольших объектов, планов землеустройства;
- научно-исследовательские лаборатории самого разнообразного профиля.

Намечено создание транспортной инфраструктуры, увязывающей различные типы транспортных средств для повышения скорости доставки продукции, сокращения перевалок в пути от отправителя до покупателя. Программа предусматривает развитие системы частного извоза, создание добровольных хозяйственных ассоциаций, союзов владельцев транспортных средств.

В системе транспортной инфрастуктуры железнодорожные станции должны стать местом для размещения консигнационных складов, оптовых баз с машинным охлаждением, сочетая в себе удобства автомобильных и железнодорожных узлов перевалки грузов и их хранения.

Согласно Программе, государственные органы, хокимияты, в целях расширения участия субъектов малого и частного бизнеса во внешнеэкономической деятельности, осуществляют меры по их участию в экспортно-импортных операциях, закупке оборудования и технологических линий для выпуска конкурентной на внешнем рынке продукции. заключению договоров для поставки сырья, материалов, комплектую-

щих, запасных частей, а также содействию и участию в международных выставках и ярмарках.

Страховые компании в установленном порядке обеспечат экспертизу инвестиционных проектов субъектов малого и частного предпринимательства, а также выдачу страхового полиса, являющегося основанием для выделения кредитов, осуществления инвестиций иностранных физических и юридических лиц в развитие приоритетных направлений экономики республики.

Организационную основу структуры внешнеэкономической деятельности составят соответствующие отделы хокимиятов, региональных филиалов Госкомимущества, Центра деловых людей, Бизнесфонда и Союза предпринимателей.

Такая рыночная инфраструктура примет весь урожай сельхозкультур, каким бы большим и разнообразным он ни был, а после переработки - сохранит его и доставит потребителю.

Создаваемая инфраструктура на селе не только поможет нормально функционировать малым и частным предприятиям, но и займет высвобождающихся людей, доведет до потребителя больше продукции, даже если сохранится та же урожайность на тех же площадях, наполнит рынок товарами и услугами, повысит благосостояние людей.

Что же касается особенностей создания инфраструктуры на селе, то здесь уместно вспомнить выражение фантастов: "расстояние пожирает время". А время - категория экономическая. Им измеряются затраты труда износ оборудования, срок транспортировки продукции, календарная дата поставки, простой, опоздания и т.п. К.Марксу принадлежит емкая фраза, что всякая экономия вообще сводится в конечном счете, к экономии времени. На селе, где объекты удалены друг от друга, фактор экономии расстояния равносилен фактору экономии времени. Советская экономика ратовала за концентрацию автотранспорта в больших автопарках, что порождало огромные ежедневные холостые пробеги автомобилей до места работы и обратно в парк. Не случайно на Западе фермеры стараются каждый обзавестись собственным автомобилем. В СССР создавались гигантские совхозы и колхозы, порождавшие проблему вывоза урожая с полей, его складирования и первичной обработки, в то время как на Западе размеры фермерских хозяйств быстро стабилизировались на уровне, в десять и более раз меньшем, чем советские сельхозпредприятия.

Как фактор времени влияет на выбор отраслевой принадлежности, размещение и масштабы производства, так же он влияет на выбор места размещения и мощность объектов инфраструктуры. Учитывая большую социальную роль инфраструктуры для обеспечения равномерного развития всех районов республики, нужно четко проводить политику государственного протекционизма при решении вопросов инфраструктуры, учитывать места расположения ее объектов, их роль в

обеспечении занятости и оказывать поддержку дифференцированно, с учетом социальных факторов.

Государственная поддержка развития рыночной инфраструктуры должна исходить из учета следующих факторов:

дехкане, фермеры медленно наращивают производство из-за отсутствия гарантий сбыта продукции, риска невозмещения затрат, связанных с увеличением выпуска продукции;

взамен развалившейся административно-командной системы распределения и сбыта продукции не создана система рыночного типа, способная обслужить весь производственный потенциал села, стимулировать его дальнейший рост.

Чтобы способствовать динамичному развитию села, инфраструктура должна обеспечить:

авансирование работ по выращиванию сельхозкультур;

страхование будущего урожая;

инвестирование проектов создания элементов инфраструктуры перерабатывающих предприятий, объектов сферы обслуживания, создающих основную массу новых рабочих мест для лиц, высвобождаемых из сельского хозяйства,

регулирование объемов сельскохозяйственного производства на основе фьючерсных контрактов;

устранение противоречий между сезонным характером производства сельхозпродукции и равномерным потреблением ее населением и промышленностью. Для этого инфраструктура должна обеспечить беспрепятственный прием всей продукции сельского хозяйства, хранение ее и поставку (в том числе и на экспорт) в соответствии со спросом потребителей

подготовку кадров, переквалификацию их для работы в рыночных условиях;

финансирование производства и его развития с помощью системы кредитования

привлечение внутренних и внешних инвестиций в сельскую экономику;

маркетинг внутреннего и мирового рынка сельхозпродукции и сбыте;

концентрацию, при необходимости, товарных запасов для поставок крупным потребителям и оптовым базам и, наоборот, распыление продукции крупных производителей для поставок мелким потребителям.

6. Основные мероприятия по созданию рыночной инфраструктуры.

Государственной программой поддержки развития малого бизнеса и частного предпринимательства предусмотрены следующие мероприятия по созданию рыночной инфраструктуры:

6.1. Для обеспечения доступа предпринимателей к средствам производства, необходимым для организации объектов инфраструктуры:

создание комиссий: по продаже объектов государственной собственности, по продаже земельных участков под приватизированными объектами торговли и сферы обслуживания, по продаже земельных участков в бессрочное пользование с правом наследования;

выявление и продажа частным предпринимателям государственной собственности, отдельных видов основных фондов законсервированного либо подготавливаемого к консервации оборудования, неиспользуемых производств и производственных мощностей , а также объектов социальной инфраструктуры;

организация аукционов и конкурсов по продаже: имущества ликвидируемых предприятий и предприятий-банкротов, объектов незавершенного строительства, автотранспорта и оборудования;

6.2. Для повышения эффективности использования внутреннего капитала и привлечения иностранных инвесторов, что создает финансовые ресурсы для развития инфраструктуры:

создание инвестиционных компаний (23 - в 1995 году, 5 - в 1996 году), инвестиционных фондов (2 - в 1995 году), трастовых компаний, фондовых магазинов и расширение сети брокерских контор;

организация вторичного рынка ценных бумаг, а также рынка ценных бумаг иностранных эмитентов. Реализация акций иностранным инвесторам;

создание расчетно-клирингового центра по операциям с ценными бумагами;

создание во всех областях филиалов фондовой биржи и национального депозитария;

6.3. Для ускорения продвижения товарных потоков, что улучшает обеспечение производства материально-техническими ресурсами:

создание банка данных в Узоптбиржеторге по товарно-сырьевой бирже (наличие товаров и сырьевых ресурсов, цена);

создание торговых домов и расчетно- клиринговых центров в странах СНГ;

6.4. Для обеспечения предпринимателей и населения услугами различного характера предусмотрено создание сети различных объектов для обслуживания клиентов.

6.5. Для развертывания крупномасштабной рекламной деятельности - использование возможностей Узэкспоцентра для частных и малых предприятий.

6.6. Для обеспечения доступа предпринимателей к новому дорогостоящему оборудованию - создание лизинговых предприятий и обеспечение их информацией о технике и оборудовании , а также о технологиях, как отечественных, так и зарубежных.

6.7. Организация научно-консультационной фирмы для адресного информационного обслуживания предпринимателей, создания баз и банков данных о новой технике и технологиях, обеспечивающих селективный отбор предпринимателями объектов науки и техники по их запросу.

6.8. Организация на местах инновационных институтов рынка: бизнес-инкубаторов, технопарков, лизинговых предприятий, производственно-технологических центров, фирм, дехканских центров, создающих новые возможности в организации современного бизнеса.

6.9. Создание центров по подготовке предпринимателей по основам современного бизнеса с учетом местных особенностей, с разными сроками обучения. Переориентация профтехучилищ на подготовку специалистов рыночных профессий. Перепрофилирование действующих и создание новых вузов по специальностям рыночной ориентации. Подготовка и выпуск специализированной литературы, учебных программ, адаптированных к местным условиям, для вузов, техникумов, профтехучилищ, колледжей. Включение в общеобразовательные школьные программы курса основ предпринимательства. Подготовка на государственном языке нормативных, методических и учебных материалов для сельского предпринимателя. Направление на обучение и стажировку за рубеж по всем формам внешнеэкономических связей.

6.10. Для аккумулирования временно свободных денежных средств будет оказываться содействие созданию различных обществ взаимного кредитования.

6.11. Для всемерного облегчения вопросов создания и регистрации частных и малых предприятий, оказания им комплекса необходимых услуг в 1996 году будут созданы палаты предпринимателей. Палаты окажут помощь предпринимателям для объединения по виду деятельности (заготовка сельхозпродукции, торговля, транспортировка грузов, хранение и т.д.), помогут найти иностранного партнера, дадут консультации.

6.12. Для облегчения доступа предпринимателей к кредитным ресурсам во всех областях сформированы областные филиалы фонда поддержки частного предпринимательства и малого бизнеса (Бизнесфонда) и территориальные подразделения страхового агентства "Мадад", которые осуществляют функции экспертизы проектов предпринимателей по развитию производства и страхование предпринимательских рисков.

6.13. Для ускорения процесса формирования рыночной инфраструктуры во всех территориальных программах поддержки предпринимательства предусмотрено создание объектов инфраструктуры на местах, определены ответственные за это дело и сроки исполнения.

Организующим и координирующим органом, обеспечивающим развитие инфраструктуры на территории области, района, города, должны стать территориальные ассоциации предпринимателей, формируемые в качестве общественной организации. В правление ассоциации, для обеспечения оперативности решения возникающих вопросов, целесообразно включать представителей "Бизнес-фонда", Союза предпринимателей и других организаций, представляющих интересы предпринимательства.

Хокимияты областей и районов совместно с ассоциациями предпринимателей должны провести у себя учет действующих и создаваемых объектов инфраструктуры. Затем, используя типовую схему (таблица 3), им нужно определить недостающие звенья инфраструктуры.

Прежде чем приступить к созданию программы, нужно выполнить в каждом районе подготовительную работу:

1. Собрать информацию о неиспользуемом ресурсном потенциале. В его составе нужно учесть полезные ископаемые: рудное, нерудное, горнохимическое сырье, потери продукции сельского хозяйства при заготовке, транспортировке и хранении, сельскохозяйственное сырье (шерсть, птичье перо, шкуры животных) и отходы (навоз, рога, копыта, кости животных, пшеничная и рисовая солома, гузапая) и т.д.

2. Собрать сведения о безработных в разрезе каждого населенного пункта.

3. Проанализировать использование рабочей силы в сельском хозяйстве и составить прогноз ее высвобождения на ближайшие 5-10 лет.

4. Выявить приток трудовых ресурсов за счет молодежи, вступающей в трудоспособный возраст.

5. Определить общую потребность в рабочих местах для лиц, высвобождающихся из сельского хозяйства, и для молодежи.

6. Определить количество людей, которые будут заняты путем создания новых перерабатывающих мощностей и предприятий в агропромышленном комплексе.

7. Балансовым методом определить, сколько людей нужно занять в сельской инфраструктуре.

8. Определить, какие конкретные предприятия инфраструктуры нужно будет создавать и виды их деятельности. Рассчитать потребность в рабочей силе и специалистах. Полученные данные будут ложиться в основу раздела "Кадровое обеспечение ифраструктуры".

Исходя из собранной информации, необходимо разработать программу формирования инфраструктуры в регионе, определив:

полный перечень создаваемых объектов;

приоритеты по объектам с целью рационального распределения ограниченных финансовых и материальных ресурсов по создаваемым объектам во времени по этапам;

финансовое обеспечение развития инфраструктуры;

материально-техническое обеспечение ее;

исполнителей, ответственных за ее развитие;

контроль за исполнением программы.

При решении вопросов кадрового обеспечения инфраструктуры нужно учитывать сложившиеся традиции быта и менталитет узбекского народа :

каждая сельская семья владеет участком земли, и любой член ее вносит посильный вклад в ведение подсобного хозяйства, начиная с детского возраста. Длительный отрыв от семьи какого-нибудь ее члена затрудняет ведение общего хозяйства и потому желательно организовать все виды учебы на месте, для чего надо иметь большое количество преподавателей;

жители махалли тесно привязаны друг к другу, оказывая безвозмездную помощь в строительстве домов, подсобных помещений, в осуществлении обрядов (свадьбы, похороны и т.д.). В махалле распределяется помощь малоимущим, она является важнейшей частью быта сельского жителя и серьезным психологическим препятствием для миграции избыточного населения на новые осваиваемые земли.

В итоге тяжело решать вопросы занятости в трудоизбыточных регионах Республики и пополнения трудовых ресурсов там, где образовался их дефицит. При разработке вопросов кадрового обеспечения инфраструктуры нужно ориентироваться в основном на местные кадры. А дефицит преподавателей преодолевать путем организации выездных курсов в областном масштабе, используя педагогические силы областных вузов и средних специальных учебных заведений. Курсы должны по графику охватывать район за районом. К их работе целесообразно привлечь работников хокимиятов, Союза предпринимателей, Бизнес-фонда, местных предпринимателей, научных специалистов, консультантов из международных организаций.

Силами Минвуза, ГКНТ, АН, Госкомимущества, Союза предпринимателей, Бизнес-фонда, отраслевых НИИ нужно срочно подготовить разнообразные по глубине программы по следующим специальностям:

финансы и кредит;

страхование имущества, бизнеса и сельскохозяйственного урожая;

инвестирование сферы производства и услуг;

менеджмент;

реклама;

маркетинг;

снабжение и сбыт;
операции с недвижимостью;
операции с ценными бумагами;
склады и складское хозяйство;
лизинг;
аукционная деятельность;
транспортное обслуживание производства;
сберегательное дело.

Нужно осуществить опережающую переподготовку имеющихся вузовских кадров по вышеперечисленным специальностям, издать соответствующие учебные и методические пособия.

Согласно постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан от 29 декабря 1994 года N 628 в 1995 году в стране будет создано 61 тысяча частных и малых предприятий и в 1996 году намечается создать свыше 25 тысяч. Каждому из них потребуется хотя бы по одному подготовленному специалисту. Чтобы сократить затраты времени на их подготовку, следует организовать на платной основе краткосрочные курсы, создавать колледжи, бизнес-школы и т.п. Для регламентирования процесса их регистрации нужно выпустить специальное постановление правительства.

В связи с явной целесообразностью развития инфраструктуры за счет средств внутренних инвесторов для привлечения их нужно широко использовать следующие факторы:

объекты инфраструктуры будут создаваться, что называется "на глазах" местных инвесторов;

необходимость каждого объекта любой инвестор может определить без внешней помощи;

в новых объектах будут заняты местные кадры и потому в разъяснительной работе нужно максимально использовать махаллинские комитеты, их заинтересованность в создании новых рабочих мест;

широкое участие махалли в намеченных делах обеспечит решение таких вопросов как объединение частных капиталов в целевой инвестиционный фонд, организацию хашаров для возведении объектов при недостатке средств, обеспечение доверия, осуществление гарантий при финансировании строительства и контроль за использованием денег из инвестиционного фонда;

махалля на конкурентных условиях сможет формировать рабочую силу для строительства и обслуживания введенных в действие объектов инфраструктуры, что обеспечит высокую отдачу от вложенных средств.

Нужно также активно использовать средства действующих на территории средних и крупных предприятий, их заинтересованность в ускоренном развитии инфраструктуры. Особенно это касается перерабатывающих предприятий АПК, которые нуждаются в больших склад-

емкостях для приема урожая сельхозкультур и сельскохозяйственсырья.

Третьим по удельному весу источником финансирования должстать средства местного бюджета, 20 % поступлений от приватиза- направляемые в него для решения нужд социального развития.

Исключительно важно привлечь иностранные инвестиции в звитие инфраструктуры и перерабатывающей промышленности ПК. Инвестиции нужно сочетать с закупками передовых технологий, ноу-хау, прогрессивных образцов техники с целью комплексного решения вопроса об использовании привлекаемых денежных средств.

7. Анализ современного состояния инфраструктуры Узбекистана

Основываясь на иерархическом описании инфраструктуры, данном в таблице 3, была собрана информация о современном состоянии инфраструктуры в областном и районном разрезах (таблицы 4 и 5). С учетом того, что акцент делается нами на первоочередное создание инфраструктуры на периферии, в исходные данные для таблиц 4 и 5 включены лишь Республика Каракалпакстан и области, город Ташкент в них не зарегистрирован.

Сами данные по инфраструктуре систематизированы по блокам, которые причастны к ее созданию (государственная регистрация и учет), финансовая поддержка, организация производства, маркетинг, обращение и сбыт, инвестирование через ценные бумаги, обеспечение доступа к средствам производства. Такая систематизация избрана нами для того, чтобы не упустить ни одну стадию формирования и деятельности объектов инфраструктуры, на ее основе легко выявлять узкие места в процессе создания как самих объектов инфраструктуры, так и органов, поддерживающих, обеспечивающих их создание и функционирование.

Анализ данных таблицы 4 показывает, что в существующей инфраструктуре областного уровня крайне слабо развиты подразделения инновационного центра (есть только в одной области), научно-исследовательских институтов и конструкторских бюро (есть в одной области действующее и одно создается), бизнес-инкубаторы (один есть, три создаются). Только в Ферганской области создано отделение НАРУНИИ, нет ни одного действующего лизингового предприятия, ни одного отделения Центра деловых связей. Слабо развита сеть консигнационных складов, филиалов инвест-фондов.

Еще больше пробелов в районном звене инфраструктуры. Половина областей в районном звене не имела филиалы страхового агентства "Мадад", лишь в одной области в районном звене действовал частный инвест-фонд, и в одной - ломбард.

Центр инноваций и менеджмента, Центр деловых связей, лизинговые предприятия не охватили своими услугами районное звено, проектно-сметные бюро есть лишь в районах двух областей. Лишь в половине областей организованы постоянно действующие ярмарки на районном уровне, слабо развиты в районах распродажи имущества, а консигнационные склады лишь создаются.

Рынок ценных бумаг лишь начал свое вторжение в районное звено, брокерские конторы есть в районах четырех областей, фондовые магазины в районах пяти областей* В четырех областях агентов по продаже недвижимости нет.

Данные таблиц 4 и 5 показывают, что сделать нужно гораздо больше, чем имеется. Такой огромный предстоящий объем работы потребует соответственно огромных капиталовложений. Нужно искать пути, во-первых, минимизации предстоящих расходов, во-вторых, этапности их осуществления.

Проведенный нами анализ показывает также, что ускоренному развитию инфраструктуры препятствуют и субъективные и объективные факторы. Начнем с субъективных:

Во-первых, по вопросам рыночной инфраструктуры существует всеобщая путаница в понимании ее. Слово "инфраструктура" без уточняющего дополнения "рыночная", "производственная", "социальная" теряет смысл. Из ранее приведенных нами определений этих терминов ясно, что "производственная" инфраструктура на микроуровне (уровне предприятий) обслуживает только технологический процесс изготовления продукции и никаких контактов с внешней средой не имеет. "Производственная" инфраструктура на макроуровне в основном обслуживает нужды (если смотреть по объемом распределения ее продукции) сферы материального производства, меньшая доля продукции ее приходится на личное потребление. Причем на макроуровне производственная инфраструктура производит не услуги, а именно товар: электроэнергию, тепло, пар, газ, питьевую и техническую воду и т.п. Объем потребностей в продукции производственной инфраструктуры жестко нормирован (достаточно часто лимитирован) требованиями технологического процесса и обеспечения экономичности производства.

---

*Данные были собраны М.Ташхановым, Э.Ефименко и С.Долговой.

Таблица N 4

Функциональный состав инфраструктуры-областной уровень
(числитель-создано, знаменатель-создается)

	Респ. Кара-калпак.	Андижанск. область	Бухарская область	Джизакская область	Кашкадарьин. область	Навоийская область	Наманганская область	Самаркандск. область	Сурхандарьин. область	Сырдарьин. область	Ташкентск. область	Ферганская область	Хорезмская область
А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Регистрация и учет													
1. Госкомимущество	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
2. Финансовое управление Облфина	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
3. Отдел хокимята	1/	1/	1/	1/	1/		1/	1/		1/	1/	1/	1/
4. Обл.прогнозстат	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
5. Обл.управление юстиции	1/	1/	1/	1/	1/		1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
Финансы и кредит													
1. Отделение банков	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
2. Отд.страх.агентства "Мадад"	1/	1/	/1	1/	1/	1/	1/	/1	1/	1/	/1	1/	1/
3. Отд."Бизнес-фонда"	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
4. Частные инвест-фонды			1/		/1			/1			/1	1/	
5. Ломбарды						/1							
Организация производства													
1. Отд.центра инноваций и менеджмента											/1	1/	
2. Отд.НИИ и КБ				/1							1/		
3. Бизнес-инкубаторы				/1				1/		/1	/1		
4. Местные теле- и радиопрограммы	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/

А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
5. Отд.НАРУНИИ												1/	
6. Облсельхозснабремонт	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
7. Облсельхозхимия	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
8. Сортоиспыт. и семеновод. станции	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
9. Селекц.лаборатории	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/		1/	1/	1/	1/	1/
10.Лизинговые предприятия			/1	/1								/1	
11.Консалтинговые и инжин. компании	1/	1/	1/	1/	1/	/1	1/	1/	1/		1/	1/	1/
12.Нотариальные конторы	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
13.Адвокатские конторы	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
14.Информац.-рекламное бюро	1/		/1	/1				1/	1/	1/	1/	1/	1/
15.Тер.отдел.Союза предпринимателей	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
16.Отд.Центра деловых связей											/1		
17.Специальные лицеи и колледжи	/1	/1	1/	1/	/1	1/	1/	/1	1/	1/	1/		/1
Маркетинг, сфера обращения и сбыт													
1. Брокерская контора РТСБ	1/	/1	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
2. Филиал ярмарки	1/		1/	1/	1/		1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
3. Обл.оптовые базы	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
4. Предприятия автотранспорта	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/

A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
5. Железнодорожные станции	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
6. Консигнационные склады		/1		/1					1/	/1	1/		
7. Заготовительные конторы	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
8. Потребительские общества	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
9. Отделы ВЭД при хокимиятах	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
10. Аукционы	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
11. Распродажи	1/	1/	1/	1/	1/		1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
Рынок ценных бумаг													
1. Филиалы ФБ	1/		1/	1/	1/	/1	1/	1/	1/	1/	1/		1/
2. Брокерские конторы ФБ	1/		1/	1/	1/		1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
3. Отд.инвест-фонда	1/	/1		1/	1/		1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
4. Фондовые магазины	1/	1/	1/	/1	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
5. Филиал национ. депозитария	1/	1/	1/	1/	/1	1/	1/	1/		/1	/1	1/	1/
6. Приватизационный инвест-фонд	/1			/1							/1		
Рынок недвижимости													
1. Филиал биржи недвижимости	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/

Таблица 5

Функциональный состав инфраструктуры - районный уровень
(Числитель - создано, знаменатель - создается)

	Респ. Каракалпак.	Андижанск. область	Бухарская область	Джизакская область	Кашкадарьин. область	Навоийская область	Наманганская область	Самаркандск. область	Сурхандарьин. область	Сырдарьинская область	Ташкентская область	Ферганская область	Хорезмская область
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Регистрация и учет													
1 Хокимият	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
Финансы и кредит													
1 Отделения банков	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
2 Отд.страх.агентства "Малад"				1/				/1	1/		1/	1/	1/
3 Отд."Бизнес-фонда"	1/		1/	1/	1/	1/		1/	1/	1/	1/	1/	1/
4 Частные инвест-фонды	/1							/1				1/	
5 Ломбарды													
Организация производства													
1 Уполномочен.центра имоваций и менедж-мента													
2 Проектно-смет бюро				/1				1/			1/		
3 Уполномоченный НАРУНИИ												1/	
4 Райсельхозснабсбыт	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
5 Райсельхозхимия	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
6 Сортоиспыт.и семеновод.станция	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/

А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
7 Нотариальная конгора	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
8 Адвокатская контора	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
9 Уполномоч.Союза предпринимателей	1/	1/	1/	1/	1/	/1	1/		1/	1/	1/		1/
10 Уполномоч.Центра деловых связей													
11 Лизинговые предприятия													
Маркетинг, сфера обращения и сбыт													
1 Постоянно действ. ярмарка продукции, изготовл.в районе			/1	1/		1/	1/				1/	1/	
2 Мелкооптовые базы	1/		/1	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
3 Мелкооптовые магазины	1/	1/	/1	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
4 Владельцы грузового автотранспорта	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
5 Железнодорожные станции	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
6 Заготовительные пункты	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
7 Потребительские общества	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
8 Аукционы	1/		1/	1/			1/	1/		1/	1/	1/	1/
9 Распродажи			1/	1/			1/	1/		/1	1/	1/	1/

А	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
10 Консигнационные склады				/1						/1	1/		
11 Фрукто- и овоще-хранилища	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
12 Рекламные агентства (ты)			1/	1/				1/	1/	1/		1/	1/
Рынок ценных бумаг													
1 Брокерские конторы ФЬ	/1		/1	/1	/1				1/	1/		1/	1/
2Уполном.нац.депоз.				/1						/1		/1	
3 Уполн.инвест-фонда				/1						/1			
4 Фондовый магазин	/1				1/					1/	1/	1/	1/
5 Агенты по продаже ценных бумаг	/1		/1	/1	/1							1/	
Рынок недвижимости													
1 Выездные торги недвижимости	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/	1/
2 Агенты по продаже недвижимости	/1		1/	1/	1/	1/			1/	1/	/1	1/	

Развитие производственной инфраструктуры сверх потребностей, обусловленных используемыми на предприятиях технологиями, и выполняемых ими объемах работ по выпуску продукции (с участием внутригодовых колебаний в этом процессе) является излишним расточительством.

"Социальная" инфраструктура на макроуровне, обслуживая потребности человека на производстве, создает ему микроклимат, поддерживает в установленном диапазоне температуру, влажность и чистоту воздуха, удаляет газы, устраняет или нейтрализует запахи, нечистоты, позволяет очиститься от последствий работы в душе, расслабиться в комнате психологической разгрузки, проверяет отсутствие отклонений более допустимых пределов в здоровье и т.д. Там, где позволили денежные средства или бюджет, предприятия расширяли и углубляли действие социальной инфраструктуры, вынося отдельные ее объекты за пределы территории предприятия, строили базы отдыха, санатории и т.п., заботились о детях работающих.

Очевидно, что развитие и производственной и социальной инфраструктуры на микроуровне "зажато" финансовыми возможностями предприятия и не может привести к значительному росту рабочих мест. Более того, свертывание объемов производства на ряде предприятий, работающих на завозном сырье от удаленных зарубежных поставщиков, привело предприятия к тяжелому финансовому положению, вызвавшему сокращение штатов и, в первую очередь, из производственной и социальной инфраструктур. Из-за отсутствия средств на содержание социальной инфраструктуры отдельные ее объекты ветшают, предприятия их содержать не в состоянии, и нагрузка на них резко упала. Из сказанного ясно, что производственная и социальная инфраструктуры на микроуровне в ближайшее время не имеют широкой перспективы развития., ибо они будут целиком и полностью зависеть от развития самих предприятий, будут расти темпами, не опережающими рост производства.

Аналогичная зависимость прослеживается на макроуровне в развитии производственной и социальной инфраструктур народного хозяйства. Производственная инфраструктура на макроуровне также, как и на микроуровне, развивается пропорционально потребностям сферы материального производства продукции, услуг и личного потребления. Она может опережать их среднюю величину лишь на расчетный уровень, обеспечивающий работу в пиковые периоды нагрузки. Причем, средства на свое развитие отрасли производственной инфраструктуры народного хозяйства зарабатывают сами из полученной за реализацию своей продукции прибыли. Спад в сфере материального производства с неизбежностью влечет за собой понижение спроса на продукцию отраслей производственной инфраструктуры, сопровож-

дающееся уменьшением прибыли и сокращением финансовых источников для развития этих отраслей.

Социальная инфраструктура на макроуровне, включающая в себя органы социального страхования, здравоохранения, социального обеспечения содержится за счет бюджетных средств и отчислений на социальное страхование. Здесь еще более жесткая зависимость между уровнем производства валового внутреннего продукта и наполнением бюджета отчислениями из прибыли предприятий. Короче, и на макроуровне, и на микроуровне социальная инфраструктура не может создать необходимые до 2000 года новые 2 миллиона рабочих мест.Их может дать только рыночная инфраструктура. Надо это четко осознать и соответственно действовать, правильно определив себе конечную цель.

Из сказанного вытекает: если нет ясного четкого понимания роли и места инфраструктуры в отраслевом делении народного хозяйства, то и не может быть статистики, иерархически отражающей на уровне района, области, республики численный состав объектов рыночной инфраструктуры, ее деление по подотраслям, объем производимых услуг, добавленную стоимость, долю в производимом валовом продукте народного хозяйства, численность занятых и другие важнейшие показатели.

В третьих, если нет статистики, отражающей деятельность инфраструктуры, то и не может быть сколь-нибудь серьезного анализа структурных сдвигов, темпов развития, эффективности функционирования рыночной инфраструктуры. Достаточно вспомнить поговорку "Все познается в сравнении!", чтобы представить себе, насколько примитивен анализ без полноценной и достоверной статистической базы. Поэтому наш анализ будет, к сожалению, и фрагментарен, и не полон.

Первым, наглядным для всех, звеном рыночной инфраструктуры, которая начала приспосабливаться к новым условиям, является торговля. Новые собственники магазинов, это очевидно для всех нас, уже вступили в конкуренцию друг с другом, используя для этого и капитальную перестройку магазинов, придавая им дизайн и индивидуальность, варьируя цены пока в узком диапазоне: 10-15 процентов. С насыщением прилавков им неизбежно понадобятся новые пути для наращивания имеющегося капитала. Нужно понятно объяснить и наглядно показать нашим торговцам, как его использовать в рыночной инфраструктуре.

Важно также довести до сознания наших предпринимателей, что нельзя создавать усеченные звенья инфраструктуры и тем более оказывать свои услуги не комплексно, а отрывочно, разрозненно. Так, у наших снабженческо-сбытовых организаций республики из-за отсутствия связи с НИИ, КБ, проектными институтами и другими научно-техническими центрами нет информации о современных образцах зарубежного (а иногда даже и отечественного) оборудования, отвечающего

мировым стандартам. Не зная технико-экономических характеристик машин и оборудования, необходимых нашим предприятиям, они не в состоянии выполнять ни функции поставщика оборудования, ни заказчика его для машиностроительных предприятий.

В республике Каракалпакстан объединение "Техживсервис" создало 11 прокатных пунктов и 18 магазинов. Казалось бы, радуйся дехканин! Но нет же: имеющаяся техника непригодна для эксплуатации, нет нужных запасных частей, комплектующих деталей. Сурхандарьинский "Облсельхозснабремонт", выполняя заказы дехкан и фермеров, умудрился поставить как в прошлом, так и в этом году косилки и тракторные прицепы недоукомплектованными, без шин. В этой же области объединение "Агрохимсервис" не изучило спрос сельских предпринимателей на минеральные удобрения и, вследствие этого, не заключило с ними договора на их поставку.

Из-за неудовлетворительного юридического обслуживания сельских предпринимателей Узплодоовощвинпрому и Министерству сельского хозяйства не были предъявлены иски за нарушение договорных обязательств. Большинство перерабатывающих предприятий Узплодоовощвинпрома вообще не стало заключать договора с фермерскими хозяйствами на поставку овощебахчевых культур. Акционерное общество "Джизакмолоко" центровывозом принимает продукцию только от 20 процентов фермеров. Остальным приходится доставлять молоко самовывозом по тарифам, съедающим почти всю прибыль, даже при денежной компенсации части транспортных расходов.

В 1994-1995 годах из-за отсутствия системы подготовки предпринимателей к работе в рыночных условиях, неразвитости кредитных институтов прекратили свою деятельность 1715 предприятий частного бизнеса, 313 фермерских хозяйств.

Следует отметить и объективные факторы, препятствующие развитию рыночной инфраструктуры. В нашей чадолюбивой стране с многодетными семьями накопление личного капитала в среднем происходило и происходит медленнее, чем в других странах при прочих равных или близких условиях.

Весьма эффективен во многих странах опыт кредитования производителями продукции своих поставщиков сырья (особенно сельскохозяйственного) или конечных потребителей. И здесь есть у нас трудности. Экономика Узбекистана длительное время функционировала как составная часть единого народнохозяйственного комплекса СССР, выпуская на 70 % средства производства и лишь на 30 - предметы конечного потребления. С распадом хозяйственных связей с бывшими республиками СССР резко сократились объемы работы и накопления у предприятий, поэтому они даже при наличии заинтересованности не в состоянии заниматься кредитной поддержкой поставщиков сырья и потребителей продукции.

У нас пока еще не задействованы палаты предпринимателей, которые уже в процессе регистрации помогли бы предпринимателям своими рекомендациями объединяться в отраслевые союзы, ассоциации. Объединениям предпринимателей сообща легче решать вопросы маркетинга, сбыта продукции, поставок сырья, транспортировки их, организации собственной торговой сети.

Но главное, что необходимо для ускоренного развития инфраструктуры - это, конечно же, информация о ней, отвечающая требованиям массового пользователя. Авторы надеются, что хоть частично им удалось заполнить информационный вакуум в этой части

8. Научно-методологическое обеспечение развития инфраструктуры.

Пожалуй, никогда еще отечественная наука не стояла перед такой сложной, многоотраслевой комплексной проблемой как определение этапности, финансовых источников, подготовка кадров для создаваемой в Узбекистане инфраструктуры. Мы все можем достаточно ясно представить себе конечный результат, какой она должна быть по образцу увиденного или прочитанного в литературе, но чтобы достичь желаемого, нужны огромные средства, которыми Узбекистан не располагает. Поэтому этапность развития инфраструктуры представляется достаточно очевидной.

Ясно также, что и диктат сверху, где, какие объекты, в какие сроки создавать, невозможен, если он не подкреплен финансовой поддержкой. Но даже если изыскать деньги на строительство объекта, но не подготовить своевременно кадры нужной квалификации неудача неизбежна. Вот почему представляется, что решения проблемы формирования рыночной инфраструктуры должны носить преимущественно рекомендательный характер.

Перечислим теперь конкретные трудности исследования проблемы развития рыночной инфраструктуры.

Первое. Нет статистики о действующих объектах, отражающей уровень развития инфраструктуры. Задача сегодняшнего дня сформировать ее. Начать решать эту задачу нужно с отбора показателей, которые можно было бы агрегировать в разрезе территории - по горизонтали и по республике в целом - по вертикали. Сами показатели должны быть сопоставимы друг с другом, что весьма сложно сделать из-за их неоднородности: ведь не станет разумный человек складывать филиалы Бизнес-фонда с агентами по заготовкам сельхозпродукции, с инвестиционными фондами и т.д. Но можно складывать объемы услуг рыночной инфраструктуры, выраженные в деньгах по каждому ее объекту. Для этого должна быть продумана вся система увязки разнородных показателей в единый агрегированный показатель.

Примером решения задачи могут быть таблицы 6 и 7.Таблица 6 отражает работу объектов инфраструктуры по каждому виду в пределах района, области или Республики Каракалпакстан. Из таблицы 6 можно увидеть, сколько объектов и какого вида имеется на рассматриваемой территории и каков объем оказываемых ими услуг. В таблицу 7 сводятся данные таблицы 6, что дает характеристику инфраструктуры по республике в целом. Делением совокупного объема услуг инфраструктуры на валовой внутренний продукт можно получить коэффициент Ки, отражающий уровень развития инфраструктуры. Он и явится тем сквозным показателем, который будет характеризовать динамику развития инфраструктуры в Узбекистане. Рассчитав величину Ки для других стран, можно сопоставлять уровень развития инфраструктуры Узбекистана с этими странами.

Если взамен стоимостной оценки услуг объекта инфраструктуры использовать численность занятых на нем, то итоговые данные таблиц 6 и 7 будут отражать структуру занятости населения в объектах инфраструктуры. Можно будет сопоставлять полученные данные с зарубежными, как это сделано в таблицах 1 и 2, и анализировать перетоки рабочей силы в Узбекистане из сферы материального производства в инфраструктуру.

Второе. Исследовать приходится объекты, которых еще нет в нашей стране. таковы лизинговые конторы, палаты предпринимателей, система частного извоза грузов и т.д. Характеристики зарубежных объектов, приводимые в литературе, в данном случае не подходят: местные условия Узбекистана слишком отличаются от той среды, в которой функционируют интересующие нас объекты инфраструктуры, поэтому необходимо критически оценивать зарубежный опыт.

Третье. Родственные объекты инфраструктуры работают в столь различающихся условиях, что необходимо проводить глубокий статистический анализ отчетных данных об итогах их деятельности, чтобы придти к достоверным выводам. Например, как обобщать итоги работы агентов по заготовке сельхозпродукции, действующих, к примеру, в Республике Каракалпакстан и Наманганской области? Ресурсный потенциал и ассортимент заготавливаемой продукции могут сильно отличаться, как и условия хозяйствования агентов: среднее расстояние до объектов заготовки, средний вес (объем) и стоимость одной заготавливаемой партии продукции, потери времени на разъезды, ресурсный потенциал обслуживаемой агентом территории, оснащенность агента транспортными средствами. Если не учесть влияние перечисленных факторов на конечные показатели работы агента, то можно получить необъективные оценки его деятельности.

Четвертое. Практика не может ждать, пока наука даст исчерпывающие рекомендации по развитию инфраструктуры. Без серьезных, глубоко продуманных, взвешенных рекомендаций ученых по развитию инфраструктуры они будет создаваться методом проб и ошибок с по

терями, которых можно избежать при добротной научной подготовке вопроса. Для ускорения выдачи решений можно и нужно привлечь современный научный инструментарий: экономико-математическое моделирование изучаемых процессов, теорию вероятностей и математическую статистику, макроэкономические принципы прогнозирования, теорию игр, исследование операций и др.

Таблица 6 (проект)

СВЕДЕНИЯ

о состоянии развития рыночной инфраструктуры по

_____

наименование территории

за _____

отчетный период

Наименование информации	Фактически, с начала года		Примечание
	Количество единиц (един.)	Объем оказанных услуг (т.с.)	
А	1	2	3
Создано или есть в наличии на отчетный период - всего			
I. Отделений (филиалов)			
1. Бирж			
- фондовой			
- недвижимости			
- товарно-сырьевой			
- валютной			
2. Депозитария			
3. Страховых компаний			
- госстраха			
- агентства "Мадад"			
- акционерных			
- коммерческих			
- частных			
4. Инвестиционных фондов			
-			
-			
-			
5. Отделений Бизнес-фонда			
6. Отделений центра инноваций и менеджмента			

А	1	2	3
7. НАРУНИИ			
8. Бизнес-центра			
9. Узсельхозхимии			
10. Узсельхозснабремонта			
11. Узсортсемовоща			
II. Элементов инфраструктуры			
1. Консалтинговых, инжиниринговых компаний, экспертных центров			
2. Бизнес-инкубаторов			
3. Учебных центров			
4. Бизнес-школ			
5. Специализированных лицеев и колледжей			
6. Лизинговых предприятий			
7. Ломбардов			
8. Мелкооптовых рынков и магазинов			
9. Фондовых магазинов			
10. Автотранспортных предприятий			
11. Консигнационных складов			
12. Нотариальных контор			
13. Адвокатских контор			
14. Информационно-рекламных агентств или бюро			
ИТОГО (разделы I и П)			
III. Валовый внутренний продукт региона (ВВП)			
IV. Уровень развитости инфраструктуры (Кри*)			

ПРИМЕЧАНИЕ: * - уровень развитости инфраструктуры определяется отношением:

Объем услуг / ВВП = Кри

Таблица 7

СВОДНАЯ ИНФОРМАЦИЯ

о развитии рыночной инфраструктуры по региону за _____

отчетный период

Наименование инф	Ед. из. *	Наименование районов														Итого
А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Создание (наличие)																
I. Отделений (филиалов)																
1. Бирж	ед.															
	т.с.															
- фондовой	"															
- недвижимости	"															
- товарно-сырьевой	"															
- валютной	"															
2. Депозитария	"															
3. Страховых компаний	"															
- госстраха	"															
- агентства "Мадад"	"															
- акционерных	"															
- частных	"															
4. Инвестиционных фондов	"															
5. Бизнес-фонда	"															
6. Центра инноваций и менеджмента	"															

А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
7. НАРУНИИ	"															
8. Узсельхозхимии	"															
9. Узсельхозснабремонта	"															
10. Узсортсемовоща																
П. Создание (наличие) инфраструктуры	ед. т.с.															
1. Консалтинговые, инжиниринговые компании	"															
2. Бизнес-инкубаторы	"															
3. Учебные центры	"															
4. Бизнес-школы	"															
5. Спецлицеи и колледжи	"															
6. Лизинговые предприятия	"															
7. Ломбарды	"															
8. Мелкооптовые рынки и магазины	"															
9. Фондовые магазины	"															
10. Автотранспортные предприятия	"															
11. Консигнационные склады	"															
12. Нотариальные конторы	"															
13. Адвокатские конторы	"															
14. Информационно-рекламные бюро	"															
ИТОГО (раздел I + раздел П)	ед. т.с.															

А	Б	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Ш. Валовой внутренний продукт региона (ВВП)	т.с.															
IV. Уровень развитости инфраструктуры региона - Кри**																

ПРИМЕЧАНИЕ: * - в числителе - количество элементов инфраструктуры, в знаменателе - фактический объем отчислений за предоставленные услуги.

** - Кри = Объем услуг инфраструктуры региона / валовой внутренний продукт региона

Необходимо, чтобы все объекты инфраструктуры (по каждому виду) стали объектом исследований ученых, что явится их весомым вкладом в реализацию проводимых реформ, в экономику Узбекистана.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В свое время великий Архимед сказал: "Дайте мне точку опоры, и я переверну Землю." Сегодня экономические реформы нуждаются в аналогичной точке опоры, и ею является инфраструктура. Необходимо, чтобы все в обществе, и государственные чиновники, и предприниматели, и агенты инфраструктуры, и клиенты ее , то есть мы с Вами, осознали ее роль и значение в ускорении реформ, улучшении жизни народа.

Все должны принять посильное участие в ее становлении: ученые - своими научно-обоснованными рекомендациями, юристы - своевременной подготовкой нормативно-правовой основы, предприниматели - непосредственной деятельностью по созданию объектов инфраструктуры, чиновники - формированием благоприятной среды, мы с Вами посильным вкладом в приобретение акций объектов инфраструктуры. И если после чтения книги Вы, уважаемый читатель, выполнили свою миссию, то мы, авторы книги, будем считать, что наш труд не потрачен зря.

Спешите помочь, а наградой нам будут те блага, которые принесла рыночная инфрастуктура развитым странам мира, ибо то красота, яркость, привлекательность товара, удобства обслуживания, всеобъемлющий сервис - все, что нам нравится в жизни богатых государств, является непосредственной заслугой инфраструктуры.

Приложение

Перечень нормативно-методической документации по вопросам создания и развития рыночной инфраструктуры

ЗАКОНЫ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

1."О ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОБЩЕСТВАХ И ТОВАРИЩЕСТВАХ" ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН, от 9 декабря 1992 года с изменениями и дополнениями от 23 сентября 1994 года.

2."О СОБСТВЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН" ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН от 31 октября 1990 года (Ведомости Верховного Совета Республики Узбекистан, 1990 года, N 31-33, стр.371), (с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Республики Узбекистан от 7 мая 1993 года Ведомости Верховного Совета РУ, 1993 года, N 5, стр.235).

3."О РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИИ И ПРИВАТИЗАЦИИ" ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН" от 19 ноября 1991 года N 425-ХП (Ведомости ВС РУ, 1992 года, стр.43) (с изменениями и дополнениями, внесенными Законом Республики Узбекистан от 7 мая 1993 года Ведомости ВС РУ, 1993 года, N 5, стр.236).

4."О ЦЕННЫХ БУМАГАХ И ФОНДОВОЙ БИРЖЕ". ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН, 2 сентября 1993 года с изменениями и дополнениями от 23 сентября 1994 года.

5."О НАЛОГЕ НА ОПЕРАЦИИ С ЦЕННЫМИ БУМАГАМИ". ЗАКОН РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН N 1060-ХП от 6 мая 1994 года.

6."О ВНЕСЕНИИ ИЗМЕНЕНИЙ И ДОПОЛНЕНИЙ В НЕКОТОРЫЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АКТЫ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН (N 1062- ХП от 6 мая 1994 года.)

УКАЗЫ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

1. "О МЕРАХ ПО ДАЛЬНЕЙШЕМУ УГЛУБЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕФОРМ, ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЗАЩИТЫ ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ И РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА" N УП-745 от 21 января 1994 года.

2. "ОБ ОБРАЗОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОМИТЕТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН ПО УПРАВЛЕНИЮ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ИМУЩЕСТВОМ И ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА" УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН от 7 февраля 1994 года N УП-758

3. "О ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ПРОЦЕССА РАЗГОСУДАРСТВЛЕНИЯ И ПРИ-

ВАТИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН" УКАЗ ПРЕЗИДЕНТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН от 15 марта 1994 года.

4. "ОБ ИНИЦИИРОВАНИИ И СТИМУЛИРОВАНИИ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА" - УП-1030 от 5 января 1995 года.

5. "О КООРДИНАЦИИ БИРЖЕВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН"- от 27 декабря 1991 года.

6. "О МЕРАХ ПО УСКОРЕНИЮ АКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СОБСТВЕННОСТИ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ" - от 12 июня 1995 года N УП-1164.

7."О ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ МЕРАХ ПО РАЗВИТИЮ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ" от 7 сентября 1995 года.

ПОСТАНОВЛЕНИЯ КАБИНЕТА МИНИСТРОВ И ВЕРХОВНОГО СОВЕТА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

1. "О порядке введения в действие Закона Республики Узбекистан "О хозяйственных обществах и товариществах". Постановление Верховного Совета Республики Узбекистан от 9 декабря 1992 года N 733-ХП.

2. "О порядке введения в действие Закона Республики Узбекистан " О ценных бумагах и фондовой бирже" Постановление Верховного Совета Республики Узбекистан, 2 сентября 1993 года.

3."О совершенствовании реформ в животноводстве и защите интересов дехканских (фермерских) хозяйств и приватизированных ферм" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 23 февраля 1994 года N 87.

4."О дополнительных мерах по реализации экономических реформ в сельском хозяйстве "Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 23 февраля 1994 года N 88.

5."О внесении дополнений и изменений в Положение о частном предпринимательстве в Республике Узбекистан" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 23 февраля 1994 года N 90.

6."О вопросах организации и деятельности Узбекской республиканской акционерной ассоциации оптовой и биржевой торговли "Узоптбиржеторг". Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 14 марта 1994 года N 136.

7."Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Махкамасининг хусусийлаштириш ва тадбиркорликни ривожлантириш булимини ташкил килиш тугрисида" Постановление от 16 марта 1994 года N 139.

8. "О координации деятельности бирж в Республике Узбекистан - от 2 марта 1992 года.

9. О порядке введения в действие Закона "О биржах и биржевой деятельности"-постановление Верховного Совета от 2 июля 1992 года.

10. О мерах по выполнению Указа Президента Республики Узбекистан от 15 марта 1994 года "О приоритетных направлениях дальнейшего развития процесса разгосударствления и приватизации в Республике Узбекистан от 29 марта 1994 года N 171.

11. О порядке введения в действие Закона Республики Узбекистан "О налоге на операции с ценными бумагами"- постановление Верховного Совета от 5 мая 1994 года.

12. О мерах по ускорению налично-денежного обращения (задания по реализации акций населению) - от 28 октября 1994 года N 526.

13. О мерах по упорядочению функционирования и дальнейшему развитию рынка ценных бумаг в республике - 7 сентября 1995 года N 351.

14."О мерах по обеспечению страховой защиты инвестиций в Республике Узбекистан". Постановление Кабинета Миниитров Республики Узбекистан от 13 апреля 1994 года N 206.

15."Об организации и проведении республиканских ярмарок по реализации продукции и товаров". Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 19 апреля 1994 года N 216.

16."О мерах по обеспечению эффективной деятельности Республиканской биржи недвижимости" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 29 апреля 1994 года N 228.

17."О мерах по обеспечению эффективной деятельности Республиканской фондовой биржи "Тошкент" и развитию инфрастуктуры рынка ценных бумаг". Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 8 июня 1994 года N 285.

18."О мерах по насыщению потребительского рынка, укреплению денежного обращения и расширению экспортного потенциала республики" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 23 июня 1994 года N 315.

19."О порядке реализации в частную собственность объектов торговли и сферы обслуживания вместе с земельными участками, на которых они размещены" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 4 июля 1994 года N 341.

20."Вопросы организации Узбекской республиканской торгово-закупочной ассоциации "Уззаготторг" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 5 августа 1994 года N 399.

21."О неотложных мерах по улучшению снабжения и распределения лекарственных средств и изделий медицинского назначения в республике" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 8 августа 1994 года N 404.

22."Об утверждении Положения о порядке заключения и исполнения договоров контрактации сельскохозяйственной продукции" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 29 августа 1994 года N 438.

23."О порядке продажи государственных автомототранспортных средств" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 28 сентября 1994 года N 489.

24."О мерах по углублению процессов приватизации в Республике Узбекистан на 1995 год" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 29 декабря 1994 года N 628.

25. О внесении изменений в постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 7 июня 1994 года N 285 "О мерах по обеспечению эффективной деятельности биржи "Ташкент" и развитию инфраструктуры ценных бумаг" - от 14 февраля 1995 года N 51.

26."О реализации экономических реформ в 1994 году и основных направлениях их дальнейшего углубления" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 14 февраля 1995 года N 54.

27."О неотложных мерах по инициированию и стимулированию частного предпринимательства" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 14 февраля 1995 года N 55.

28."О порядке создания, государственной регистрации, деятельности и ликвидации в Республике Узбекистан предприятий с иностранными инвестициями" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 2 марта 1995 года N 76.

29."О мерах по совершенствованию системы агрохимического обслуживания сельского хозяйства" от 10 марта 1995 года N 82.

30."О мерах по дальнейшей приватизации и поддержке частного предпринимательства в животноводстве" от 24 марта 1995 года N96.

31."О создании в составе аппарата Совета Министров Республики Каракалпакстан, хокимиятов областей и города Ташкента отделов по координации и поддержке предпринимательства, частного бизнеса и коммерции в сфере производства товаров народного потребления, торговли и оказания услуг" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 4 апреля 1995 года N 117.

32."О мерах по созданию и расширению сети супермаркетов" Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 19 апреля 1995 года N 135.

НОРМАТИВНЫЕ ДОКУМЕНТЫ

1. Рекомендации о порядке выдачи предприятиям и организациям специальных разрешений (лицензий) на право занятия биржевой деятельностью по осуществлению операций с валютой на Узбекской Республиканской Валютной бирже,разработанные Центральным Банком Республики Узбекистан от 11 января 1993 года.

2. Инструкция Министерства финансов Республики Узбекистан "О выпуске и регистрации ценных бумаг акционерных обществ,созданных в результате преобразования государственных предприятий N 11 от 2 февраля 1993 года.

3. Положение о национальном депозитарии Республики Узбекистан от 20 февраля 1994 года.

4. Положение о национальном депозитарии "Вакт". Основные положения. Утверждено Генеральным директором в 1994 году.

5. Условия ведения счетов в национальном депозитарии "Вакт". Утверждены директором депозитария в 1994 году.

6. Договор на изготовление наличных ценных бумаг (образец). Утвержден Генеральным директором в 1994 году.

7. Положение о филиале национального депозитария "Вакт". Утвержден Генеральным директором в 1994 году.

8. Договор о корреспондентских отношениях (образец) 1994 год.

9. Договор на оказание услуг АО по описанию эмиссии и хранению ценных бумаг (образец). Утвержден Генеральным директором депозитария в 1994 году.

10.Глобальный сертификат (образец). Утвержден Генеральным директором депозитария в 1994 году.

11.Договор об открытии и ведении счета депо в депозитарии (образец). Утвержден Генеральным директором в 1994 году.

12. Временное Положение о порядке уплаты, распределения и использования средств, поступающих от реализации государственного имущества через аукционы и конкурсы. Утверждено первым заместителем Председателя Госкомимущества 2 февраля 1994 года.

13.Государственная программа по углублению процессов разгосударствления и приватизации. Приложение к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан N 171 от 29 марта 1994 года.

14. Временное положение о порядке продажи на аукционе и по конкурсу незавершенных строительством объектов в Республике Узбекистан. Утверждено Председателем Госкомимущества 5 мая 1994 года.

15. Программа по разгосударствлению и развитию многоукладной экономики в сельском хозяйстве Узбекистана. (Госкомимущество Республики Узбексиатан, Министерство сельского хозяйства Республики Узбекистан, концерн "Узплодовощвинпром", согласована Первым заместителем Премьер-министра. (5 мая 1994 года N 11-3-61).

16. Временное положение о проведении конкурсов на право аренды нежилых помещений. Утверждено 17 мая 1994 года, б/н.

17. Временное положение о проведении аукционов на право аренды нежилых помещений. Утверждено 17 мая 1995 года, б/н.

18. Временное положение о приватизации объектов государственной собственности на аукционе и по конкурсу. Утверждено 17 мая 1994 года, б/н.

19. Положение о предоставлении государственного имущества в аренду. Утверждено 18 мая 1994 года (N 53 ЕГР).

20. Регламент формирования Республиканского и регионального рынков недвижимости. Утвержден Председателем Госкомимущества 1 июня 1994 года (N 65 ЕГР).

21. Положение об использовании средств от разгосударствления и приватизации объектов государственной собственности на поддержку приватизированных предприятий и предпринимательства. Утверждено Председателем Госкомимущества 2 июня 1994 года.

22. Регламент рассмотрения и принятия решений по вопросу предоставления заемных средств приватизированным предприятиям и предпринимателям. Утвержден Председателем Госкомимущества 6 июня 1994 года.

23. Положение "О порядке совершения и регистрации сделок с ценными бумагами на территории Республики Узбекистан". Приложение к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан N 285 от 7 июня 1994 года.

24. Положение "О порядке регистрации и выпуска в обращение акций акционерных обществ открытого типа, созданных в результате преобразования государственных предприятий". Приложение к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан N 285 от 8 июня 1994 года.

25. Временное положение "О работе частных приватизированных автозаправочных станций". Приложение к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан N 290 от 9 июня 1994 года.

26. Временный порядок приватизации и формирования различных форм собственности в сельском хозяйстве. Утвержден первым заместителем Премьер-министра 23 июня 1994 года.

27. Положение о взаимодействии Республиканской фондовой биржи "Тошкент" с областными инвестиционными институтами, осуществляющими биржевые операции с ценными бумагами и другими фондовыми ценностями. Утверждено Председателем Правления Республиканской Фондовой Биржи "Тошкент" 30 июня 1994 года.

28. "Временное положение о порядке реализации в частную собственность объектов торговли и сферы обслуживания вместе с земельными участками, на которых они размещены". Приложение к Постановлению Кабинета Министров Республики Узбекистан N 341.

29. Временная методика определения стартовой цены земельных участков для объектов торговли и сферы обслуживания, подлежащих реализации на конкурсах и аукционах. Приложение к Постановлению N 341 от 4 июля 1994 года.

30. Положение "О порядке продажи государственных автотранспортных средств в 1994 году негосударственным юридическим и физическим лицам". Утверждено в августе 1994 года.

31. Письмо-разъяснение о порядке реализации земельных участков, на которых расположены приватизированные объекты торговли и сферы обслуживания. Утверждено в декабре 1994 года.

32. Положение о порядке проведения правовой экспертизы и государственной регистрации предприятий с участием иностранного капитала. Приложение к постановлению Кабинета Министров от 2 марта 1995 года N 76.

33. Положение о конкурсе предпринимателей и фермеров Узбекистана "Ташшабус" N 35-1-40 от 24 марта 1995 года

34. Типовой регламент (порядок и сроки) государственной регистрации вновь создаваемых частных и малых предприятий.

35. Положение о порядке передачи в 1995 году ГКИ части средств, поступивших от приватизации государственной собственности Фонду содействия развитию малого и среднего бизнеса и его использование для поддержки предпринимательства в Республике Узбекистан.

36. Порядок подготовки документов для оформления фирменных автоцентров ВАЗ, КАМАЗ, ГАЗ, АЗЛК, ЗАЗ, Иж-Москвич", расположенных на территории Республики Узбекистан в качестве хозяйственных обществ и товариществ. Утвержден Заместителем Премьер-министра Председателем Госкомимущества Республики Узбекистан В.Чженом 12 апреля 1995 года.

37.Рекомендации о порядке выдачи предприятиям и организациям специальных разрешений (лицензий) на право занятия биржевой деятельностью по осуществлению операций с валютой на Узбекской Республиканской Валютной бирже,разработанные Центральным Банком Республики Узбекистан от 11 января 1993 года.

38.Правила осуществления операций с ценными бумагами на Республиканской Фондовой бирже "Тошкент". Сборник нормативных документов, 1995 год.

39.Временные дополнительные правила проведения торгов на РФБ "Тошкент" с участием филиалов биржи. Утверждены 12 июля 1995 года.

40. "Порядок рассмотрения ходатайства о создании (слиянии, присоединении и преобразовании) союза, ассоциации, акционерного общества, концерна, межотраслевого регионального и других форм объединения, а также их ликвидации в Министерстве финансов Республики Узбекистан" (Министерство финансов Республики Узбекистан) N 95 от 30 августа 1994 года.

41. Положение об опционе Госкомимущества Республики Узбекистан на продажу доли государственной собственности, а также долей, предназначенных для свободной продажи и реализации смежникам. Утверждено 14 октября 1994 года. Регистрационный N 110 от 24 октября 1994 года.

42. Положение о порядке выпуска и регистрации ценных бумаг на территории Республики Узбекистан. Утверждено Министерством финансов 22 ноября 1994 года. Регистрационный N 113 от 24 ноября 1994 года

43. Порядок регистрации проспектов эмиссии акций в органах Госкомимущества. Утвержден Председателем ГКИ 20 июня 1995 года.

44. Единая форма учета движения акций АО открытого типа, созданных на базе госпредприятий. Утверждена Председателем ГКИ в июне 1995 года.

45. Порядок регистрации выпуска в обращение акций акционерных обществ открытого типа, созданных в результате преобразования госпредприятий. Июнь 1995 года.

46. Механизм реализации акций акционерных обществ, преобразованных из госпредприятий. Утвержден Председателем ГКИ. Июнь 1995 года.

47. Положение о постоянно действующей рабочей комиссии по рассмотрению проспектов эмиссии акционерных обществ открытого типа, созданных в результате преобразования государственных предприятий. Утверждено Минфином и Госкомимуществом 6 июля 1995 года.

48. Положение об инвестиционных фондах. На рассмотрении в аппарате Президента.

49. Положение о финансово-промышленных группах. Утверждено постановлением Кабинета Министров от 12 сентября 1995 года №354.

50. Единый порядок уплаты,распределения, учета и контроля за поступлением и использованием средств от разгосударствления и приватизации государственного имущества, продажи объектов на аукционах, конкурсах и биржевых торгах. Приложение к распоряжению Кабинета Министров от 31 июля 1995 года N 273-ф.

51. Порядок перевода и возврата государственных средств, выделяемых Бизнес-фонду для поддержки частного и малого предпринимательства. Утвержден Председателем Госкомимущества Республики Узбекистан, Министром труда, Министром финансов и Председателем Правления ЦБ - 21 августа 1995 года.

52.Положение о государственной комиссии по ценным бумагам и фондовым биржам при Министерстве финансов Республики Узбекистан. Приложение N 1 к постановлению Кабинета Министров от 7 сентября 1995 года №351.

Для заметок

Для заметок

Список редакторских изменений

Страница	Строка		Напечатано	Следует читать
6	21	сверху	подорожали:	подорожали,
6	10	снизу	затаривания	затаваривания
8	21	сверху	Мадад	"Мадад"
18	14	сверху	накопление	накопление,
18	15	сверху	случаях	случаях,
24	5	снизу	консалтинговый	консигнационный
25	7	сверху	хранению	хранению
25	17	сверху	хранение	хранение,
25	5	снизу	с полей - до пунктов	с полей до пунктов
32	20	сверху	Репродажи	Распродажи
35	15	сверху	депортаментов	департаментов
35	9	снизу	структур	структур,
37	21	снизу	труда	труда,
38	16	сверху	инфраструктуры	инфраструктуры,
45	9	сверху	областей*	областей
45	11	сверху	4 и 5	4 и 5*
45	6	снизу	производит	создает
47	9	сверху	инжин.	инжиниринговые
52	3	сверху	объемах	объемов
56	22	сверху	участием	учетом
65	15	сверху	Минимтров	Министров
66	2	снизу	предприятий	предприятий",
67	13	снизу	Узбексиатан	Узбекистан
69	6	сверху	"Ташшабус"	"Ташаббус"
70	3	снизу	фондоввым	фондовым

В. Чжен, Э. Мирзахмедов

РЫНОЧНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА УЗБЕКИСТАНА

Подписано в печать 5.12.95 г.
Формат 84x60/16. Объем 4,5 п.л.
Тираж 5000 экз. Заказ 017.

Изготовлено Информационно-
рекламным издательским центром
"ИРИЦ" при ГКИ
г. Ташкент, ул. А. Кадыри 13.