

338

К-289

Г. М. КАСЫМОВ, Б. Ж. МАХМУДОВ

ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ



Г.М. Касымов, Б.Ж. Махмудов

ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

*Рекомендовано Министерством высшего и среднего
специального образования Республики Узбекистан
в качестве учебника для студентов
высших учебных заведений*

65.9(5У)
К28

Рецензенты: докт. экон. наук, проф. А. БЕДРИНЦЕВ,
канд. экон. наук, доц. К. ТУРАЕВ

Учебник знакомит студентов с основными позициями многоукладной экономики республики, экономической характеристикой народно-хозяйственного комплекса на современном этапе и ролью национальной культуры в развитии экономики страны.

Рассмотрены основные вопросы макро-, мезо и микроэкономики Узбекистана. Отражены новые условия хозяйствования предприятий, формы и методы управления экономикой государства, территории и предприятия, функционирования бирж в стране. Также изложены особенности подготовки высококвалифицированных национальных кадров.

Рассчитан учебник в первую очередь на студентов экономических вузов, а также на студентов отраслевых институтов и факультетов.

К 0601000000 — 41
М 359(04)—2004

заказ. 2004

ISBN 5-8244-1602-8

© Издательство «Mehnat», 2004 г.

ПРЕДИСЛОВИЕ

В преддверии XXI века Республика Узбекистан начала переход к рыночной экономике, рыночному хозяйственному механизму. Распрощавшись с административно-командной системой в экономике и обществе, наше государство преодолевает трудности переходного периода. Многие социально-экономические проблемы приходится решать впервые.

При выработке собственной модели перехода к рынку был принят во внимание как зарубежный опыт в этой области, так и специфические особенности республики и менталитета народа Узбекистана. Конечная цель собственного пути обновления и прогресса — построение демократического общества с социально ориентированной рыночной экономикой.

В основу экономических преобразований заложены разработанные Президентом Республики Узбекистан И.А. Каримовым пять ключевых принципов политики переходного периода:

- деидеологизация экономики;
- государство — главный инициатор и реформатор;
- верховенство закона во всех сферах жизни;
- сильная социальная политика;
- поэтапный переход к рыночной экономике — стержень узбекской модели реформ экономики.

В предлагаемом учебнике «Основы национальной экономики» сделана попытка рассмотреть основные вопросы и особенности функционирования национальной экономики Республики Узбекистан в конкурентной рыночной среде. Представлены теоретические и практические приемы, позволяющие существенно поднять экономику предприятий, отраслей, территорий и республики в целом.

Все учебные материалы изложены в соответствии с происходящими экономическими изменениями в республике и за рубежом, а также соответствующими нормативными актами.

Материал учебника имеет научно-исследовательскую, теоретическую, методическую и практическую направленность. Он состоит из пяти разделов и восемнадцати глав.

В новом аспекте представлена экономическая характеристика народнохозяйственного комплекса Республики Узбекистан и проблема ограниченности ресурсов. Подчеркивается весомая роль национальной культуры в развитии экономики страны.

Три следующих раздела посвящены проблемам макро-, мезо- и микроэкономики. Освещаются вопросы совершенствования форм и методов управления экономикой государства, территории и предприятия, развития биржевого дела в Узбекистане.

Последний раздел раскрывает проблемы подготовки высококвалифицированных национальных кадров.

Этот учебник не превратит в одночасье студента в квалифицированного специалиста. Разумеется, необходим практический опыт. Но учебник дает систематизированные знания основ экономики страны в условиях перехода к рынку, что значительно повысит уровень принимаемых специалистом решений, позволит организовать и распланировать деятельность предприятий более эффективно. Возможности специалиста, предпринимателя увеличиваются, так как на них начинает работать опыт предшественников.

В системе экономического образования Узбекистана советского периода имелись учебники и учебные пособия по политической экономии и экономике отдельных отраслей. Данный учебник посвящен особенностям национальной экономики Узбекистана. Среди аналогичных учебных дисциплин, до сих пор преподававшихся в вузах республики, подобного курса еще не было. Наиболее близки учебные пособия: Республика Узбекистан. Краткий справочник. Т.: Узбекистон, 1995; Узбекистон Республикаси иқтисодиёти/ Республика иқтисодиётидаги ўзгаришлар ва ютуқлар ҳақида. Т.: Узбекистон миллий энциклопедияси, 1998; Узбекистан: десять лет по пути формирования рыночной экономики. Т.:

Ўзбекистон, 2001; Основы учения об экономике/ Пер. с нем. М., 1994; *Градов А.П.* Национальная экономика. СПб., 1997; Современная экономика. Общедоступный учебный курс. Ростов-на-Дону, 1998; *Бункина М.К.* Национальная экономика. М., 2002. Что касается отраслевых экономических дисциплин, то они более углубленно изучаются в каждом отдельном взятом вузе, исходя из специфики отрасли.

Методической основой настоящего учебника послужили следующие труды Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова: Узбекистан по пути углубления экономических реформ. Т.: Ўзбекистон, 1995; Узбекистан: национальная независимость, экономика, политика, идеология. Т.: Ўзбекистон, 1996; Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Т.: Ўзбекистон, 1997; Наша высшая цель — независимость и процветание Родины, свобода и благополучие народа. Т.: Ўзбекистон, 2000.

Авторы выражают благодарность ведущему научному сотруднику Института экономики АН Республики Узбекистан, докт. экон. наук, проф. А. Бедринцеву; канд. экон. наук, доц. ТашИИТ К. Тураеву и коллективу кафедры «Макроэкономика» Ташкентского финансового института (проф. М. Мирсаидов) за ценные замечания, сделанные при рецензировании учебника.

Раздел I
**ЭКОНОМИКА УЗБЕКИСТАНА
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ**

**Глава I. НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА.
ИСТОРИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

1.1. История развития экономики Узбекистана

История развития экономики Узбекистана имеет многовековую давность, но предпринимательство, в рыночной его форме, процесс создания промышленных, торговых и финансовых фирм активизировался лишь в конце XIX века.

В связи с быстрым ростом производства и увеличением экспорта хлопка из Ферганской долины в Коканде, Андижане, Асаке, Маргелане появилось множество торгово-закупочных фирм и транспортных контор, специализирующихся на экспортных операциях с хлопком. Центрами торговли хлопком стали Ташкент, Самарканд, Коканд, Андижан, Наманган, Маргелан, Ургенч и др. В отличие от ферганских монофирм, в Самаркандской области и Ташкентском уезде, в Бухарском эмирате и Хивинском ханстве подобные коммерческие структуры параллельно занимались закупкой и сбытом и других сельхозпродуктов, а также реализацией местных и импортных промышленных товаров.

Производство хлопка-сырца и хлопкоочистка, а через них и другие отрасли промышленности и торговли Туркестана находились в зависимости от крупных монопольных торгово-промышленных компаний вроде «Московского торгово-промышленного товарищества для торговли с Персией и Средней Азией», «Товарищества братьев Шлоссберг» или АО «Эмиль Циндель», что затрудняло развитие местного предпринимательства, придавало отечественной экономике односторонний аграрно-сырьевой характер.

Многие из названных фирм имели в Туркестане свои хлопкоперерабатывающие предприятия. В 1912 г. в целом по региону иностранным фирмам принадлежало 96 заводов из имеющихся в наличии 256. Остальными владели местные

предприниматели, перепродававшие абсолютное большинство очищенного хлопка этим же фирмам. Лишь некоторые отечественные предпринимательские структуры имели свои представительства на центральных хлопковых рынках и сами экспортировали волокно за пределы края, испытывая при этом весьма жесткую конкуренцию монополистов.

Но, несмотря на это, немало отечественных предпринимателей добились существенных успехов в бизнесе, способствуя своей деятельностью развитию экономики Туркестанского края. Далеко за его пределами были известны владельцы крупных фирм — Даутбаев, Ходжаев, братья Вадьяевы из Ферганской области, Фузайлов, Калантаров, Хакимбаев из Самаркандской области, братья Яушевы, Асадуллаев, Давыдов из Ташкента.

Коммерческие операции с хлопком приносили немалый доход, что стало причиной активизации финансово-банковской деятельности в регионе в конце 90-х гг. XIX в. Сюда устремили свои инвестиционные интересы российские и зарубежные банки. Если в 1889 г. в Туркестане функционировало лишь одно отделение Государственного банка, то в 1891 г. конкуренцию ему составляли уже пять отделений частных коммерческих банков. В 1912 г. финансовые услуги отечественным деловым кругам оказывали уже семь отделений Госбанка и сорок представительств коммерческих банков.

Следует отметить, что усиление кредитно-инвестиционной активности банковского капитала на территории края не замедлило принести свои позитивные результаты. Многие местные предприниматели становились партнерами инофирм, входили в учетный комитет азиатских отделений Государственного и коммерческих банков. Так, уже на рубеже XIX—XX вв. на территории нынешнего Узбекистана стали активно формироваться и функционировать предпринимательские структуры разных сфер бизнеса, имеющие моменты принципиального сходства с реалиями дня сегодняшнего.

Экономика республики советского периода, будучи ориентированной на выпуск полуфабрикатов и продуктов первичной переработки сырья, покрывала собственные потребности в товарах путем их ввоза из-за пределов страны. Обладая огромными (более 100 видов полезных ископаемых) сырьевыми ресурсами, Узбекистан был вынужден приобре-

тать извне многие стратегически важные товары, находился в обременительной зависимости от внешних поставщиков. От советского периода были унаследованы серьезные макро-, мезо- и микроэкономические дисбалансы в экономике.

Все это наложило определенный отпечаток и на уровень жизни населения республики.

На момент обретения государственной независимости Узбекистан имел один из самых низких его показателей среди республик бывшего Союза. Валовой национальный доход на душу населения едва превышал 50% среднесоюзного показателя. Размер среднедушевых денежных доходов, розничного товарооборота и платных услуг составлял 60% среднесоюзных.

Как показывает исторический опыт, страны с закрытой экономикой, изолированные от новых идей и технологий, иностранных инвестиций, становятся в конце концов беднее, чем те, которые участвуют в мирохозяйственных связях. В странах с централизованно планируемой экономикой существовали очень жесткие ограничения на внешнюю торговлю. Для осуществления любых внешнеэкономических операций требовалось разрешение центральных плановых органов. В результате внешняя торговля имела низкую эффективность внешнеторгового оборота.

Даже обретя экономическую и политическую независимость, Узбекистан определенное время продолжал оставаться экономически зависимым от стран СНГ и зарубежья. Следовательно, необходимость перехода к рыночной экономике была объективно обусловлена как внешними, так и внутренними факторами.

К внешним факторам относятся:

- распад социалистического лагеря и крах административно-командной системы управления экономикой;
- усиление интеграционных процессов и расширение сотрудничества между государствами;
- образование единых политических и экономических процессов, переход на единые международные нормы, правила и стандарты;
- осуществление глубоких качественных сдвигов в общественном мировоззрении, в геополитической структуре мирового сообщества.

Внутренние факторы во многом связаны с пороками тоталитарной системы, негативными последствиями командно-административных методов управления экономикой и директивного планирования.

Необходимость перехода к рыночной экономике явилась следствием опыта, приобретенного за годы функционирования тоталитарной системы, когда хозяйственная практика игнорировала конкретные исторические, демографические, природно-климатические и другие факторы и условия развития регионов.

Одним из характерных признаков командно-административной системы является тотальное огосударствление и монополизация государственной собственности. По мнению проф. Р.А. Алимова, это привело:

- к затратному характеру общественного воспроизводства;
- снижению либо отсутствию стимулов к повышению производительности труда;
- застою в развитии техники и технологий;
- разрастанию теневой экономики как естественной реакции хозяйственных субъектов на огосударствление всех сторон экономической жизни.

Таким образом, объективная необходимость перехода к рыночной экономике была обусловлена и бесперспективностью прежней системы, оказавшейся во многом искусственной, основанной на догматической предпосылке классовой борьбы как основы общественного развития. Жесткий контроль работника со стороны единого центра усложнил трудовые функции, дифференциацию труда, рост его интеллектуального компонента.

Для рыночной экономики характерно широкое участие каждой отдельной страны в международном разделении труда, производственной кооперации, в кредитно-финансовых и других сферах международных экономических отношений. Присоединение к мировому экономическому сообществу приносит значительные позитивные результаты, поскольку в условиях международной конкуренции страна, развивая свой экспортный потенциал, неизбежно создает объективные условия для макроэкономической стабилизации и устойчивого экономического роста.

В противоположность рыночной экономике командно-административная система может в течение длительного времени функционировать изолированно, автономно, не считаясь с внешними факторами. Для нее характерны хозяйственная обособленность, закрытость от мирохозяйственных связей.

За последние годы страны с рыночной экономикой добились высоких результатов в области экономических связей, основанных на частной собственности, конкуренции, закрепленных юридически в политических и экономических свободах — свободе передвижения, выбора форм деятельности.

Для самостоятельных, свободных предпринимателей должны быть созданы такие экономические условия, которые заставили бы их развернуться к нуждам потребителей, служить интересам общества. Но такой средой может быть только рынок. Всякий иной путь приведет нас либо опять к командной экономике, либо заведет в тупик, что по сути одно и то же.

1.2. Особенности развития экономики Узбекистана в условиях перехода к рыночным отношениям

Главными особенностями узбекской модели перехода к рыночным отношениям являются: учет специфических условий, традиций, обычаев, уклада жизни народа, необходимость преодоления однобокого развития экономики республики.

Политика реформ в Узбекистане исходит из многообразия форм и способов общественного развития, опирающихся на исторические традиции, уникальность и самобытность различных культур и цивилизаций. Национальная специфика определяется в разных странах особенностями экономической, политической, социальной ситуации в период осуществления реформ.

Переход Республики Узбекистан к рыночным отношениям характеризуется следующими важнейшими особенностями:

— геополитическим и геостратегическим положением страны;

- природно-климатическими условиями и наличием минерально-сырьевых ресурсов;
- демографической ситуацией;
- традициями, обычаями, укладом жизни, менталитетом населения;
- поэтапностью реформирования экономической системы;
- активной, определяющей ролью государства;
- структурными деформациями в дореформенный период;
- сильной социальной политикой.

В пространственно-географическом аспекте Узбекистан располагает выгодным, с позиций налаживания международных связей и перспектив своего развития, геостратегическим положением. Являясь сердцевиной Центральной Азии, он может стать связующим звеном между хозяйственными комплексами стран Европы и Азии, региональным центром международного экономического, научно-технического и культурного сотрудничества. Геополитическое положение Узбекистана и его потенциал дают возможность именно на своей территории создавать системы и структуры, адекватные всемирным тенденциям глобализации.

Существенное влияние на выбор модели экономического развития Узбекистана оказала специфика природно-климатических условий и наличие минерально-сырьевых ресурсов.

Климат Узбекистана благоприятен для широкого развития сельского хозяйства, продукция которого вполне конкурентоспособна на международном рынке. Это, в первую очередь, хлопок, овощи, фрукты, шелк, каракуль, шерсть и др.

Значительная часть посевных площадей в Узбекистане — это поливные земли. Существующая широко разветвленная ирригационно-мелиоративная инфраструктура орошаемого земледелия требует дальнейшего совершенствования.

По запасам богатейших минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов Узбекистан занимает одно из ведущих мест не только в регионе, но и в мире.

В республике выявлено более 2800 месторождений и перспективных проявлений полезных ископаемых, около 100

видов минерального сырья, из которых 65 уже используются в промышленности и сельском хозяйстве.

По запасам золота республика занимает 4-е место, а по уровню его добычи — 8-е место в мире.

Республика располагает значительными ресурсами других драгоценных и редких металлов — серебра, урана, меди, молибдена, свинца, цинка, вольфрама и лития. По запасам меди страна занимает 10—11-е место в мире, урана — 7—8-е место. На долю Узбекистана приходится 70% запасов газового конденсата Центральной Азии, 30% нефти, 40% природного газа, 55% угля.

Узбекистан занимает 5-е место в мире по производству хлопкового волокна и 2-е — по его экспорту. Переработкой хлопкового сырья занимаются четыре крупных текстильных комбината, более 30 прядильно-ткацких фабрик.

Природные ресурсы только в условиях независимости стали общенациональным достоянием, важнейшим фактором глубоких структурных преобразований, создают реальные предпосылки для формирования новых производств, которые должны обеспечить выход республики на мировой рынок.

Население Узбекистана отличается высокими темпами естественного прироста — высокой рождаемостью и низкой смертностью. Преобладающая часть населения республики — 60% — живет в сельской местности и занята преимущественно аграрным трудом. Исторически обусловлены оседлый образ жизни и малая миграционная подвижность.

Более половины всего населения — 51% — дети, учащаяся молодежь, пенсионеры, особо нуждающиеся в защите государства.

Высок численный состав семьи, средний размер которой составляет 5,5 человека. В семье живут и ведут совместное хозяйство несколько поколений.

Отличительная черта Узбекистана — многонациональность его населения, основную часть которого составляют узбеки — 70%. В то же время на территории республики проживают представители более 100 национальностей, которые, сохраняя свою самобытную культуру, обретают единую ментальность, что служит условием открытости и интеграции республики в мировое сообщество.

Менталитет народа Узбекистана является важнейшей основой экономических преобразований, базирующихся на рыночных отношениях. Такие его черты, как духовная независимость, самостоятельность, доброта, щедрость души и открытость, этническая, культурная и религиозная терпимость, выдержали испытание и в новых экономических условиях.

Своеобразие выбранного пути реформ в том, что республика идет к рынку не скачками, не прорывами, а поступательно и целенаправленно. Для Узбекистана, как общества с восточными традициями настороженного отношения к радикальным преобразованиям, наиболее приемлем постепенный переход к рыночным отношениям.

Это один из основополагающих принципов перспективной экономической политики нашего государства, суть которой заключается в формировании рыночных структур, создании новой финансовой и банковской систем, преобразовании системы управления, а также в пересмотре отношений собственности.

Важнейшей отличительной чертой, специфической особенностью трансформации экономической системы в условиях Узбекистана является активная и решающая роль государства в осуществлении переходных процессов. Это связано с тем, что в Узбекистане в переходный от тоталитарной системы к рыночным отношениям период отсутствуют традиции частной собственности, а сформировавшийся слой предпринимателей еще не готов взять на себя риск и ответственность частного собственника, и только государство способно в этот период сконцентрировать необходимые средства для проведения экономической политики в общенациональных интересах.

Процесс перехода к рыночной экономике обусловил появление таких новых функций государства, как создание правовой базы реформ, приватизация государственной собственности, реформирование сельского хозяйства и формирование нового типа аграрных отношений, создание рыночной инфраструктуры, обеспечение надежных социальных гарантий, осуществление которых возможно только при условии сохранения управляемости экономики, что и отличает узбекскую модель перехода к рынку. В перспективе давле-

ние государства на хозяйственный механизм будет ослабевать и одновременно более полно будут использоваться рыночные регуляторы.

На создание модели экономического реформирования существенное влияние оказывают структурные особенности экономики Узбекистана дореформенного периода, среди которых особо следует отметить гипертрофированную сырьевую направленность народного хозяйства. Многие десятилетия республика оставалась поставщиком дешевого сырья и стратегических минеральных ресурсов, емким рынком сбыта готовой продукции.

Узбекистан был вынужден ввозить многие виды продукции, которые с успехом могли производиться в самой республике. Потому обеспечение республики необходимыми товарами, прежде всего за счет организации их собственного производства, рассматривается в качестве одной из ключевых задач обеспечения национальной безопасности, экономической устойчивости и стабильности, что также имеет и политическое значение.

В настоящее время во многих отраслях национальной экономики еще преобладают производства с незаконченным технологическим циклом: первичная переработка сырья и изготовление полуфабрикатов, что сдерживает поступательное развитие экономики.

Структурные преобразования экономики касаются, прежде всего, таких проблем, как более глубокая переработка сельскохозяйственного сырья и минеральных ресурсов, повышение степени завершенности технологического цикла. Чрезвычайно важно при этом обеспечить прорыв к передовым технологиям и современной структуре производства, сформировать систему взаимосвязанных отраслей по комплексной переработке сельскохозяйственной продукции, минерально-сырьевых ресурсов, производить товары, которые пользовались бы спросом не только на внутреннем, но и на внешнем рынке.

Процесс формирования прогрессивной структуры экономики в условиях переходного периода должен начинаться с макроэкономического уровня, а далее, через межотраслевые, секторные, отраслевые звенья, происходит формирование прогрессивной технологии товарной структуры про-

изводства. Следовательно, структурная перестройка на всех уровнях хозяйства осуществляется взаимосвязанно, что является залогом реализации структурных сдвигов на микроуровне, и наоборот.

Одним из основных принципов узбекской модели экономических реформ в переходный к рыночным отношениям период является сильная социальная политика — защита интересов человека, семьи, рост благосостояния населения.

1.3. Перспективы развития экономики Узбекистана

Стабильное развитие предприятий, фирм, всех отраслей народнохозяйственного комплекса (сельского хозяйства, промышленности, транспорта и связи, торговли и общественного питания, строительства, сферы услуг и др.) оказывает положительное влияние на экономический рост страны. Анализ динамики важнейших макроэкономических показателей за 1990—2000 гг. показал, что Узбекистану удалось избежать глубокого спада производства, характерного для большинства стран СНГ. Благодаря государственной поддержке и своевременному реформированию двух ведущих отраслей экономики — промышленности и сельского хозяйства — спад производства в промышленности был преодолен уже в 1995 г., а в сельском хозяйстве — в 1997 г.

Примечательным для макроэкономической динамики стал 1997 г., когда впервые за годы реформ рост валового внутреннего продукта (ВВП) превысил (105,2%) рост численности населения Узбекистана (101,8%), инвестиции увеличились на 14%, среднемесячный уровень инфляции составил 2,1%, что в два раза ниже, чем в 1996 г. Эти позитивные тенденции были закреплены в 1998—1999 гг., когда прирост ВВП достиг 4,5%, продукции промышленности, сельского хозяйства, строительства — по 6%, что благоприятно сказалось на всей макроэкономической динамике.

Итоги 2000—2001 гг. в целом также позитивны. ВВП вырос в среднем на 4%, объем промышленного производства — на 6,4%, продукции сельского хозяйства — на 3,2%, производство потребительских товаров — на 7,7%. Сопоставительный анализ динамики ВВП Узбекистана и других стран СНГ за

1990—1999 гг. показал, что выбранная стратегия макроэкономического регулирования позволила избежать масштабного спада производства, падения жизненного уровня населения. Если в Узбекистане спад производства за период с 1990 по 1996 г. был в пределах 20%, то в России и Казахстане составил 40%, Кыргызстане — почти 50%, на Украине — 55%. Более того, отрасли реального сектора (производство энергоносителей, цветная металлургия, зерноводство), на долю которых приходится около четверти валового продукта, не только не допустили обвального спада производства, как в других странах СНГ, но и увеличили выпуск продукции.

Аналогичные выводы можно сделать и по другим макроэкономическим индикаторам. Так, по данным международных финансовых организаций, в Узбекистане наиболее низкий уровень внешней задолженности (18% к ВВП в 1997 г. против 56% в Кыргызстане и 20,4% в Казахстане) и бедности (29% населения против 50% в Казахстане и 76% в Кыргызстане).

Анализ тенденций важнейших макроэкономических индикаторов за последние годы позволяет сделать следующие выводы:

— позитивные тенденции в динамике производства и показателей финансовой стабильности приобрели устойчивый характер. Ускоренными темпами развивается сельское хозяйство и промышленное производство;

— тенденции в структуре и факторах роста ВВП показывают, что высокие темпы, достигнутые за 1997—2000 гг., были обеспечены прежде всего за счет роста услуг (торговля, общественное питание и пр.) и чистых налогов.

Обеспечение макроэкономической и финансовой стабильности — важнейшая предпосылка устойчивого экономического роста, преодоления проблем переходного периода. Ключевую роль здесь играет национальная модель рыночной трансформации, сочетающая в себе и мировой опыт стран, экономика которых базируется на рыночных отношениях, и национальное историческое наследие, традиции и менталитет народа.

Проведение крупномасштабных рыночных преобразова-

ний требует серьезного осмысления теоретических вопросов формирования национальной модели экономических реформ.

При этом недопустим механический перенос зарубежного опыта, отказ от национально-культурных ценностей, правил и норм поведения, традиционных типов предпринимательства, определяющих внешние и внутренние процессы развития страны, влияние социально-культурных факторов на организацию и управление производством.

Изучение национальной экономической системы на макро-, мезо- и микроуровне определено принципом историзма, учитывающим, что эта система существует в своем качественном многообразии и признает взаимосвязь элементов общественной системы (экономика, политика, идеология и т.д.) и возможность их влияния друг на друга. Следовательно, в момент рыночной трансформации решающее влияние на социально-экономическое развитие страны могут оказывать не столько экономические факторы, сколько характер политического управления, способность той или иной социальной силы изменить направленность развития общества.

Исходя из вышеизложенного, выбранная Узбекистаном модель реформирования экономики должна основываться на следующих методологических подходах и принципах:

- формировании системы организованных конкурентных рынков;
- коммерциализации хозяйственной деятельности, осуществляемой в ходе трансформации монопольных структур в организованные конкурентные рынки;
- использовании рыночных структур и технических преобразований как взаимосвязанных элементов модернизации национальной экономики;
- осуществлении приватизации как средства обеспечения конкуренции и формирования системы хозяйственной мотивации, а не конечной цели рыночных реформ;
- осуществлении реформ для улучшения экономического положения каждого человека.

Таким образом, узбекская модель экономических реформ предполагает коренной и относительно безболезненный переход к системе организованной рыночной конкуренции.

В национальной модели реформ формированию системы организованных конкурентных рынков должны быть подчи-

нены все прочие элементы (блоки) модели. Это позволит добиться в национальном хозяйственном комплексе конкурентного рыночного равновесия как важного условия его устойчивого функционирования при развитии и углублении рыночных отношений.

Создание благоприятного фона для проведения макроэкономических реформ в Узбекистане осуществлялось путем комбинации экономических (стабилизационные программы, демонополизация, конверсия, реформа собственности, земельная реформа) и политических мер, демократических реформ, разрушения административно-командных структур управления и формирования новых институтов контроля за экономикой.

Были созданы институты экономического развития в виде коммерческих банков, рыночной инфраструктуры, механизмов стимулирования мелкого и среднего предпринимательства, подготовивших институциональную среду, опосредующую функционирование субъектов хозяйствования.

В Узбекистане переход от планово-централизованной экономики к рыночной происходил в период, когда следовало одновременно стабилизировать экономику, преодолевать инфляцию и безработицу, добиваться оптимального уровня занятости населения и высокого качества отечественных товаров. Для этих целей были использованы научные рекомендации экономических школ, основанные на теориях кейнсианства, институционализма, неоклассики, монетаризма и др. Для выбранной в нашей стране модели рыночных реформ оказались приемлемы такие, например, рекомендации вышеназванных школ, как формирование конкурентной среды; обеспечение стабильности национальной валюты, существующего уровня внутренних цен, платежного и внешнеторгового балансов, уровня золотовалютных резервов; стимулирование совокупного спроса; оптимальная защита отечественных товаропроизводителей от иностранной конкуренции; охрана окружающей среды; регулирование уровня безработицы и др.

Вместе с тем Узбекистан не отказался, в отличие от многих стран постсоветского пространства, от проведения сбалансированной в экономическом и социальном плане политики, поскольку это привело бы к росту неплатежей и спаду производства.

Без учета взаимосвязи культуры и экономики невозможно решение многих социально-экономических проблем, поскольку на поведение хозяйствующих субъектов большое влияние оказывают не только рыночные критерии эффективности, но и этика договорных отношений и предпринимательства в целом.

Переход от командно-административной, плановой экономики к рыночным отношениям поставил перед государством проблему глубоких структурных преобразований в национальном хозяйственном комплексе.

Принимаемые меры по структурным преобразованиям в экономике Узбекистана должны ее переориентировать с вывоза сырья и полуфабрикатов на экспорт готовой продукции, что позволит снизить зависимость национальной экономики от возможных изменений конъюнктуры внешних сырьевых рынков. Последствия экономического кризиса во многих странах мира еще раз подтвердили чувствительность и уязвимость сырьевого экспорта от внешних факторов, необходимость скорейшей организации производства конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью.

Таблица 1

Целевые ориентиры и этапы структурных сдвигов на основе сценария формирования экспортоориентированности экономики Узбекистана на период до 2010 г., в % к ВВП

Отрасли	Структурные сдвиги в экономике Узбекистана					Мировой опыт (1997 г.)	
	фактические показатели		целевые ориентиры			НИС Восточной Азии	индустриально развитые страны
	1994 г.	1998 г.	2005 г.	2010 г.	за пределами 2010 г.		
Промышленность, в т.ч. машиностроение	26,3	15,0	18,0	25,0	26,0	27,0	32,0
	7,5	13,7	23,1	22,0	25,0	26,0	35,0
Сельское хозяйство	33,3	26,4	27,0	24,0	19,0	11,0	4,0
Строительство	10,4	7,8	9,0	10,0	11,0	13,0	6,0
Услуги	26,3	35,3	36,0	38,0	39,0	45,0	55,0

Структурные преобразования имеют своей целью приближение отраслевой структуры экономики страны к структуре индустриально развитых стран (табл. 1), в валовом внутреннем продукте которых доля различных секторов экономики в среднем составляет: промышленность — 32%, сельское хозяйство — 4%, строительство — 6%, сфера услуг — 55%. Однако намечаемые до 2010 г. в Узбекистане структурные сдвиги обеспечивают лишь приближение к структуре передовых развивающихся стран (так называемых новых индустриальных стран (НИС) Восточной Азии) с увеличением в ВВП доли промышленности с 15 до 25—26%, сферы услуг — с 35,3 до 38—39%, строительства — с 7,8 до 10—11% при снижении доли сельского хозяйства с 26,4 до 19—24%.

Приоритеты структурных преобразований заключаются в повышении продуктивности сельского хозяйства, ускоренном развитии легкой и пищевой промышленности, стабильном развитии машиностроения (ориентированного, в первую очередь, на выпуск машин и механизмов для глубокой переработки местного сельскохозяйственного и минерального сырья), а также в устойчивом обеспечении страны топливом и энергией.

В сфере услуг приоритетными являются развитие транспорта, связи, систем образования и здравоохранения. Важнейшей экспортоориентированной отраслью этой сферы становится иностранный туризм.

Ключевые термины

История развития экономики, функционирование экономических отношений, ресурсы, макроэкономика, микроэкономика, мезоэкономика, узбекская модель экономических реформ, народнохозяйственный комплекс, стратегия, механизм управления экономикой.

Контрольные вопросы

1. Расскажите вкратце об истории зарождения и развития предпринимательства в крае.
2. Охарактеризуйте состояние экономики Узбекистана в советский период.

3. Перечислите внешние и внутренние факторы, диктующие необходимость перехода к рыночной экономике.
4. Назовите главные особенности узбекской модели перехода к рыночным отношениям.
5. Каков природно-сырьевой потенциал Узбекистана?
6. Назовите цели и приоритеты структурных преобразований в экономике Узбекистана.
7. Обрисуйте перспективу развития национальной экономики.

Глава 2. РАЗВИТИЕ МНОГОУКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА

2.1. Основные компоненты рыночной системы

Каждый из нас ежедневно совершает экономический выбор: когда покупает продукты или вещи, когда работает, отдыхает, даже когда планирует рабочий день... Приведенные примеры иллюстрируют ветвь экономики, называемую *микрoэкономикой*. Приставка микро- («малый») означает, что данный раздел национальной экономики изучает выбор, совершаемый малыми экономическими единицами, группами людей, образующими т.н. «домашнее хозяйство». Они объединяют свои доходы, имеют общую собственность и сообща принимают экономические решения.

Эти единицы малы, но микроэкономика охватывает в своем исследовании множество проблем подлинно мирового масштаба. Например, отдельные предприятия, фирмы, организации осуществляют торговлю в мировом масштабе такими товарами, как автомобили, продукты питания и пр. Вопросы регулирования этой торговли и находятся в сфере внимания микроэкономики.

В экономической науке также существует другой раздел, который называется *макрoэкономикой*. Типичные макроэкономические проблемы — как создать условия, в которых люди, ищущие работу, могли бы ее найти; как защитить экономику от вредного влияния общего роста цен, именуемого инфляцией; как обеспечить стабильное улучшение условий жизни и др. Правительственная политика, касающаяся налогов, расходов, бюджетных дефицитов, финансовой системы, — вот основные темы макроэкономики.

Изучаем ли мы микро- или макроэкономику, внутренние или внешние экономические отношения, — в любом случае экономический анализ требует особого склада мыш-

ления — экономического. Этот вводный параграф прокладывает путь к более детальному изложению материала, объясняя некоторые из принципов, лежащих в основе экономического мышления.

Для удобства производительные ресурсы обычно делят на *факторы производства* (основные вложения труда, капитала и природные ресурсы, используемые в производстве товаров и услуг), *труд* (все умственные и физические затраты, совершаемые людьми в процессе производства) и *капитал* (все средства производства, созданные людьми, включая инструменты, промышленное оборудование и инфраструктуру).

Среди факторов производства особое место занимают природные ресурсы. Они участвуют в производстве в натуральном состоянии, без обработки (например, плодородные земли, площадки для строительства, лес, материалы).

Первый экономический выбор заключается в ответе на вопросы «что производить и из чего?».

Второй экономический выбор — как производить? Почти для любого товара и услуги существует несколько способов производства.

Рост количества наличных факторов производства не является единственным источником экономического роста. Не менее важно задействовать интеллектуальный потенциал — разработать новые технологии, новые формы организации труда, новые пути удовлетворения потребностей. Процесс поиска новых возможностей — внедрение современных способов производства, открытость новым перспективам, избавление от всего устаревшего — это называется предпринимательством. Это динамичный процесс, который разрушает барьеры, установленные существующим уровнем знаний.

Предпринимательство настолько важно, что иногда его называют четвертым фактором производства. Однако такое определение не совсем правомерно. В отличие от первых трех факторов, предпринимательство неосвязаемо и неизмеримо. Несмотря на то что предприниматели на рынке получают вознаграждение за свои усилия, мы не можем говорить о цене «единицы предпринимательства» — ее просто не существует. Также, в отличие от других ресурсов, изобретения и

открытия предпринимателей не расходуются по мере использования, хотя подвержены моральному старению.

Вопрос о том, *что* и *как* производить, встает даже перед человеком, живущим в изоляции. Кто и какую работу должен выполнять — связан с деятельностью предприятия. Может ли человек быть независимым — фермером утром, преподавателем — днем и поэтом — вечером? Или люди должны кооперироваться — работать вместе, обмениваться товарами и услугами и специализироваться в разных профессиях? Экономисты считают, что кооперация более эффективна. Она позволяет любой группе людей произвести больше, чем если бы каждый из них работал в одиночку.

Преимущество кооперации связано с вопросом: для кого все это производится? Вопрос распределения продукта между членами общества может быть рассмотрен как с точки зрения эффективности, так и с точки зрения справедливости.

Эффективность в распределении — ситуация, в которой невозможно путем распределения существующих благ удовлетворить желание одного человека более полно, не нанося этим ущерба удовлетворению желаний другого человека. Эффективность в распределении и эффективность в производстве — это два аспекта общего понятия экономической эффективности.

Для того чтобы экономика функционировала, она должна обладать возможностью координировать выбор миллионов людей: *что* им производить, *как* производить, *кто* и *какую работу* должен выполнять и *для кого* производится продукт. Координирование экономического выбора может производиться двумя способами: *стихийной саморегулирующей рынка*, к условиям которого индивидуумы приспосабливают свою деятельность, и *иерархией*, в которой деятельность индивидуумов регламентируется инструкциями центральной власти.

Одни экономические системы базируются в основном на рынке, другие — на иерархии. Пример системы с централизованным планированием — бывший СССР. В США в основном действует рыночная система на основе стихийного порядка. Но ни одна экономика не использует исключительно только один способ, оба широко изучаются как макро-, так и микроэкономикой.

Микроэкономика в основном фокусирует внимание индивидуальных предприятий, фирм и государственных учреждений на том, как устанавливаются цены на рынке товаров и услуг и как эти цены изменяются под влиянием конъюнктуры.

В макроэкономике рынок не менее важен. Теория безработицы требует понимания того, как действует рынок рабочей силы, а теория инфляции рассматривает изменения среднего уровня цен всех товаров и услуг, продаваемых на рынке. Деньги, процентные ставки и другие аспекты финансовых рынков также входят в сферу изучения макроэкономики.

Итак, к какому бы разделу экономической науки мы ни обратились, везде перед нами встает проблема координации. Понять суть этой проблемы — значит понять взаимодополняющую роль рынков и власти, стихийного порядка и иерархии.

Рынок (или рыночная система) всегда конкретен и имеет определенные параметры (место расположения, размеры, емкость и др.). Классификаций конкретных рынков как структурных компонентов рыночной системы в экономической науке существует множество. Например, по сфере применения — *мировой, национальный и местный*; по интенсивности функционирования — *основной, дополнительный, бесплодный, потенциальный и прослоечный (вялый)*; в зависимости от вида инициативы субъекта обмена различают *рынок покупателей и рынок продавцов*; по уровню насыщения товарами рынки бывают *равновесными, дефицитными и избыточными*; а по соответствию действующему законодательству — *легальными и нелегальными («черными»)*; по характеру продаж рынки подразделяют на *оптовые и розничные*.

Виды рынков по содержанию и назначению — *потребительский рынок, рынок услуг, рынок жилья, рынок рабочей силы, рынок инвестиций, финансовый рынок, рынок инноваций, инфраструктура рынка*. Последняя — это среда, окружение, способствующее нормальному функционированию рыночных отношений. Функциями инфраструктуры рынка являются: облегчение его субъектам реализации их интересов, повышение оперативности и эффективности их работы, организационное оформление рыночных отношений, юридический и экономический контроль за ними.

К *основным компонентам* инфраструктуры рынка относятся:

- система коммерческих банков и страховых компаний;
- развитая сеть специализированных бирж (товарных, сырьевых, фондовых, валютных, бирж труда);
- средства деловой коммуникации: развитая сеть транспорта, сотовая телефонная связь, телексы, телефаксы и т.п.;
- рекламные агентства и средства массовой информации;
- налоговая и таможенная системы;
- инжиниринговые, реинжиниринговые, консалтинговые компании, в которых работают специалисты в области теории и практики рынка и бизнеса, по заказам предпринимателей консультирующие их по экономическим и юридическим вопросам;
- аудиторские компании, осуществляющие комплексную ревизию (аудит) финансово-хозяйственной деятельности на рынке и в сфере бизнеса: такая проверка имеет характер независимой экспертизы.

Существенные *особенности* рынка проявляются в его функциях:



Основные *параметры* любого рынка — спрос, предложение и цена.

К *признакам* рынка относятся — нерегулируемый спрос, нерегулируемое предложение и свободная цена. А к *условиям* эффективного функционирования рынка — экономические (свобода в принятии хозяйственных решений, ответствен-

ность за результаты хозяйственной деятельности, конкуренция товаропроизводителей, свободное ценообразование, отсутствие ограничений на перемещение капитала, товаров и рабочей силы), политические (демократия, стабильность политической системы, правовое обеспечение рыночных отношений) и моральные (психологическая готовность людей к рынку, выработка моделей рыночного поведения).

Рынок — это экономическая система, ориентированная на потребителя. Этим объясняется постоянный интерес экономической науки к тому, как ведет себя обычный потребитель, какими мотивами он руководствуется, делая выбор товара.

Более четкая характеристика участников рыночных отношений и их классификация представлены ниже:

Характерные признаки основных рынков

Признаки	Совершенная конкуренция	Монополистическая конкуренция	Олигополия	Монополия
Число фирм	Множество мелких фирм	Много фирм	Несколько крупных фирм	Одна крупнейшая фирма
Тип продукта	Одинаковый	Дифференцированный	Одинаковый или дифференцированный	Уникальный
Условия вступления в рынок	Очень легкие	Сравнительно легкие	Имеются существенные препятствия	Очень трудные
Контроль над ценами	Отсутствует	Ограничен возможностью замены товара	Приоритет ценового лидера	Полный контроль

Совершенная конкуренция существует в таких сферах деятельности, где действует достаточно много мелких продавцов и покупателей одинакового товара, и поэтому ни один из них не в состоянии повлиять на цену товара.

Монополистическая конкуренция — это относительно большое количество производителей, предлагающих похожую, но не идентичную продукцию.

Олигополия является преобладающей формой современной рыночной структуры. Термин «олигополия» применяет-

ся в экономике для описания рынка, на котором существуют несколько фирм, отдельные из которых контролируют значительную долю рынка.

Монополия является полным антиподом совершенной конкуренции. Здесь существует только один продавец, причем он производит товар, не имеющий близких заменителей.

В системе рыночных отношений покупатели и продавцы свободно обмениваются благами на конкурентных рынках. Конкуренция является механизмом, который решает многие экономические проблемы общества. Конкуренция есть самое эффективное средство достижения целей рыночной экономики и интересов всех членов общества.

Несмотря на эффективность рынка, иногда происходит и его «поражение», то есть складывается ситуация, при которой он не в состоянии координировать процессы экономического выбора таким образом, чтобы обеспечивать эффективное использование ресурсов.

Основные компоненты рыночной системы должны образовывать некое согласованное целое. Наше понимание структуры экономической науки было бы неполным без обсуждения ключевого допущения, которое служит для того, чтобы связать все компоненты науки в единое целое. Суть этого допущения состоит в том, что люди выбирают наилучший путь к достижению своих целей, исходя из ограничений, с которыми они сталкиваются, т.е. экономика Узбекистана формируется из своих компонентов.

2.2. Пути повышения эффективности функционирования рыночной системы

Экономической основой любого государства является многообразие форм собственности, и от того, какую роль играет класс реальных собственников в государственном и общественном строительстве, зависит устойчивость и стабильность общества в целом. Поэтому весь ход рыночных преобразований экономики Узбекистана тесно связан с проблемами становления и развития класса реальных собственников, решение которых позволит насытить отечественный рынок необходимыми потребительскими товарами и услугами, создать новые рабочие места, производить продукцию, конкурентоспособную на внешнем рынке.

Еще до провозглашения независимости, в октябре 1990 г. в Узбекистане вышел Закон «О собственности», в котором впервые были заложены правовые основы гарантий и защиты права собственности.

Формирование правового поля для становления и развития класса реальных собственников началось в феврале 1991 г., с выходом Закона «О предпринимательстве». Закон был направлен на ускорение процессов становления и развития рыночных отношений на основе всемерной реализации способностей граждан к предпринимательству, повышения их деловой активности, установления правовых гарантий.

В декабре 1992 г. Конституцией Республики Узбекистан (ст. 53) было закреплено, что «основу экономики Узбекистана, направленной на развитие рыночных отношений, составляет собственность в ее различных формах. Государство гарантирует свободу экономической деятельности, предпринимательства и труда с учетом приоритетности прав потребителя, равноправие и правовую защиту всех форм собственности»¹. Она ознаменовала первый этап — создание благоприятной среды для формирования класса реальных собственников в республике.

Исходя из необходимости обеспечения надлежащих условий для эффективного функционирования рыночного механизма, ускорения процессов разгосударствления и приватизации, а также защиты частной собственности в Республике Узбекистан в январе 1994 г. вышел Указ Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства», где было сказано о необходимости подготовки Государственной программы по углублению процессов разгосударствления и приватизации, особенно в промышленности и строительстве.

С принятием в январе 1995 г. Указа Президента «Об инициировании и стимулировании частного предпринимательства» начался второй этап создания условий для развития класса реальных собственников. Впервые в практике постсоветских государств для развития малого и среднего бизнеса было выделено до 50% средств, поступивших от приватизации государственной собственности.

¹ Конституция Республики Узбекистан. Т.: Узбекистон, 2003. С. 11.

В декабре 1995 г. был принят Закон «О стимулировании развития малого и частного предпринимательства», определивший основные направления стимулирования данного сектора экономики, как на государственном, так и региональном уровнях.

На государственном уровне осуществляется совершенствование нормативно-правовой базы, формирование инфраструктуры и создаются условия для деятельности субъектов малого и частного предпринимательства. На региональном — устанавливаются льготы по местным налогам и сборам для субъектов малого и частного предпринимательства, разрабатываются территориальные программы его развития на основе выбранных региональных приоритетов. Основными направлениями стимулирования развития малого и частного предпринимательства были определены — создание субъектов малого и частного предпринимательства в сельской местности, производство конкурентоспособной и экспортноориентированной продукции и услуг.

Немаловажное значение для формирования негосударственного сектора экономики имел Закон «Об акционерных обществах и защите прав акционеров», принятый в апреле 1996 г. и регламентирующий развитие акционерной формы собственности в республике. Закон регулирует порядок создания акционерного общества (АО), управления им, распространения и размещения акций, выплаты дивидендов, реорганизации и ликвидации. Особая роль в законе отводится вопросам защиты прав акционеров. Государство гарантирует соблюдение прав и законных интересов акционеров, а вмешательство в хозяйственную и иную деятельность общества со стороны государственных и иных органов не допускается. При этом защита прав акционеров осуществляется независимо от размера пакета акций.

В ходе проводимых экономических реформ за период 1995—1996 гг. произошли кардинальные изменения в экономических отношениях, прежде всего в отношениях собственности. В республике в процессе реализации Государственной программы по приватизации и разгосударствлению реально сложилась многоукладная экономика, окреп и начал играть более активную роль негосударственный сектор. Была осуществлена приватизация средних и крупных предприятий по

переработке сельскохозяйственной продукции, оказанию услуг сельскому хозяйству, предприятиям машиностроения и металлургии, электротехнической промышленности и системы здравоохранения. Всего за этот период приватизировано около 12 тыс. объектов государственной собственности, в результате чего количество акционерных обществ увеличилось до 5285. Началось активное формирование рыночной инфраструктуры во всех областях Узбекистана. В республике функционируют Республиканская фондовая биржа «Тошкент», Биржа недвижимости, Товарно-сырьевая биржа, действуют 246 брокерских контор по операциям с ценными бумагами и 167 брокерских контор по операциям с недвижимостью, работают 213 районных комиссий по продаже земельных участков. Было создано 1600 мелкооптовых баз, рынков, магазинов, торговых домов, проведено 1885 ярмарок и торгов по продаже товаров внутреннего потребления, на которых реализовано продукции почти на 6 млрд сумов. Формируется инфраструктура фондового рынка республики.

За период 1992—1996 гг. в республике сформировался класс собственников, в который вошли:

- 1,07 млн владельцев приватизированного жилья;
- 2 млн владельцев акций, долей и паев приватизированных предприятий;
- 3 млн владельцев личных подсобных хозяйств в сельском хозяйстве;
- 85 тыс. владельцев частных и малых предприятий;
- 14 тыс. владельцев недвижимости.

Общий объем поступлений денежных средств на специальные счета Госкомимущества РУз от приватизации, разгосударствления и реализации акций составил к концу этапа 8 млрд сумов. Из них, в соответствии с решениями правительства, было направлено: через Бизнес-фонд на поддержку предпринимательских структур в виде льготных кредитов под инвестиционные проекты — 50%, на социально-экономическое развитие территорий — 20% и Госкомимуществом РУз на постприватизационную поддержку предприятий различных отраслей — 20%. Это дало возможность создать дополнительно 165,5 тыс. новых рабочих мест.

Проведенные институциональные преобразования позво-

лили увеличить долю негосударственного сектора в объеме произведенного национального дохода до 69%, промышленного производства — 53%, продукции сельского хозяйства — 98%. Осуществление процессов разгосударствления и приватизации, создание рыночной инфраструктуры фондового рынка способствовали процессу свободного перелива капитала и обеспечивали экономические условия предприятиям для проведения стратегии диверсификации производства, развития малого бизнеса и частного предпринимательства.

Одним из самых важных итогов экономических реформ является начавшийся и получивший дальнейшее развитие процесс возрождения у широких масс населения (около 6 млн человек) чувства хозяина, формирования среднего слоя владельцев мелких и частных предприятий, недвижимости, земельных участков, акций и т.п., иными словами, собственности, которую можно и нужно преумножать. Кроме того, были подготовлены управленческие кадры, накоплен необходимый опыт для реорганизации крупных предприятий базовых отраслей экономики республики.

Следующий этап, который начался в 1997 г., характеризовался углублением процесса приватизации с привлечением иностранных инвесторов. Большое внимание также уделялось повышению эффективности деятельности приватизированных предприятий на основе реструктуризации системы хозяйствования, совершенствования методов саморегулирования и управления. В ходе реструктуризации были выявлены АО с незначительным уставным фондом и малой численностью акционеров, сильно изношенными основными средствами. Подавляющее большинство из них подверглись реорганизации, так как они лишены перспективы продажи акций в целях привлечения дополнительных инвестиций (увеличение объема функционирующего в экономической системе капитала, то есть предложенного количества средств производства, созданных людьми). В результате этого общая численность АО в 1998 г. сократилась с 3477 до 2915.

В 1998 г. для формирования класса реальных собственников в аграрном секторе экономики началось преобразование сельскохозяйственных предприятий в ширкаты, представляющие собой хозяйствующие субъекты, основанные на

паевых началах и преимущественно семейном (коллективном) подряде, а также добровольном объединении граждан для производства сельскохозяйственной продукции. Сельскохозяйственный ширкат самостоятельно определяет направления своей деятельности, структуру и объемы производства, имеет право на добровольных началах заключать хозяйственные договоры с юридическими и физическими лицами на реализацию произведенной продукции, в том числе в порядке государственных закупок. Вмешательство в хозяйственную деятельность ширката со стороны государственных и иных органов и организаций, а также их должностных лиц не допускается, за исключением случаев, предусмотренных законодательством. Всего из 2588 сельскохозяйственных предприятий, действовавших в республике, в 2000 г. в ширкаты было преобразовано 902 (табл. 2).

В республике была сформирована многоуровневая система поддержки развития частного, малого и среднего бизнеса, включающая в себя:

— органы государственного управления (Госкомимущество);

— общественные объединения предпринимателей (Палата товаропроизводителей и предпринимателей Узбекистана (ПТПУ), Ассоциация дехканских и фермерских хозяйств, Ассоциация деловых женщин);

— финансово-кредитные институты (Бизнес-фонд, Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств, Тадбиркор-банк);

— институты страхового обеспечения (страховое агентство «Мадат»), информационно-консультативной поддержки и подготовки предпринимательских кадров (информационно-консультативные центры ПТПУ, бизнес-инкубаторы и бизнес-школы);

— инфраструктуры снабжения сырьем и материалами, а также сбыта готовой продукции (Узоптбиржеторг, Республиканская товарно-сырьевая биржа, Агропромбиржа, Узторг-центр, региональные и специализированные рынки).

Создание соответствующей рыночной инфраструктуры, совершенствование системы защиты правовых, социальных,

Таблица 2

**Динамика преобразований сельскохозяйственных предприятий в ширкаты
по системе Министерства сельского хозяйства и водного хозяйства Республики Узбекистан**

Наименование областей и ПО	1998 г.				1999 г.				2000 г.			
	Количество				Количество							
	с/х пред- пр.	шир- катов	кадров	с/х пред- пр.	шир- катов	кад- ров	Кол- во с/х пред- пр.	%	Кол- во шир- катов	%	Кол- во кадров	%
Республика Каракалпакстан	134	3	3153	134	61	2826	134	6,73	73	8,11	2552	6,05
Области:												
Андижанская	174	3	3515	180	91	3210	181	9,10	88	9,76	4345	10,30
Бухарская	142	3	2806	167	86	3000	167	8,40	91	10,08	2354	5,58
Джизакская	98	2	1630	120	47	2551	121	6,08	50	5,54	2138	5,54
Кашкарарьинская	155	7	3140	156	86	2793	156	7,84	100	11,08	2818	5,54
Навийская	48	1	1500	51	23	1249	50	2,51	27	2,39	1004	2,38
Наманганская	109	5	2803	110	60	2044	110	5,53	61	6,76	3004	7,12
Самаркандская	189	3	4368	189	97	4222	185	9,30	98	10,86	3950	9,36
Сурхандарьинская	110	2	2749	115	64	2548	115	5,78	62	6,87	2305	5,46
Сырдарьинская	94	2	2024	86	43	1568	81	4,07	44	4,81	1341	3,18
Ташкентская	119	3	2722	118	64	2892	118	5,93	69	7,64	2348	5,57
Ферганская	145	3	3320	147	74	4023	148	7,44	74	8,20	6263	14,85
Хорезмская	128	3	4275	128	64	2336	120	6,03	65	7,20	2339	5,55
Всего по областям	1641	40	38001	1701	860	35262	1686	84,77	902	100	36768	84,16
Республиканские производ- ственные объединения и агрофирмы	344	—	5150	288	—	4977	303	15,23	—	—	5414	12,84
ИТОГО	1985	40	43151	1989	860	40239	1989	100	902	100	42182	100

экономических и духовных интересов предпринимателей способствовали дальнейшему становлению класса собственников в стране.

Последний этап процесса формирования реальных собственников в Узбекистане начался в 2000 г. с провозглашения правительственного курса на дальнейшую либерализацию и углубление экономических реформ.

Владельцами акций АО, а также приватизационных инвестиционных фондов, созданных в целях вовлечения широких слоев населения в приватизационный процесс, являются 927,2 тыс. физических лиц, в т. ч. 74,3 тыс. собственников акций ПИФов. Численность пайщиков в сельскохозяйственных ширкатных хозяйствах составила более 1,3 млн человек. По состоянию на 2000 г., в республике зарегистрировано более 180 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства, из которых 139,57 тыс. — микрофирмы.

Рассказ о развитии многоукладной экономики Узбекистана можно было бы продолжить реальными примерами, но не следует забывать и о человеческом факторе. 4 октября 2001 г. Кабинетом Министров Республики Узбекистан принято Постановление «О мерах по совершенствованию системы подготовки педагогических кадров для средних специальных, профессиональных образовательных учреждений». Данное постановление определяет основные направления развития системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации преподавателей академических лицеев и профессиональных колледжей на 2001—2010 гг.

По прогнозным расчетам, в 2010 г. потребность в педагогических и инженерно-педагогических кадрах по республике составит более 167 тыс. человек.

Таким образом, можно сделать вывод, что в Узбекистане за последние годы произошли весьма серьезные изменения в развитии частного сектора экономики, предпринимательского движения, системы подготовки кадров. Наиболее характерной чертой политики в этом направлении является активная поддержка руководством республики негосударственного сектора экономики, а также расширение роли и деятельности неправительственных организаций. Это наиболее яркое свидетельство того, что наряду с укреплением государ-

ственности в нашей стране происходят процессы формирования действительно сильного и зрелого гражданского общества. Главной предпосылкой этого процесса явилось обретение Узбекистаном независимости, а главным залогом дальнейшей демократизации гражданского общества и стабилизации рыночной экономики — укрепление всех сторон формирования и становления класса реальных собственников в республике.

2.3. Особенности процесса разгосударствления и приватизации в Узбекистане

Основными направлениями рыночной стратегии развития экономики Узбекистана стали разгосударствление (уменьшение удельного веса государственной собственности в экономике за счет повышения доли собственности негосударственных форм и видов), приватизация (переход государственного имущества в частные руки), либерализация цен, финансовая стабилизация, развитие предпринимательства, аграрная реформа, интеграция в мировую экономику.

Академик А.Х. Хикматов справедливо отмечает, что при переходе от монопольной государственной собственности к многоукладной экономике ключевая роль принадлежит разгосударствлению и приватизации. Немаловажную роль играет здесь исторический опыт развития экономики страны.

Экономическая суть разгосударствления состоит в переходе от командно-административного регулирования экономики к рыночному. При этом основная экономическая роль и функции принадлежат государству. Государство от роли субъекта хозяйствования переходит к роли создателя правового обеспечения рыночных отношений, регулирует экономические процессы через изменение условий хозяйствования субъектов рынка.

Разгосударствление означает коммерциализацию деятельности государственных предприятий и реформирование негосударственного сектора экономики с многообразными формами собственности. Это обстоятельство способствует эффективному хозяйствованию в условиях рынка.

Разгосударствление и приватизация — синонимичные понятия, тем не менее последнее конкретизирует, углубляет первое. Приватизация может стать действенным инструментом и структурой политики.

Основные принципы приватизации в Узбекистане были определены Президентом республики И.А. Каримовым:

— приватизация подчинена внутренней логике проводимых в стране реформ, является ее ведущим стержнем и не обслуживает чью-либо идеологию;

— поскольку главным реформатором в Узбекистане является государство, то процесс приватизации является регулируемым;

— верховенство закона, обязанность всех без исключения соблюдать законы и нормативно-правовые акты;

— адресная направленность, сила которой заключается в социальной поддержке малоимущих слоев населения, учете демографической ситуации, постепенном переходе к системе социальных гарантий;

— приватизация осуществляется продуманно, с учетом мирового опыта, поэтапно, без прыжков и революционных скачков, то есть эволюционным путем.

Основная цель приватизации — устранение государственной монополии на землю и недвижимость, средства производства в сферах производства товаров и услуг, регулирование трудовых отношений, управление отраслями национального хозяйства, распределение произведенной продукции.

Сложность решения данной проблемы заключается в том, что нельзя допустить обвала потребительского рынка и вызываемого им неуправляемого роста цен. Таким образом, экономическая система должна быть регулируемой, четко контролируемой на основе различных индикаторов в течение всего процесса трансформации. Отсюда вытекает необходимость плавного, эволюционного, поэтапного движения к цели, а именно к социально ориентированной рыночной экономике.

Приватизация и формирование многоукладной экономики в Узбекистане с учетом особенностей собственной модели перехода к рыночным отношениям осуществляются на основе принципиального подхода, суть которого заключается в следующем:

— отказ от чековой приватизации;

— преобразование государственного имущества в другую форму собственности только путем продажи новому собственнику;

— программный подход и поэтапное осуществление приватизации;

— создание и обеспечение сильных социальных гарантий населению при разгосударствлении;

— разукрупнение и демонополизация действовавших производственных и управленческих структур и формирование конкурентной среды.

Реализацию процесса приватизации в Узбекистане обеспечивала специальная нормативно-правовая база. Она включает в себя законы «О собственности», «О разгосударствлении и приватизации», Постановление Кабинета Министров республики «О мерах по организации разгосударствления и приватизации предприятий и организаций местной промышленности, бытового обслуживания населения, государственной торговли и общественного питания» и др. В соответствии с законодательством:

— распорядителем государственной собственности является Кабинет Министров;

— при разгосударствлении и приватизации предусматривается сочетание безвозмездной и платной передачи собственности;

— приватизация осуществляется путем преобразования государственного предприятия в хозяйственное общество или при продаже с аукциона;

— подготовка предприятия к разгосударствлению и приватизации осуществляется комиссией, создаваемой распорядителем объекта государственной собственности;

— цена объекта, предназначенного к продаже, устанавливается распорядителем государственной собственности, она не может быть ниже первоначальной стоимости оценки, произведенной комиссией, и должна учитывать реально складывающиеся рыночные цены на момент приватизации;

— первоначальная оценка стоимости объекта государственной собственности производится комиссией на основе положения, утвержденного Кабинетом Министров;

— часть чистой прибыли, оставшаяся на государственном предприятии после уплаты всех налогов и обязательных платежей, является собственностью трудового коллектива.

Все эти положения сыграли главную роль при формировании схем приватизации. Основными общепринятыми методами приватизации являются индивидуальный, учитыва-

ющий особенности конкретного предприятия, и поточный, основанный на типовых положениях и порядках. Наиболее широкое распространение в республике получил поточный метод (с частичным применением отдельных принципов индивидуального подхода). Он предполагает использование типовых планов приватизации независимо от размера предприятия, его экономического потенциала, отраслевой принадлежности, а также типового подхода к оценке имущества приватизируемых предприятий.

Государство, руководя процессами разгосударствления и приватизации, использует такой испытанный мировой практикой метод, как программный подход. В соответствии с этим Кабинет Министров Республики Узбекистан разработал и в марте 1994 г. утвердил Государственную программу по углублению процессов разгосударствления и приватизации — основной государственный документ в области приватизации на перспективу, определивший стратегические цели данного процесса. Тактические же цели приватизации решались в рамках отраслевых и региональных (территориальных) программ, вытекающих из Государственной программы приватизации. К названным выше программам предъявлялись общие требования:

- они должны разрабатываться с учетом приоритетных направлений Государственной программы приватизации;
- в обязательном порядке включать мероприятия по охране окружающей среды;
- их необходимо осуществлять оперативно и качественно, с учетом регламента ответственности подразделений и лиц, отвечающих за разгосударствление и приватизацию в регионе или отрасли.

При разработке отраслевых программ приватизации государством предусматривалось, а Госкомимуществом РУз инициировалось:

- проведение качественного и количественного анализа существующего положения в отрасли и определение ее стратегии и тактики в условиях перехода к рыночным отношениям;
- определение перечня предприятий отрасли, подлежащих разгосударствлению и приватизации;
- подготовка предложений по преобразованию действу-

ющих в отрасли предприятий в форме акционерных обществ закрытого типа (АОЗТ) в акционерные общества открытого типа (АООТ);

— применение типового устава АО с учетом необходимости перехода отрасли на экономические и договорные методы управления;

— использование с учетом специфики каждой отрасли национальной экономики возможностей реализации государственного имущества иностранным партнерам и инвесторам.

В Узбекистане тщательно изучался существующий и нарабатывался свой опыт перестройки и изменения форм собственности. Были разработаны основные этапы смены формы собственности. Период 1992—1993 гг. стал первым этапом активной приватизации, 1994—1995 гг. — вторым этапом, 1996—1998 гг. — третьим этапом, и в конце 1998 г. начался четвертый этап приватизации.

В республике негосударственную форму собственности имеют свыше 85% всех предприятий, где занято более 65% трудоспособного населения (табл. 3).

Таблица 3

Некоторые основные показатели социально-экономического развития Республики Узбекистан*

Показатели	Единица измерения	I полугодие 2000 г.	I полугодие 2001 г.
Валовой внутренний продукт (ВВП)	млрд сум.	4658,8	4868,4
Валовая продукция сельского хозяйства в том числе:	млрд сум.	1996,9	2086,8
продукция растениеводства	млрд сум.	1025,5	1097,6
продукция животноводства	млрд сум.	971,4	989,2
Заработная плата на конец периода	сум.	16697,8	25336,6
Объем реализации платных услуг населению	млрд сум.	411,9	471,2

*Материалы Министерства макроэкономики и статистики РУз.

На базе государственного имущества было создано 3685 АО, 2966 коллективных, 13544 малых и частных, также 497 совместных предприятий. В частную собственность реализовано более 39 тыс. объектов недвижимости, а доля негосударственного сектора в целом по экономике в 2000 г. достигла 87,7%.

Дальнейшее углубление процессов приватизации предполагает:

- смещение акцента от количественных показателей приватизации к осуществлению глубокой реструктуризации отраслей и совершенствованию механизмов постприватизационной поддержки предприятий;

- расширение арсенала способов и методов приватизации с целью более полного учета отраслевых и региональных особенностей, совершенствования оценки приватизируемого имущества, его реализации на тендерной основе;

- повышение эффективности экономики путем активной поддержки предпринимательства, осуществления процедур санации и реструктуризации, а также ликвидации убыточных предприятий;

- вовлечение широких слоев населения в процесс акционирования и дальнейшее развитие фондового рынка.

Таким образом, практика поэтапного, последовательного осуществления экономических преобразований полностью оправдала себя. Экономическая реформа в Узбекистане проводится для повышения эффективности производства и улучшения благосостояния народа.

2.4. Развитие предпринимательства в Узбекистане

Процесс приватизации связан с формированием новой организационно-экономической структуры предпринимательства и самого предпринимательства как экономического феномена.

Предпринимательство (производственное, коммерческое, финансовое) представляет собой специфический сектор экономики, функционирующий в соответствии с рядом присущих именно ему закономерностей. Структурные элементы этого сектора — разнообразные предприятия — действуют по строгому принципу: либо хозяйственный успех, либо бан-

кротство, экономическая смерть. Этот принцип, реализуемый в условиях конкуренции, неизбежно диктует стремление усилить деловую активность, увеличить хозяйственный оборот.

Малые предприятия (особенно в сфере торговли и общественного питания) являются ключевыми при переходе к эффективной рыночной экономике: они формируют спрос на готовые товары и продукцию. Критериями малого предпринимательства являются небольшое количество работников, виды и объем предоставляемых услуг, территориальная ограниченность и обозримость предприятия. Малые предприятия, вступая в отношения конкуренции друг с другом, способны насытить рынок товарами лучшего качества по более низким ценам.

Согласно законодательству Республики Узбекистан, под субъектами малого бизнеса, независимо от форм собственности, подразумеваются:

— микрофирмы со среднегодовой численностью занятых в производственных отраслях до 10 человек, а в сфере торговли, услуг и других отраслях непроектной сферы — до 5 человек;

— малые предприятия со среднегодовой численностью занятых в сфере промышленности до 40 человек; строительстве, сельском хозяйстве и других производственных отраслях — до 20 человек; науке, научном обслуживании, розничной торговле и других отраслях непроектной сферы — до 10 человек.

К субъектам частного предпринимательства относятся юридические лица, осуществляющие инициативную деятельность, направленную на производство товаров и оказание услуг, получение прибыли на основе собственного или привлеченного имущества других лиц, посредством применения собственного труда или труда по найму на свой риск и под свою имущественную ответственность. Кроме того, к данному сектору экономики относятся и физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица.

Узкая специализация, использование местных, более дешевых ресурсов и относительно низкие расходы на заработную плату обеспечивают высокую оборачиваемость капита-

ла малых предприятий. Кроме того, такие предприятия поддерживают более низкий уровень запасов сырья и готовой продукции, не имеют неустановленного оборудования и неиспользуемых площадей. Совмещение функций собственника и управляющего ограничивает диапазон управленческих процедур. Наличие консультантов и специалистов, занятых неполный рабочий день, для выполнения специализированных функций управления (бухгалтерский учет, делопроизводство и др.) позволяет малым структурам избавляться от штатных единиц, загрузка которых не может быть обеспечена с высокой эффективностью.

На МП часто удается поддерживать устойчивый социально-психологический климат, характеризующийся ощущением причастности работников к общему делу, быстрой реакцией руководства на негативные моменты в трудовом коллективе.

МП характеризуется устойчивостью и в кризисные периоды, так как такие структуры производят потребительские товары, спрос на которые в меньшей степени зависит от экономической нестабильности, чем потребность в продукции, производимой крупными предприятиями. Другими преимуществами МП являются их гибкость и приспособляемость к требованиям рынка, возможность в короткие сроки обновить ассортимент продукции и внедрить новейшие технические средства. И, наконец, МП являются существенным каналом поглощения избыточной рабочей силы.

По мере усиления стабилизационных процессов критерии образования различных субъектов хозяйствования в Узбекистане приближаются к общеевропейским требованиям, поскольку экономическому росту способствует концентрация производства, а правительство получает больше финансовых возможностей для предоставления льготных условий новым предприятиям негосударственного сектора экономики.

Выделяют следующие виды малого предпринимательства:

- индивидуальная предпринимательская деятельность, в т.ч. без образования юридического лица;
- малый бизнес в форме коллективных предприятий;
- предпринимательство хозяйственных объединений;
- предпринимательство арендных и кооперативных предприятий;

— государственные предприятия.

Важнейшим принципом организации деятельности субъектов малого и частного предпринимательства (в Узбекистане их 52 888 ед.) являются равные условия хозяйствования всех субъектов, независимо от формы собственности (государственная — 2137 ед., кооперативная — 557 ед., акционерная — 4104 ед., частная — 42 901 ед.). На все субъекты хозяйствования распространяются единые условия налогообложения, ценообразования, финансового учета и контроля и материально-технического снабжения, что не исключает актуальности формирования системы льгот для поддержки малого и среднего бизнеса и частного предпринимательства. На всех предприятиях, независимо от формы собственности и размера, должны быть созданы условия для повышения культуры организации производства и его эффективности, активизации человеческого труда.

Отраслевая структура малого предпринимательства в Узбекистане характеризуется высоким удельным весом предприятий торговли и общественного питания — 57,2%; промышленной деятельностью занято 14,6% малых предприятий; строительством — 10,6%; коммунально-бытовым обслуживанием — 3,3%; сельскохозяйственным производством — 2,3%. Наибольшее количество МП (около 60%) функционирует в области обращения, а на производственно-инновационный сектор приходится менее 30%.

Развитие малого и частного предпринимательства осуществляется в соответствии с государственной и территориальными программами развития малого и частного предпринимательства, разработанными Кабинетом Министров республики и органами государственной власти на местах.

В августе 1995 г. была принята Государственная программа поддержки развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Узбекистане.

Главными целями программы являются:

— приобщение к рыночной деятельности широких слоев населения, преодоление иждивенческой, потребительской психологии;

— создание новых рабочих мест, особенно в сельской местности, для обеспечения занятости людей;

— обеспечение условий для интенсивного развития рыночных отношений, развития конкуренции;

— внедрение небольших производств, малых и частных предприятий, обеспечивающих повышение эффективности хозяйствования, насыщение внутреннего рынка товарами, экспортоориентированность производства.

Уровень развития малого и частного предпринимательства во многом обусловлен проводимой государственной политикой по оказанию им финансовой поддержки.

В Узбекистане за короткие сроки создана сеть институтов рыночной экономики, оказывающих услуги предпринимателям: купля-продажа товаров и материальных ценностей, акций, недвижимости, кредитное обслуживание, выпуск и обращение ценных бумаг.

Финансовая поддержка малого бизнеса и частного предпринимательства осуществляется за счет средств республиканского и местного бюджетов, кредитного инвестирования коммерческими банками, иностранных инвестиций, а также частных благотворительных пожертвований.

Основными структурами, предоставляющими долгосрочные льготные кредиты субъектам предпринимательства, являются Фонд поддержки частного предпринимательства и малого бизнеса (Бизнес-фонд), Фонд дехканских и фермерских хозяйств, Фонд содействия занятости Министерства труда.

Приоритетными направлениями являются создание субъектов малого и частного предпринимательства в сельской местности, а также по производству конкурентоспособной и экспортоориентированной продукции и услуг.

Органы государственного управления разрабатывают и осуществляют меры по обеспечению субъектов предпринимательства экономической, правовой, статистической, производственно-технологической и иной информацией, необходимой для их эффективной деятельности.

Государство обеспечивает развитие системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для

малого и частного предпринимательства. Ежегодно в рамках программы подготовки кадров в системе бизнес-инкубаторов, Центра развития рыночных навыков силами высших и других учебных заведений основам малого бизнеса обучаются тысячи желающих открыть собственное дело. Если в 1999 г. было подготовлено около 8,5 тыс. человек, то в 2000 г. — 32,1 тыс. человек.

При территориальных палатах товаропроизводителей и предпринимателей Узбекистана (ПТПУ) созданы хозрасчетные центры информационно-консультативной поддержки малого и среднего предпринимательства (ЦИКПП). Они оказывают всестороннюю помощь субъектам МП, среднего бизнеса, частным предпринимателям в разработке различных документов, предоставляют информацию для эффективной реализации программ и проектов в области предпринимательства, юридические услуги и т.п.

Государственное регулирование процессов формирования и развития предпринимательства в Узбекистане основано на экономических мерах воздействия. При этом обеспечивают установление рациональной концентрации, специализации и размещения производства, изменение структуры инвестиций, переориентация производства на его потребности.

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод, что развитие процесса предпринимательства в Узбекистане вследствие целенаправленной государственной политики играет важную роль в решении экономических и социальных проблем, становлении и развитии рыночных отношений. Вместе с тем они пока еще отстают от уровня стран с развитой экономикой. Об имеющемся потенциале развития предпринимательства свидетельствуют показатели: количество субъектов малого и среднего бизнеса на 1000 человек населения в целом по республике составило 5,1 ед. Для сравнения, в Западной Европе — 40, а в России — 6 ед. Однако при развитии данного сектора экономики нельзя механически копировать зарубежные стандарты, необходимо учитывать специфические условия республики, особенно национально-исторические, природно-климатические, технико-экономические и др.

Ключевые термины

Мировой рынок, национальный рынок, местный рынок, совершенная конкуренция, монополистическая конкуренция, олигополия, монополия, многоукладная экономика, многоуровневая система поддержки бизнеса, индивидуальный метод приватизации, поточный метод приватизации, предпринимательство, малое предпринимательство.

Контрольные вопросы

1. Назовите основные компоненты экономической науки.
2. Перечислите параметры рыночной системы.
3. Какова сущность рынка и каковы компоненты инфраструктуры рынка?
4. Как можно повысить эффективность функционирования рыночной системы в Узбекистане?
5. Что вы понимаете под многоукладной экономикой?
6. В чем отличие процесса разгосударствления от приватизации имущества?
7. Чем отличается поточный метод приватизации от индивидуального?
8. Дайте определение понятиям: предпринимательство, предприниматель, предпринимательская деятельность, малый бизнес.
9. Как идет процесс развития предпринимательства в Узбекистане?

Глава 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА НАРОДНО-ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА УЗБЕКИСТАНА

3.1. Предмет, метод, структура и функции экономической теории

Слово «экономика», даже в среде специалистов, имеет множество определений: хозяйственное обустройство фирмы, отрасли, области, страны (например, экономика Узбекистана); наука о рациональном ведении хозяйства в условиях ограниченности ресурсов; совокупность отдельных отраслей национального хозяйства, обеспечивающая общество жизненно необходимыми материальными благами и услугами, главное поле деятельности людей; наука о ведении домашнего хозяйства. Экономика исследует поведение людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ (природных и производственных) и услуг в мире ограниченных ресурсов. Экономика исследует проблемы эффективного использования ограниченных природных ресурсов или управления ими с целью достижения максимального удовлетворения материальных потребностей человека. Экономика — научная дисциплина, то есть систематизированное знание о сущности предмета. Экономика — особая сфера социальной жизни. Она функционирует и развивается по собственным законам, не является сферой приложения сил только профессиональных экономистов, в ней участвуют все члены общества. В рыночной экономике быть экономистом обязан каждый. Но что значит «быть экономистом»? Это означает учитывать в любом действии человека соотношение затрат и выгод. Подобный учет охватывает всю общественную жизнь, придает экономический аспект любой форме деятельности людей. Это и есть *объект* изучения курса.

Главное назначение экономики Узбекистана — создание национального богатства, способного удовлетворять мате-

риальные потребности граждан страны. Чтобы создать такое богатство, люди используют имеющиеся у них ресурсы: землю, труд, капитал, предпринимательские способности. От их сочетания зависит уровень экономики сельского хозяйства, промышленности, транспорта и связи, торговли и общественного питания, строительства, сфер услуг. При этом они вступают во взаимодействие друг с другом.

Люди не только участвуют в экономических отношениях непосредственно, но и направляют свои усилия на то, чтобы понять природу этих отношений и законы их развития. Возникла особая — экономическая — наука. Она относится к разряду общественных (социальных) наук, поскольку экономические явления и процессы осуществляются посредством общественных отношений между людьми.

Во всех социальных науках определение их предмета составляет сложную проблему. Не представляет исключения и экономическая наука. Ее определяют как науку:

- о национальном богатстве;
- о видах деятельности, связанных с денежными сделками;
- об отношениях при производстве, распределении, обмене и потреблении материальных благ;
- о повседневной жизнедеятельности людей, извлечении ими средств к существованию и использовании этих средств;
- об использовании ограниченных ресурсов для создания различных товаров и распределении их между членами общества в целях потребления.

Таков далеко не полный перечень определений предмета экономической теории, которые встречаются в современной литературе. Обобщив их, можно резюмировать: экономическая теория изучает взаимодействие людей в процессе поиска эффективных путей использования ограниченных производственных ресурсов в целях удовлетворения материальных потребностей общества.

Если предмет экономической науки раскрывает, *что* познается, то метод — *как* познается. Метод экономической науки не может быть производным, он должен соответствовать особенностям предмета соответствующей науки (политической экономии, экономики отдельных отраслей).

Экономические явления, процессы и системы нельзя

взвесить на весах, положить под микроскоп, просветить рентгеновским лучом; их нельзя поместить в лабораторные условия, чтобы провести над ними эксперимент. Экономические процессы, явления и системы не протекают в «чистом» виде. Они вплетены в сложную ткань реальной общественной жизни, оказываясь «окрашенными» в цвета политических, социальных, психологических, мотивационных и многих других явлений, процессов и систем. Поэтому в качестве основного средства их познания применяют абстракцию, т.е. отвлечение от всего того, что не соответствует природе изучаемого предмета.

На первый взгляд может показаться, что абстракция отрывает экономическое знание от действительности. Однако это заблуждение: абстракция не уводит от действительности, а напротив, приближает к ней, к тому истинному порядку, который скрывается за нагромождением отдельных фактов и различных событий. В этом состоит практическое значение абстракции и полученных на основе абстрактного анализа понятий, отражающих содержание экономических явлений (цена, товар, деньги, капитал, заработная плата, прибыль и т.д.). Они составляют логический «скелет» экономической теории. Каждая из них занимает свое место, находясь во взаимосвязи экономической системы с другими экономическими категориями.

Абстрактный подход не отвергает, а исходит из необходимости изучения реальных экономических явлений. Научные факты — исходная база познания экономической реальности. Они могут выступать в виде данных статистики, информации о событиях, поведении людей, различных предприятий, фирм и пр.

Можно взять какую-то ограниченную совокупность фактов и описать их, сравнив, к примеру, между собой. В результате возникнет знание о какой-то отдельной стороне экономической действительности. Такое знание называется описательным, или эмпирическим.

Если подвергнуть изучению значительный массив фактов, имеющих отношение к различным сторонам экономической реальности, выявить их внутренние связи и зависимости, то полученное знание будет иметь теоретический характер. Теория — это целостное (системное) знание о предмете науки, выраженное системой экономических категорий, принципов и законов.

Экономическая теория — более развитая форма знания, чем знание эмпирическое. В экономической науке оба вида знания находятся в неразрывном единстве.

Изучая действительность, экономическая мысль народа движется от фактов, их накопления, систематизации и обобщения к формулировке теоретических положений и экономических принципов (описание возможности использования ограниченных ресурсов для достижения поставленных целей). Это и есть метод индукции — выведение теоретических положений и экономических принципов из фактов, движение мысли от частного к общему. Под индукцией мы подразумеваем выведение принципов из фактов, то есть накапливаем научные факты, затем систематизируем и анализируем, чтобы можно было вывести обобщение или экономический принцип. Индукция идет от научных фактов к теории.

Работа с научными фактами, в силу их значительного множества, представляет большую сложность. Чтобы факты правильно сгруппировать, обычно используют предварительно сформулированные экономические принципы и теоретические предположения, которые называются гипотезами. Это позволяет обрести концептуальную интерпретацию, а экономическим принципам и гипотезам — пройти проверку научными фактами. Подобный познавательный прием носит название дедукции, что означает движение познания от теории к фактам, от общего к частному.

Хотя дедукция и индукция представляют собой противоположные способы исследования экономических явлений, процессов и систем, в реальном познавательном объекте их трудно разделить. Они взаимодополняют друг друга, обеспечивая тем самым действенность методов исследования.

Экономическая наука имеет сложную *структуру*. Это отражает сложное строение экономической действительности.

Общая экономическая теория — это совокупность частных дисциплин, которые изучают отдельные стороны экономической системы, прежде всего ее отраслевой, функциональный и региональный аспекты, также могут быть «история народного хозяйства», «история экономической мысли».

Отраслевая организация хозяйственного комплекса Узбекистана предполагает существование таких экономических наук, как «Экономика сельского хозяйства», «Экономика промышленности», «Экономика транспорта и связи», «Экономика торговли», «Экономика строительства», «Экономика природопользования» и т.д.

К функциональным экономическим наукам относятся «Экономическая кибернетика», «Менеджмент», «Маркетинг», «Экономическая статистика», «Бухгалтерский учет», «Финансы и кредит» и др.

Общая экономическая теория и частные экономические науки неразрывно связаны друг с другом. Экономическая теория обеспечивает частные экономические науки принципами, которые воплощают точку зрения экономики в целом и используются в качестве средства познания тех или иных сторон экономической деятельности. В свою очередь, знания, добытые частными науками, служат для экономической теории материалом для новых принципиальных обобщений.

Вопрос о *функциях* экономической теории — это вопрос о ее непосредственной применимости. Понимание последней не сводится только к прикладному аспекту, оно включает еще *познавательную и методологическую функции*.

Как и любая другая отрасль научного знания, экономическая теория направлена прежде всего на познание реальных экономических процессов, т.е. раскрытие законов развития экономики. Важно иметь в виду, что экономическая теория изучает экономику в целом, а не отдельные ее секторы, сферы, отрасли и пр. Поэтому она не раскрывает «секретов» о способах получения крупных доходов, достижении делового успеха, приемах домашнего счетоводства. Тем не менее, знание экономических основ общества является важным элементом его высокого образовательного и культурного уровня, непременным условием проведения эффективной экономической политики.

Экономическая теория не есть набор готовых правил, рекомендаций, которые люди применяют во всех случаях жизни, сталкиваясь с экономическими проблемами. Скорее всего она является методом, ориентирующим знанием в соответствующем предмете. Экономическая теория — это интеллек-

туальный инструмент, овладение которым позволяет приходить к правильным решениям в конкретных ситуациях.

В экономической теории различают три подхода к ее предмету, к изучению проблем и явлений реальности: макроэкономика, мезоэкономика (отраслевая экономика) и микроэкономика.

3.2. Характеристика экономики общественного сектора

Общественный продукт воплощает затраты труда во всех звеньях хозяйственного комплекса страны и может быть охарактеризован как сумма продукции отдельных производителей, первичных звеньев отраслей и секторов экономики за определенное время (обычно за год). С другой стороны, продукт или благо — это результат производства. Каждый продукт характеризуется определенными свойствами: способностью удовлетворять ту или иную потребность людей и воплощенными в нем затратами общественного труда.

Совокупность механических, физиологических, химических, биологических, духовных, культурных, социальных, физических и других полезных свойств делает продукт способным удовлетворять потребности людей, превращает его в потребительскую стоимость. Именно так в экономике называется натурально-вещественная сторона продукта.

Потребности, в отличие от желаний, объективны и выражают необходимость в материальных и духовных благах для обеспечения жизнедеятельности человека, социальной группы, общества в целом. Многочисленны и способы их удовлетворения.

В каждом конкретном случае результатом производства выступает единичный продукт: хлопковое волокно, цемент, нефть, прядильные машины, минеральные удобрения, кирпич строительный, линолеум, сталь, прокат черных металлов, экскаваторы, тракторы, автомобили, мостовые электрические краны, хлопкоуборочные машины, прядильные машины, хлопчатобумажные ткани, шелковые ткани, чулочно-носочные изделия, трикотажные изделия, бумага и т.д. Но экономическая наука имеет дело не с единичным продуктом и не с каким-то конкретным производственным

процессом, а с общественным производством, результатом которого выступает общественный продукт.

В состав общественного продукта входят разнообразные материальные и нематериальные блага и услуги. Они создаются в различных секторах экономики, сферах и отраслях общественного производства. В наиболее общем виде его структура и классификация отраслей могут быть представлены следующим образом:



Материальное производство включает в себя отрасли и предприятия, фирмы по производству материальных благ (промышленность, сельское хозяйство, строительство), а также по оказанию материальных услуг (информатика, транспорт, торговля, коммуникации, банковская система).

В отраслях *нематериального производства* создаются особые нематериальные блага (духовные ценности), а также оказываются нематериальные услуги. Это услуги здравоохранения, образования, научное консультирование и др.

Характеристика общественного продукта как сумма продукции фирм, предприятий различных секторов, сфер и отраслей народнохозяйственного комплекса необходима. Однако она недостаточна, ибо часть продукции отдельных звеньев народного хозяйства (сырье, материалы, топливо) расходуется в течение этого же периода (года) при изготовлении продукции на более поздних стадиях. По этой причине здесь возникает повторный счет.

В связи с этим важной формой общественного продукта

служит конечный продукт. Он образуется путем вычитания из валового продукта общества всего оборота предметов труда, то есть путем устранения их повторного счета. В то же время он включает в себя часть затрат овеществленного труда, воплощенного в средствах труда. Эта часть по экономическому содержанию является важным источником обновления общественного производства.

Если полностью исключить из валового общественного продукта затраты овеществленного труда прошлых лет, то получим чистый продукт общества. С точки зрения натурально-вещественной формы, чистый продукт — это весь общественный продукт за вычетом той его части, которая идет на возмещение израсходованных на его изготовление средств производства. По натурально-вещественному составу чистый продукт включает в основном предметы потребления, предназначенные для личного потребления, а также средства производства, используемые для расширения производства. Чистый продукт правомерно характеризовать как результат вновь приложенного в данном году труда.

В экономической науке и в современной учетно-статистической практике чистый продукт общества получил название *национального дохода*. Он характеризуется также показателем так называемого *валового национального продукта* (ВНП). Последний определяется суммированием доходов предприятий, фирм и населения в материальном и нематериальном производстве. В валовой национальный продукт включается также величина амортизационных отчислений, образующихся в результате перенесения стоимости применяемых средств труда на готовый продукт.

Производство товаров и услуг происходит в процессе рационального взаимодействия факторов производства, направленного на получение определенной прибыли при «по возможности» минимальных издержках. Здесь мы имеем дело с проблемой комбинации факторов, обеспечивающей наименьшие издержки производства.

Масса производственных товаров включает в себя не только материальные блага, но и услуги, например, услуги врача, налогового инспектора, банков или государства.

Чем больше произведено товаров и услуг, предназначенных для потребления, тем полнее могут быть удовлетворены

потребности населения, то есть общественный продукт выступает как показатель благосостояния. Поэтому величина общественного продукта может рассматриваться так же, как критерий эффективности народнохозяйственного комплекса, сектора экономики, отрасли и благосостояния народа, если при этом принимать во внимание проблему количественного и качественного роста.



Формирование общественного продукта

При объединении всех производственных товаров в единый общественный продукт возникают трудности. Такие весьма различные товары и услуги, как, например, жилые дома, велосипеды, фрукты и овощи, которые произведены в течение одного года, нельзя просто суммировать или сравни-

вать, если им не придать денежного выражения. Поэтому общественный продукт определяется в рыночных ценах. Для большей части товаров проблем не возникает, так как они произведены для рынка и там получают рыночную цену. Труднее поддаются оценке товары, не имеющие рыночной цены.

Для рыночной цены центром является рыночная (общественная) стоимость. *Общественная (рыночная) стоимость* — общая для товаров данного вида стоимость, складывающаяся в процессе внутриотраслевой конкуренции. Фирмы одной и той же отрасли отличаются по степени технической оснащенности, уровню организации производства и труда, размерам производства, квалификации рабочей силы и другим технико-экономическим параметрам. Поэтому у них не совпадает производительность труда, а значит, в равное рабочее время ими производится разное количество продукции. Индивидуальная стоимость товаров оказывается неодинаковой. В процессе внутриотраслевой конкуренции разные индивидуальные стоимости выражаются в единой для всех товаров данного вида общественной (рыночной) стоимости, которая определяется, как правило, индивидуальной стоимостью тех товаров, которые производятся при средних для данной отрасли условиях и составляют значительную или преобладающую массу производимых в ней продуктов.

Рыночная стоимость, таким образом, представляет собой среднюю стоимость товаров, произведенных в данной сфере производства, и выражает действительную среднюю производительность труда. Общественная (рыночная) стоимость единицы продукта может регулироваться индивидуальной стоимостью товаров, произведенных не только при средних, но и при лучших или худших условиях. Воздействие спроса и предложения на общественную (рыночную) стоимость, в отличие от их воздействия на цены, происходит опосредованно, через условия и издержки производства. Образование монополий в экономике вносит существенные коррективы в механизм и характер формирования рыночной стоимости.

Собственное производство на фирмах, например изготовление токарного станка для своих нужд, оценивается по сопоставимым рыночным ценам.

Услуги в индивидуальном домашнем хозяйстве, выполняемые самими членами семьи (в первую очередь, нелегкий труд домашних хозяек), не рассчитаны на рынок. Статистический учет этого вида услуг связан с чрезвычайно высокими затратами, поэтому при определении величины общественного продукта они не принимаются во внимание.

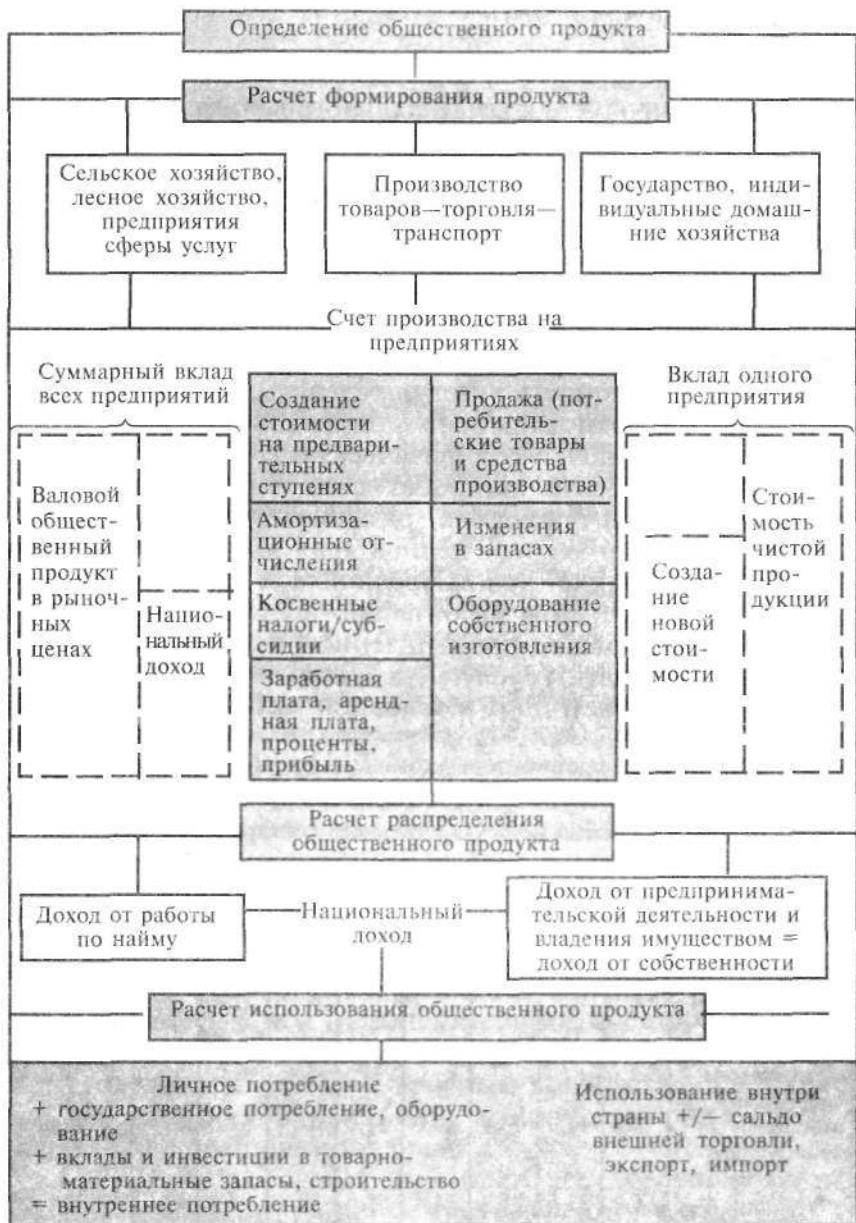
Таким образом, *общественный продукт* — это выраженная в рыночных ценах совокупность товаров и услуг, произведенных в течение одного года. В нем находят отражение эффективность национальной экономики и благосостояние народа Узбекистана.

Чтобы лучше понять процесс возникновения общественного продукта, следует начать с модели *простого хозяйственного оборота*. Исходим из того, что существуют лишь два хозяйственных субъекта: фирма и индивидуальное домашнее хозяйство. Государство и заграница не являются участниками процесса. Отсутствуют сбережения и инвестиции.

Создание стоимости общественного продукта учитывается в счетах прибыли и убытков отдельных отраслей экономики, которые, в свою очередь, представляют собой обобщение производственных издержек и прибылей отдельных фирм, входящих в эти отрасли. Счет производства можно сравнить с отчетом о результатах хозяйственной деятельности предприятия, в котором издержкам, с одной стороны, противостоят доходы фирмы, с другой. Издержки, которые рассматриваются как потребление факторов производства в стоимостном выражении, состоят из заработной платы и арендной платы, процентов, прибыли и стоимости материальных затрат.

Определение статистических величин «общественный продукт» и «национальный доход» происходит практически в условиях *расширенного хозяйственного оборота*. Поэтому здесь снимаются все ограничения, которые действовали при рассмотрении простого хозяйственного оборота. Теперь к двум хозяйственным субъектам — индивидуальному домашнему хозяйству и предприятию — добавляются государство и внешние связи. Предполагаются сбережения и инвестиции. Кроме потребительских товаров изготавливаются также основные средства производства.

Общественный продукт и национальный доход проявляются тройным образом: в виде факторных затрат в отраслях



Установление величины общественного продукта

экономики, в виде дохода домашних хозяйств и в виде потребления этими домашними хозяйствами (см. схему на с. 59). Соответственно существуют и три метода расчета общественного продукта и национального дохода: с точки зрения создания — распределения — использования.

Государство может обеспечивать производство частных товаров, но, как правило, таких, снабжение которыми связано с предельными издержками. Такие товары называются обеспечиваемыми государством частными товарами. Помимо рыночных затрат, важной причиной обеспечения государством некоторых товаров является социальная политика. Так, образование, здравоохранение могут быть и частными. Но если их доступность будет определяться исключительно финансовыми возможностями индивидов, общество будет обречено на социальную и физическую деградацию.

Экономика Республики Узбекистан за годы независимости развивалась и продолжает развиваться в различных аспектах. Например, за этот период доля негосударственного сектора в экономике страны увеличилась с 1,3 до 11 раз, а именно в производстве строительно-подрядных работ — в 11 раз; в производстве промышленной продукции — в 6,7; общем объеме платных услуг — в 4; в розничном товарообороте — в 2; в инвестициях в основной капитал — в 1,5 раза (табл. 4).

Таблица 4

Динамика развития негосударственного сектора в экономике Узбекистана, %*

Показатели	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Доля негосударственного сектора:										
в строительно-подрядных работах	10,0	11,9	15,9	49,0	51,0	47,9	52,0	61,4	63,6	65,4
производстве промышленной продукции	66,0	63,6	88,0	94,4	97,6	97,8	98,6	98,7	98,9	99,0
общем объеме платных услуг	24,4	31,1	24,9	31,6	44,9	30,0	32,4	40,7	36,7	34,6

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
розничном товарообороте	7,6	10,5	8,9	24,0	62,1	64,2	71,8	76,5	77,7	81,2
инвестициях в основной капита- л	52,5	53,5	72,0	90,6	91,7	94,5	95,3	95,5	96,0	96,8
валовой продукции сельского хозяйства	14,0	13,9	10,5	8,5	30,4	34,6	43,0	53,7	54,0	57,1

*Экономическое обозрение. 2001. № 8-9. С. 16.

Анализ динамики развития негосударственного сектора экономики Узбекистана показывает, что разгосударствление в республике бурно происходило в основном с 1994 по 1998 г., в остальной период — более стабильно.

Годовая валовая стоимость всех товаров и услуг, созданных на территории Узбекистана (без учета поступлений от международных операций), занимает центральное место в системе национальных счетов.

Мерилом национального благосостояния является показатель «валовой внутренний продукт» (ВВП) на душу населения, а величина валового внутреннего продукта на одного работника (или на отработанный час) — основным измерителем производительности труда. Например, по республике денежный доход на душу населения в 1997 г. составлял 26,4 тыс. сумов, а в 2000 г. увеличился до 95,9 тыс. сумов; розничный товарооборот на душу населения, соответственно, 10 269 сумов и 72 302 сума; объем платных услуг на душу населения — 2972,1 и 12340,2 сума.

В составе валового внутреннего продукта различают *промежуточный продукт* (перенесенная стоимость сырья, топлива, материалов, энергии, полуфабрикатов, комплектующих изделий) и *конечный продукт*: совокупность потребительных стоимостей, выбывших из процесса производства и идущих на конечное потребление.

ВВП — годовая валовая стоимость всех товаров и услуг за вычетом стоимости их промежуточного потребления. Таким образом, ВВП является суммой конечной продукции производителей-резидентов, использующих факторы производ-

ства только данной страны, в данном случае Узбекистана. Поскольку ВВП не учитывает поступлений от международных операций, он является самым важным показателем макроэкономики. Размер ВВП отраслей народнохозяйственного комплекса, в частности ВВП производства промышленной продукции, розничного товарооборота, довольно весомый.

В настоящее время в республике отраслевая структура ВВП характеризуется высоким удельным весом: предприятия сферы услуг — 42,5 %, промышленности — 17,6 %, сельского хозяйства — 16,2 %, чистых налогов — 6,4 % (данные за 2000 г.).

Характеристика взаимосвязанных стадий экономического процесса — производство материальных благ и оказание услуг, распределение доходов, конечное использование материальных благ — выражается в уровнях валового национального продукта ВВП — это сумма результатов экономической деятельности всех хозяйственных единиц: предприятий, фирм, организаций и учреждений сфер материального производства и услуг, личных подсобных и фермерских хозяйств, отдельных лиц, занятых индивидуальной трудовой деятельностью. Созданный ВВП есть сумма валовой добавленной стоимости всех отраслей национальной экономики. При таком подсчете ВВП не включает в себя стоимость израсходованного сырья, материалов, топлива и др. материальных ресурсов, а также оказанных хозяйственным единицам услуг. На стадии формирования доходов ВВП определяется как общая сумма доходов хозяйственных единиц от экономической деятельности (оплата труда, прибыль, чистый доход ширкатных хозяйств, доход от индивидуальной трудовой деятельности и др.), а также амортизационных отчислений. И использованный ВВП выступает как результат конечного потребления материальных благ и услуг, капитальных вложений, прироста материальных оборотных средств и сальдо внешней торговли.

Величина ВВП определяется методом конечного использования, который предполагает суммирование затрат всех экономических субъектов на приобретение вновь созданных конечных товаров и услуг. Рассчитанная таким образом величина ВВП равна сумме расходов на приобретение, инвестирование, государственные закупки и чистый экспорт.

Можно было бы продолжить о порядке их измерения,

но, поскольку задача данного параграфа ограничивается раскрытием основных характеристик экономики общественного сектора страны, считаем что вышеизложенное в основном отражает постановку вопроса.

Как видно из сказанного, определенная часть товаров и услуг в рыночной экономике Узбекистана производится частными предпринимателями. Тем не менее, рыночный механизм не в состоянии обеспечить производство всех благ и услуг, необходимых для удовлетворения потребностей общества. Поэтому на микроуровне возникает система экономических отношений регулирования производства благ и услуг, которые не могут быть обеспечены рынком. Такие блага называются в экономической теории «общественными товарами». Механизм их производства и изучает курс «Экономика общественного сектора».

Существуют периодические изменения в отношениях между частным и общественным потреблением. По мере удовлетворенности людей частным обеспечением, они обращаются к общественным службам, и наоборот.

3.3. Экономическая политика государства и теневая экономика

Основной целью экономической политики государства является определение оптимального соотношения «государство» и «рынок» в данных исторических обстоятельствах, с другой стороны, *экономическая политика* — это совокупность предпринимаемых государством мер воздействия на экономические процессы для реализации поставленных целей. Вопросом о том, как политикам следует действовать, занимается нормативная теория экономической политики. Она изучает проблему необходимости, характера и границ государственного вмешательства в экономику. Позитивная теория экономической политики тесно связана с политологией, изучает практику разработки и реализации экономической политики.

При разработке варианта экономической политики важно как можно более точно определить время и мощность воздействия инструмента на цель. Для этого необходимо учитывать наличие лаговой структуры экономической политики: Она включает: промежуток времени, необходимый для

осознания политиками насущности соответствующей проблемы регулирования; промежуток времени, необходимый для принятия решений о запуске регулирующих механизмов; время конкретных действий государственных институтов по включению соответствующих инструментов; промежуток времени между изменением текущего инструмента и совокупного инструмента экономической политики; время непосредственного воздействия инструмента на цель.

Воздействие инструмента экономической политики на цель имеет различную мощьность во времени. Основными инструментами экономического вмешательства государства служат «налоги», «закупки», «платежи», «субсидии», «кредиты». Государство берет на себя следующие функции:

- обеспечение экономики нужным количеством денег;
- регулирование внешних, побочных эффектов рыночной деятельности (например, экологических аспектов производства);

- удовлетворение потребностей в коллективных благах, которые нельзя измерить в деньгах и превратить в спрос. Речь идет о товарах и услугах коллективного пользования, находящихся на бюджетном финансировании, в потреблении которых участвуют все члены общества: оборона, охрана общественного порядка, государственное управление, единая энергетическая система.

Для Республики Узбекистан, идущей к рынку, особую актуальность приобретает вопрос экологической политики. Поэтому в книге И.А. Каримова «Узбекистан — собственная модель перехода на рыночные отношения» подчеркивается необходимость сохранения за государством властных функций в настоящее время. В период перехода к рынку государство, во избежание хаоса, не только осуществляет защитные функции базовых отраслей и интересов населения, но и является инициатором и проводником реформ.

Развитие народнохозяйственного комплекса экономически и промышленно развитых стран, интегрированных в мировую экономику, показало, что рыночных сил саморегулирования недостаточно для того, чтобы самостоятельно преодолевать возникающие кризисы. Так, мировой экономический кризис периода 1929—1932 гг. привел к общему краху мирового хозяйства, который сопровождался массо-

вой безработицей и неиспользованными производственными мощностями. Из опыта этого кризиса возникло осознание того, что государство должно активно вмешиваться в экономический процесс. Складывающаяся к определенному времени неблагоприятная экономическая ситуация (например, инфляция, безработица) должна быть изменена таким образом, чтобы можно было достичь, используя соответствующие средства, поставленных целей (полная занятость или стабилизация уровня цен).

Государственное регулирование экономики переходного этапа проявляется как в создании правовой основы и рамочных условий функционирования экономики страны на микроуровне (взаимодействие субъектов рынка, трансформация государственных институтов в рыночные), так и в активизации прямого воздействия на макроуровне (например, в определении приоритетов развития, в выработке стратегии и тактики реформ). В работе отмечен и тот факт, что по мере продвижения к рынку на смену прямому государственному руководству экономикой придет косвенное воздействие на нее посредством экономических рычагов и стимулов (финансы, кредит, налогообложение, валютная политика, контроль за ценами).

На первом этапе перехода к рынку в Узбекистане была создана практически новая система управления экономикой, отвечающая изменившимся реалиям. Так, вместо прежнего Госплана создан Государственный комитет по прогнозированию и статистике, координирующий ход проведения экономических реформ в республике, вместо Госснаба — Республиканская акционерная ассоциация оптовой и биржевой торговли, призванная создать необходимую рыночную инфраструктуру.

В целях проведения единой государственной налоговой и таможенной политики были образованы Государственный таможенный комитет и Государственный налоговый комитет Республики Узбекистан. Государственный комитет по управлению госимуществом и поддержке предпринимательства (Госкомимущество) занимается вопросами формирования многоукладной экономики, возрождением частного сектора в нашей стране.

В процессе первого этапа формирования рыночной эконо-

номии Узбекистана полностью демонтированы отраслевые министерства путем преобразования их в ассоциации, корпорации, концерны, союзы. В их состав входят предприятия и фирмы на основе общности их экономических интересов, независимо от ведомственной подчиненности и форм собственности. В отраслях, имеющих общенациональное значение (туризм, транспорт, культура и др.), были созданы национальные компании, работающие в режиме самофинансирования. С предоставлением структурным образованиям нижнего звена экономической свободы в Узбекистане был совершен переход на новый стиль хозяйственного управления. В результате фирмы получили право самостоятельно организовывать производство, осуществлять свой сбыт продукции, неся всю полноту ответственности за результаты своей хозяйственной деятельности.

Характерной чертой становления рыночных отношений в республике является перенос центра тяжести всей работы по реформированию экономики непосредственно на места. Усиление территориальных аспектов рыночных преобразований проявилось, в частности, в учреждении института хокимов, возглавляющих представительскую и исполнительно-распорядительную власть на местах. Под руководством хокимов на местном уровне, в территориальном разрезе решаются проблемы формирования многоукладной экономики, приватизации государственного имущества, ускоренного развития производительных сил, роста благосостояния людей.

Отдельные цели экономической политики могут согласовываться между собой или оказаться несовместимыми. Для того чтобы разрешить проблематику конфликта целей, экономическая политика стремится на практике к компромиссам: приоритет отдается цели, наиболее подверженной нежелательному воздействию, с учетом прочих целей.

Для достижения целей экономической политики необходимо применять инструменты денежного, налогового и внешнеэкономического характера в соответствии со сложившейся конъюнктурой. Очередным принципом глобального регулирования экономики является невмешательство в деятельность индивидуальных домашних хозяйств и отдельных предприятий. Отсутствует также детальное планирование, например количественное определение капиталовложений

в машиностроение на определенный период времени. Воздействие на общеэкономические величины происходит, скорее, через осуществление глобальных мероприятий, например: изменение ставки учетного процента (денежная политика поощрения инвестиций (фискальная политика, то есть стремление регулировать ход конъюнктуры с помощью антициклических мер в области государственных доходов и расходов), изменение валютного курса (внешнеэкономическая политика, то есть все те меры, которые государство предпринимает, чтобы оказать определенное воздействие на внешнеэкономические отношения страны).

Цели внешнеэкономической политики вытекают из общих экономико-политических задач страны. Определенную роль играют при этом политические или оборонные аспекты, например запрет на вывоз важного стратегического сырья или оружия в регионы с напряженной обстановкой.

Таким образом, экономическая политика государства выражается в следующем:

— *государство как рыночный субъект.* Роль государства в механизме рыночной экономики — основная проблема современной экономической теории. Государство в той мере включено в рыночную экономику, в какой располагает доходом и производит расходы. Государство — единственный субъект рыночной экономики, требования которого обязательны для всех негосударственных субъектов;

— *принципы и цели государственного регулирования.* Задача состоит в нахождении оптимальной меры и наиболее эффективных форм государственного регулирования экономики. Именно государство превратилось сегодня в гаранта стабильности, оптимальности и цивилизованности рыночной экономики;

— *правовое регулирование экономики.* Заключается в разработке законов, обеспечивающих нормы функционирования рыночных структур (АО, банки, биржи), предпринимательства и коммерции, защиту прав покупателей и интересов общества, равноправие рыночных субъектов, посредничество между предпринимателями и наемными работниками, борьбу с теневой экономикой и т.д.;

— *финансовое регулирование.* Реализуется через налоги, инвестиции, дотации, кредиты, ставки учетного процесса, льготы для производящих приоритетную социальную продукцию;

регулирование цен, финансирование крупных научно-технических программ;

— *государственное предпринимательство*. Государство выступает как крупный хозяйственный субъект, непосредственно участвующий в рыночной экономике. Возникает особый вид «полугосударственных», «смешанных» предприятий, финансирование которых осуществляется, наряду с государством, и частными инвесторами;

— *социальное регулирование*. Главная цель — защита отдельных социальных групп населения, а именно: гарантия минимума заработной платы, обеспечение занятости, индексация фиксированных доходов.

Вышеперечисленные направления экономической политики государства являются общей стратегией по регулированию рыночной экономики.

Характеристика современной экономики Узбекистана будет односторонней, если мы проигнорируем такой ее реальный феномен, как *теневая экономика*.

«Социалистическая» теневая экономика выражалась, главным образом, в приписках, частном предпринимательстве, негосударственной торговой деятельности (спекуляции), коммерческом посредничестве и других формах частной экономической инициативы. Многие из них удовлетворяли определенные общественные потребности, а их нелегальность была обусловлена тотальным огосударствлением общественных отношений. С 90-х гг. основной формой выражения теневой экономики становится экономическая преступность.

В настоящее время под теневой экономикой понимается предпринимательская и иная экономическая деятельность, приносящая более высокую, чем в легальной сфере, прибыль в результате уклонения от налогов, обмана, подлога, занятие запрещенными и потому криминальными видами экономической деятельности.

Теневая экономика — сложное по структуре и многоплановое понятие. Прежде всего она ассоциируется с криминальными, то есть преступными, уголовно наказуемыми способами извлечения доходов. Однако экономическая преступность — важная, но не исчерпывающая часть теневой экономики. Более распространено понимание теневой экономики как скрытой от государства (неучтенной, нелегаль-

ной) деятельности. Такой подход к теневой экономике отражает главный ее признак — теневая экономика юридически не существует, она фиксируется вне форм государственного публично-правового контроля, сопровождается извлечением неконтролируемого дохода. В последнее время появилось определение теневой экономики как ведение дел (бизнеса) с нарушением установленных правил (налогообложения, кредитования, лицензирования и регистрирования и т.д.). Поэтому теневую экономику определяют как незаконное предпринимательство.

Таким образом, теневая экономика характеризуется с различных позиций, разные авторы включают в нее разное количество структурных элементов. При этом в абсолютном большинстве источников теневая экономика не оценивается однозначно негативно. Та часть теневой экономики, в которую включаются инициативные экономические отношения между гражданами или их объединениями — реальная деятельность людей по оказанию бытовых услуг, ремонту и строительству жилья, обслуживанию автомобилей, бытовой техники, частная медицинская или педагогическая практика и т.д., — не может восприниматься как сугубо негативная для общества. Иное отношение к той части теневой экономики, которая паразитирует на человеческих пороках, обслуживает деструктивные общественные потребности, способные нравственно и физически деформировать личность (проституция, торговля и иные сделки с детьми, наркобизнес, порнобизнес, незаконная торговля оружием и т.п.).

Таким образом, структуру современной теневой экономики можно представить в виде укрупненных блоков: подпольная экономика; фиктивная (мошенническая) экономика; криминальная («черная») экономика.

3.4. Трудовые и интеллектуальные ресурсы

Научно-экономическое содержание проблемы

Республика Узбекистан за последние годы достигла немалых успехов, но были, естественно, и трудности. Любая реформа неизбежно связана с трудностями, проблемами, решение которых требует значительных материальных и трудовых затрат. В их числе особое значение имеет использование трудовых и интеллектуальных ресурсов.

В Узбекистане сложилась своеобразная демографическая ситуация, которая сказывается на формировании трудовых ресурсов и решении проблем их трудоустройства, занятости. Переход республики к рыночным отношениям в экономике разнообразил виды трудовой деятельности. Существенно изменилась и структура занятости по формам собственности. В целом доля государственного сектора в этой сфере к 2000 г. составила 38%. Все это повышает актуальность эффективно-го использования ресурсов, в частности трудовых.

Экономика «вырастает» из производства, которое образует материальную основу экономики. Стремление наилучшим образом произвести товар (услугу) и удовлетворить свои потребности заставляет человека использовать все физические и интеллектуальные возможности. Здесь нельзя провести четкой границы, так как всякая профессиональная деятельность в большей или меньшей степени связана с интеллектуальным и физическим напряжением. Разделение труда в зависимости от вида деятельности схематично представлено ниже:



Существуют следующие виды трудовой деятельности:

- *труд, требующий большой предварительной подготовки.* Он характеризуется обучением в течение нескольких лет со сдачей итогового экзамена государственной комиссии или государственной аттестационной комиссии по специальности;
- *труд, не требующий большой предварительной подго-*

товки. Подготовка осуществляется в течение нескольких дней или недель на рабочем месте или на краткосрочных курсах (например, рабочий на конвейере);

— *труд, не требующий никакой подготовки*. Рабочая сила может быть использована на простых видах труда без обучения (например, грузчики или подсобные рабочие в строительстве).

Одной из важных общеэкономических целей общества является полная занятость самодеятельного населения. Безработица и неполный рабочий день не только уменьшают доходы и подавляют чувство достоинства, но и часто ведут к снижению желания трудиться и утрате своего социального статуса.

В условиях формирования рыночной экономики усиливается роль рынка труда, так как среди факторов производства преимущественно меняются состояние квалифицированной рабочей силы и спрос на ее качественные параметры. Квалификационные навыки — основное качество рабочей силы — в условиях рынка труда служат надежным средством от безработицы.

Современное состояние проблемы

Сегодня Узбекистан обладает мощным потенциалом трудовых ресурсов — почти 50% всего населения. Следует отметить, что трудоспособное население республики имеет довольно высокой образовательный уровень. Об этом убедительно сказано Президентом И.А. Каримовым: «Каждый четвертый, занятый в сфере материального производства и услуг, имеет высшее или среднее специальное образование. То есть сегодня по образовательному уровню республика по праву относится к высокообразованным странам»¹.

Ядром системы образования являются крупнейшие университеты, институты, учреждения по подготовке, переподготовке и повышению квалификации руководящих работников органов власти и управления, специалистов.

«Расширяется подготовка специалистов по отраслям знаний, связанным с развитием рыночных отношений, с пере-

¹ Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Т.: Узбекистон, 1997. С. 247—248.

довыми методами хозяйствования и научно-техническим развитием производства, внешнеэкономической деятельностью»¹.

В области образовательного комплекса Узбекистан идет по пути широкого сотрудничества со многими международными учебными заведениями. Для реализации программных задач динамического развития страны создается мощный интеллектуальный потенциал. Республика располагает достаточно развитым научно-техническим потенциалом фундаментальной и прикладной науки, наукоемкими технологиями, высококвалифицированными научными кадрами.

Труды научной интеллигенции республики получили признание во всем мире. По этому поводу в книге И.А. Каримова сказано: «Научно-исследовательский комплекс страны включает в себя 362 учреждения академического, вузовского и отраслевого профиля, в том числе 101 научно-исследовательский институт, 55 научно-исследовательских подразделений вузов, 65 проектно-конструкторских организаций, 32 научно-производственных объединения и экспериментальных предприятия, 30 информационно-вычислительных центров. Ядром научного потенциала является Академия наук Республики Узбекистан — ведущий научный и экспериментальный центр в регионе, имеющий более чем полувековую историю. В ее структуре созданы и успешно проводят исследования такие уникальные научные центры, как Институт ядерной физики, научно-производственное объединение «Физика-Солнце», НПО «Биолог», комплекс высокогорных астрономических обсерваторий на горе Майданак и ряд других.

В сфере науки занято около 46 тыс. человек, в том числе 2,8 тыс. докторов и примерно 16,1 тыс. кандидатов наук. Впервые создана Высшая аттестационная комиссия Республики Узбекистан, которая призвана готовить молодые научные кадры. Осуществляется подготовка научных кадров высшей квалификации по 20 отраслям наук»².

В республике созданы научные школы мирового класса. Ученые ведут фундаментальные и прикладные исследования по многим направлениям современной науки:

¹ Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. С. 248—249.

² Там же. С. 252—253.

— исследования в области математики, теории вероятностей, математического моделирования естественных и общественных процессов, информатики и вычислительной техники;

— исследования, связанные с изучением закономерностей геологических процессов;

— исследования в области молекулярной генетики, генно-клеточной инженерии, биотехнологии;

— исследования, связанные с изучением комплекса физико-химических свойств веществ;

— исследования всемирной и отечественной истории, культурного и духовного наследия, исторического и современного развития узбекского языка, литературы и фольклора Узбекистана.

В развитие интеллектуального потенциала республики, расширение международных научно-культурных связей значительный вклад внесли ученые-обществоведы, прежде всего историки, археологи, этнографы, языковеды и литературоведы.

В республике создана развитая система медицинского и социального обслуживания населения¹.

Международный опыт показывает, что подготовка квалифицированных кадров, способных работать в новых условиях хозяйствования, — длительный по времени процесс, неизбежно связанный с внутренними и внешними трудностями, организационно-управленческими проблемами.

Проблемы использования трудовых ресурсов

Рациональное использование трудовых ресурсов в общем виде отражается на уровне экономики.

Важными направлениями использования трудовых ресурсов являются:

— рост квалифицированной рабочей силы;

— опережающие темпы роста трудовых ресурсов в республике;

— существование в республике неформальной занятости;

¹ См. : Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. С. 252—259.

— различное состояние рынка труда в разрезе территорий Узбекистана;

— необходимость создания системы рынков труда, функционирующих на основе рыночных принципов;

— государственное регулирование рынка труда.

В связи с тем, что Узбекистан вступает в качественно новый этап реформирования экономики, стратегическая задача которого — коренное изменение структуры экономики, внедрение передовых технологий, увеличение доли экспортоориентированных и импортозамещающих производств и выход на мировой рынок с готовой продукцией, сегодня особенно остро стоит проблема *подготовки квалифицированной рабочей силы*.

Требуются многопрофильные работники, имеющие рыночные профессии — менеджеры, управленцы, высокопрофессиональные финансовые, банковские работники, работники коммуникационных, информационных служб, производственной сферы, способные работать с прогрессивной техникой и технологиями, использовать новые, более эффективные методы организации труда и производства. Они должны обладать достаточно высокой работоспособностью, профессиональной гибкостью, мобильностью, психической устойчивостью к возможным переменам в их трудовой деятельности.

В республике реализуются основные направления работы с конкурентоспособными группами населения, устанавливаются приоритеты в области их занятости, выделяются материальные и финансовые ресурсы для их трудоустройства. Это требует модернизации оборудования и ускоренного развития производств, основанных на местном сырье, и сферы услуг, размещения и приоритетного развития малых форм производства в сельской местности, поощрения предпринимательской деятельности, возрождения народных промыслов. На базе предпринимательского слоя населения, активно включившегося в рыночные отношения, зарождается и растет класс собственников, насчитывающий уже более 2 млн человек. Последние 10 лет Узбекистан имеет положительный прирост численности занятого населения, и такой опережающий темп их роста будет продолжаться и в последующие годы.

Быстрый рост трудовых ресурсов является фактором, способным создать напряженность на рынке труда, особенно в трудоизбыточных регионах. Значительная часть молодежи сосредоточена в сельской местности, где сфера приложения труда ограничена. В ее составе преобладают неквалифицированные и профессионально не обученные люди, в то время как на рынке растет спрос на квалифицированную рабочую силу.

Молодых людей в большей мере привлекают рыночные формы трудовой деятельности, которые в ряде регионов еще не получили достаточного развития. По данным официального учета, в сельской местности обратившиеся на биржи труда трудоустраиваются, главным образом, в сельском хозяйстве. На эту отрасль приходится около половины (47,3%) всех трудоустроенных. Однако обращает на себя внимание относительно высокая доля сельских жителей, избравших местом работы промышленность, — в 2000 г. более половины всех устроившихся через биржи труда. Это наглядно свидетельствует о меняющейся мотивации труда.

В городах преобладающими отраслями трудоустройства являются промышленность и строительство, а по форме собственности — государственные предприятия и акционерные общества.

Наиболее низкий спрос на рабочую силу на рынке труда Узбекистана приходится на науку и научное обслуживание, бытовое обслуживание и жилищно-коммунальное хозяйство.

По исследованиям профессора Л.П. Максаковой, рынок труда Узбекистана — это достаточно сложная, многослойная структура, объединяющая не только официальные, но и неформальные рынки.

Существование неформального рынка труда не является особенностью переходной экономики. В Узбекистане в относительно небольших размерах он функционировал и раньше, удовлетворяя спрос на определенные виды работ. Но с либерализацией трудовых отношений масштабы неорганизованного рынка труда значительно возросли. Он удовлетворяет спрос, главным образом, на временные и сезонные работы.

Существование в республике неформальной занятости связано с проблемами налогообложения, скрытой безработицей, которая может легко перейти в открытую безработицу. Кроме того, она вызывает ухудшение трудовой морали, дисквалификацию рабочей силы, расширение теневой экономики.

Следует также отметить, что в Узбекистане растет процент незанятости среди высококвалифицированных кадров, имеющих высшее и среднее специальное образование, при одновременном увеличении вакансий для занятых физическим трудом. Это объясняется особенностью структурных сдвигов в нашей экономике, которые проявляются не в модернизации производства и повышении его научно-технического уровня, а в перестройке отраслевой структуры национального хозяйства в соответствии с новыми условиями хозяйствования.

Для обеспечения занятости и решения других проблем социальной защиты населения был принят ряд мер: преобразование государственных предприятий в коллективные, кооперативные, акционерные и другие формы собственности; наделение населения землей под личные подсобные хозяйства; развитие на селе новых форм организации сельскохозяйственного производства и др. Все эти меры помогли в какой-то степени сократить безработицу.

Динамика безработицы в разрезе территорий Узбекистана значительно различается. По исследованиям профессора Л.П. Максаковой, наиболее благополучная ситуация на рынке труда сложилась в Ташкентской области и в городе Ташкенте. Напряженной остается ситуация в Навоийской области и Республике Каракалпакстан.

В структуре занятости относительно сокращается сфера услуг. Наблюдается уменьшение числа работников в сфере здравоохранения, народного образования, науки и научно-обслуживания, несмотря на предпринимаемые государством меры по социальной поддержке этих категорий трудящихся. Это следует считать неблагоприятной тенденцией.

В целом современный этап рыночных отношений характеризуется относительным качественным ростом спроса-

предложения рабочей силы, улучшением социального партнерства на рынке труда и взаимодействия всех структур, осуществляющих управление конкретными вопросами трудоустройства населения. Во всех отраслях и регионах усиливается действие рыночных механизмов формирования занятости.

Сказанное выше свидетельствует о том, что рыночные преобразования оказывают большое воздействие на все сферы трудовой деятельности. Общими позитивными сдвигами можно назвать развитие трудовой мотивации, деловитости, предприимчивости, которые могут стать мощным импульсом дальнейшего роста трудовой активности при переходе к рынку.

За годы независимости рынок труда укрепился организационно. Новые трудовые отношения обрели необходимое правовое обеспечение: принят целый ряд соответствующих законодательных актов.

Министерство труда и социальной защиты населения является ведущим органом, осуществляющим государственную политику занятости. Для ее реализации и обеспечения гражданам соответствующих гарантий в трудовой сфере в городах и районах Узбекистана функционируют государственные службы занятости.

Рынок труда в стране все активнее вписывается в систему рыночного хозяйства: задействованы рыночные механизмы его функционирования, увеличивается численность лиц, обратившихся на биржи труда по поводу трудоустройства, сокращается период трудоустройства и др. Благодаря принимаемым мерам со стороны государственных служб занятости уровень безработицы в Узбекистане — самый низкий в СНГ.

Как показывают данные официального учета, безработица в Узбекистане в значительной мере является молодежной проблемой. На долю молодых приходится около 60% всех ищущих работу при посредничестве бирж труда.

В переходной экономике рынок труда нуждается в государственном регулировании. Политика государства в этой области может быть активной, то есть нацеленной на содействие в возвращении к работе, и пассивной, то есть ограни-

чиваться выплатой пособий по безработице. Приоритетной представляется активная политика, так как она отвечает рыночным принципам хозяйствования, интересам работника и общества в целом.

Следует выделить три основных направления, по которым должно происходить государственное регулирование рынка труда: создание рабочих мест; переобучение, переквалификация; оказание информационно-консультативных услуг. Особенно важно создание рабочих мест.

Углубление экономических реформ неизбежно требует перестройки сельской экономики и социального развития сельской местности. Приняты и реализуются государственные программы по структурной перестройке сельской экономики, выводу излишней рабочей силы из аграрного сектора и созданию дополнительных рабочих мест в несельскохозяйственных сферах трудовой деятельности. Однако эти меры, при достаточно высоком естественном приросте трудовых ресурсов, оказались недостаточными. Структурная перестройка сельской экономики требует большего инвестирования и усиления ее приоритетности. Несмотря на сложности предстоящих задач, обеспечение занятости невозможно без создания новых рабочих мест.

С учетом этого политика государства должна быть в большей мере ориентирована на создание временных рабочих мест, содействие экономическому развитию в регионах и самозанятости населения.

Временные рабочие места в государственном секторе обычно ассоциируются с общественными работами, которые недостаточно популярны даже среди безработных.

В последние годы масштабы общественных работ расширяются, в большинстве регионов разрабатываются специальные программы, предусматривающие увеличение профильности предлагаемых работ, включая виды работ, требующие определенной специальности и квалификации. В результате появится возможность привлечь неквалифицированную рабочую силу к переобучению, переквалификации.

Одним из основных направлений в решении проблем обеспечения экономической активности граждан и снижения уровня безработицы является дальнейшее развитие са-

мозанятости. В Узбекистане уже сложился определенный контингент трудовых ресурсов, избравших самозанятость как форму трудовой деятельности. Имеются потенциальные резервы для его расширения.

В настоящее время феномен самозанятости имеет большое распространение и в городах, и в сельской местности, достаточное правовое обеспечение и государственную поддержку. Но современный уровень продвижения экономики к рынку требует усиления рыночных механизмов содействия самозанятости населения, в частности через систему микрокредитования. В Узбекистане оно только начинается. Небольшие кредиты под умеренные проценты для многих могут стать отправным моментом в формировании первоначального капитала и организации «своего дела». Микрокредитование, нацеленное на производство товаров и услуг, способно не только привлечь к предпринимательской деятельности новые слои населения, но и преодолеть старые стереотипы мышления людей, создать конкурентную рыночную среду. В конечном итоге может стать важнейшим фактором формирования деловой активности, предприимчивости и рыночного мышления трудового населения, оказывая тем самым позитивное воздействие на рынок труда, как с точки зрения его активизации, так и всемерного усиления качественных аспектов функционирования.

Важнейшим элементом механизма государственного регулирования рынка труда в переходный период является его мониторинг.

Мониторинг рынка труда представляет собой оперативную информационно-аналитическую систему наблюдений за динамикой основных показателей его функционирования, на основе чего можно выявлять складывающиеся тенденции, возникающие острые проблемы как на уровне бирж труда, так и на уровне регионов и страны в целом, а также разрабатывать превентивные меры. Для эффективного осуществления этого необходимо обеспечить более четкую и слаженную работу всех звеньев службы занятости, контроля и отчетности.

Мониторинг рынка труда особенно важен именно в пе-

риод переходной экономики, когда имеются объективные предпосылки, способные вызвать неустойчивость таких важнейших социальных индикаторов, как уровень занятости и безработицы.

Для его осуществления и объективного отслеживания складывающейся ситуации необходимо создать достаточно обширную и надежную информационную базу. При этом анализ конкретных количественных параметров должен выходить на оценку качественных изменений в общей ситуации на рынке труда, способных вызвать социальную и экономическую напряженность в стране.

На основании анализа целесообразно оценить эффективность и результативность мер, предпринимаемых службами занятости по обеспечению работой населения.

Таким образом, управление занятостью в Узбекистане должно предусматривать меры по обеспечению контролируемого уровня безработицы, уменьшению неучтенной занятости и неформальной безработицы. Оно должно быть нацелено на последовательное формирование в стране целесообразной и продуктивной занятости населения, отвечающей интересам всего общества и каждого отдельного человека, исключаяющей массовую безработицу и недоиспользование трудового потенциала. Перечисленные меры могут быть успешно осуществлены при создании соответствующих макроэкономических условий, то есть проблему занятости необходимо рассматривать в контексте со всей макроэкономической политикой страны.

3.5. Природные ресурсы и рационализация их использования

В процессе создания товаров, услуг и иных ценностей могут быть использованы природные, материальные (все созданные человеком средства производства), трудовые и финансовые средства. Значимость отдельных видов ресурсов изменялась по мере перехода от доиндустриальной к индустриальной технологии, и от нее — к постиндустриальной. В доиндустриальном обществе приоритет принадлежал природным и трудовым ресурсам, в индустриальном — материальным, в постиндустриальном — интеллектуальным и информационным ресурсам.

Природные, материальные и трудовые ресурсы присущи любому производству, поэтому они получили название *базовых*; возникшие на рыночной ступени финансовые ресурсы стали называться *производными*.

Природные ресурсы как фактор производства способны принести своему владельцу доход: земля — рента. Земля — это пространство, на котором проистекает экономическая активность любого рода. Расположение, физические характеристики — высота над уровнем моря, климатические особенности, содержимое недр — делают каждый конкретный участок земли более подходящим к тому или иному виду хозяйственной деятельности. Возобновление плодородия почвы, месторождений нефти, природного газа, руд черных и цветных металлов — самая характерная и экономически очень важная характеристика земельных участков. Самой важнейшей частью «земли» является *поверхность земли*, которая состоит приблизительно на 7/10 из воды и на 3/10 — из суши. В основном это заранее заданная величина. Дополнительно можно получить лишь совсем немного площади, например, путем осушения прибрежной части.

Республика Узбекистан — один из наиболее благоприятных по природно-географическим условиям регион. Протяженность территории республики с запада на восток — 1425 км, с севера на юг — 930 км. По размерам территории Узбекистан превосходит такие европейские государства, как Великобритания, Бельгия, Дания, Швейцария, Австрия вместе взятые.

Природный ландшафт Узбекистана представляет собой своеобразное сочетание равнинного и горного рельефов. Между горами расположены довольно большие по размерам впадины — Ферганская котловина, Ташкентско-Голдностепская равнина, Санзаро-Нуратинская впадина, Самаркандская котловина, Кашкадарьинская и Сурхандарьинская впадины.

Узбекистан — солнечная республика. Большое количество солнечных дней в течение длительного периода года и высокий уровень летней температуры позволяют выращивать здесь теплолюбивые культуры: хлопчатник, кенаф, виноград, инжир и др.

Жизненно важным для республики является уровень наличия водных ресурсов. Поверхностные воды на территории республики расположены крайне неравномерно, озер мало.

Как уже отмечалось, Республика Узбекистан богата различными видами полезных ископаемых. В недрах республики выявлено более 100 видов минерального сырья. По запасам меди, серебра, золота, свинца, цинка, вольфрама, природного газа и некоторых других полезных ископаемых Узбекистан занимает одно из ведущих мест в мировом масштабе.

Наши подземные кладовые — это великое богатство. Но только его разумное, эффективное, нерасточительное использование принесет экономическую независимость, создаст основу процветающего государства.

В определенном смысле землю нельзя увеличить. Это означает, что этот производственный фактор абсолютно недостаточен. Следствием этого является то, что там, где в земле очень нуждаются (центр города), она очень дорогая. В то же время на расстоянии нескольких километров от городского центра она гораздо дешевле. Осуществить же обмен дорогой земли на дешевую невозможно.

Земля может быть различным образом использована в производственном процессе создания товаров и услуг, удовлетворяющих потребности людей. В сельском хозяйстве земля используется для выращивания хлопка, зерновых культур, овощей, фруктов, под выпас скота и т.п.

Особое значение для бизнеса имеет правильный выбор местоположения сельхозпредприятий. Если предприятие нуждается в большом количестве преимущественно необученных и малообученных работников с относительно низкой ставкой заработной платы, то оно предпочитает обосновываться там, где имеется достаточно трудовых ресурсов. Это, прежде всего, небольшие населенные пункты за пределами промышленных центров. Такая ситуация применима к развивающимся отраслям.

Некоторые отрасли промышленности, например *оптико-электронная*, нуждаются в высококвалифицированной рабочей силе. Эти отрасли предпочитают располагаться там, где уже несколько поколений людей имеют высокую квалификацию и находятся специальные учебные заведения.

Многие предприятия выбирают местом расположения своих филиалов, компаний-предприятий густонаселенные районы, где есть тесный контакт с покупателями. Нефтеперерабатывающие заводы также обычно располагаются недалеко от центров потребления, так как доставка сырья потребителю гораздо дешевле с помощью трубопровода, чем других видов транспорта.

На транспорт ориентированы в большей или меньшей степени все предприятия. Особенно предприятия оптовой торговли предпочитают в качестве своего месторасположения точки пересечения транспортных магистралей и места перевалки грузов. К другим факторам относятся издержки на энергию (например, большая потребность в энергии у алюминиевой промышленности), цена земли и налоги.

Если земля используется компаниями и государством для обработки, разработки и размещения своих предприятий и фирм, то речь идет о производственном использовании земли. Сюда относится, например, строительство складов, строительство и эксплуатация автомобильной и железной дорог, строительство аэродрома и так далее. Однако земля используется не только в производственных целях, но также и частными лицами, например, для строительства многоквартирных домов и домов со сдаваемыми внаем квартирами или для разбивки садов.

Поскольку земля является величиной постоянной, то при изменении вида ее использования возникают сложности. Это происходит потому, что один вид использования земли обязательно происходит за счет другого. Если, например, увеличить использование земли под потребительские цели, следует сократить площади под промышленными объектами или под сельскохозяйственной обработкой.

Земля является не только все более сокращающимся благом, но как основа жизни человека, животных и растений она все более разрушается, потому что человек не считается с законами природы, часто грубо вмешивается в природные процессы и системы. Земля все больше теряет свою экологическую функцию.

Люди все чаще приходят к пониманию того, что разбойное до сих пор использование земли больше не может продолжаться.

Ключевые термины

Объект и предмет изучения курса, метод экономической науки, абстракция, научные факты, экономическая теория, методология, материальное производство, чистый продукт, хозяйственный кругооборот, теневая экономика, материальная основа экономики, показатели национальных счетов, квалифицированная рабочая сила, неформальный рынок труда, самозанятость, земля.

Контрольные вопросы

1. Дайте характеристику терминам «объект», «предмет», «метод», «функция» экономической теории.
2. Раскройте сущность общественного продукта.
3. Как образуется общественный продукт?
4. Приведите примеры развития негосударственного сектора в экономике Узбекистана.
5. Что из себя представляет лаговая структура экономической политики и для чего она нужна?
6. Какова характеристика теневой экономики?
7. Раскройте научно-экономическое содержание трудовых ресурсов.
8. Охарактеризуйте современное состояние трудовых и интеллектуальных ресурсов в Узбекистане.

Глава 4. РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ

4.1. Культура — базисная составляющая национальной экономики

Управление национальной экономикой — это последовательное, взаимообусловленное и целенаправленное обновление, принятие и осуществление управляющих воздействий по использованию наличных ресурсов в сложившихся условиях. В процессе управления экономикой изменяют состав, возможности, компоновку и состояние всех элементов создаваемых, функционирующих и реконструируемых организаций, предприятий, фирм, отраслей.

Комплексное развитие явлений, процессов, систем и культуры людей при полном учете внутренних и внешних взаимосвязей затрудняется многообразием конкретных связей и сложностью управления ими на практике. Значит, закон развития национальной экономики — это комплексное и системное изучение любого вопроса или предмета, в частности вопросов, касающихся производства, организации, управления, экономики, социологии, коммуникации, юридического дела, финансовых средств.

Развитие предпринимательства в стране, уровень социокультурной среды производителей, комплексного и системного подхода к развитию национальной экономики и т.п. являются основой законов развития в обществе. Социокультурный образ производительных сил представляет совокупность социальных норм, ценностных ориентаций, этических взглядов, социальных ожиданий и оценок, стиля поведения, уровня бытовой воспитанности, творческой атмосферы, компетентности работников в решении проблем, индивидуального стиля руководства и др.

Необходимым условием развития национальной экономики является изучение влияния индивидуумов и групп людей на функционирование предприятий, отраслей, на

обеспечение их эффективной целенаправленной деятельности и получение положительных результатов. Для этого призваны достижения научных дисциплин — психологии, социологии, социальной психологии, антропологии, экономической теории и др.

Вклад психологии проявляется через изучение и прогнозирование поведения индивидуума, измерение и выявление возможностей изменения поведения людей. Благодаря использованию достижений этой науки в управлении удастся повысить эффективность управленческой деятельности.

Исследования в области социологии расширяют методологические основы экономики за счет изучения социальных систем, где индивидуумы исполняют свои роли и вступают в определенные отношения между собой. Социологические выводы и рекомендации очень важны при изучении группового поведения людей.

Вносит свою лепту в изучение поведения человека в социуме и сравнительно новая научная дисциплина — социальная психология.

Вклад антропологии в экономику обусловлен тем, что эта наука занимается поведенческой деятельностью людей в широком контексте жизни общества, распознаванием мотивов поведения, то есть функцией культуры всего общества.

Культура — своеобразный механизм, отбирающий из имевшихся в прошлом ценностей и норм те, которые могут служить настоящему и проявляться в поведении людей на предприятиях, в отраслях народнохозяйственного комплекса.

В процессе формирования корпоративной культуры выявилось четыре типичных представления (стереотипа): «экономический человек» (1850—1900 гг.); «психологический человек» (1900—1920 гг.); «технологический человек» (1920—1975 гг.); «этический человек» (1975 г. и по наст. вр.). Эти стереотипы являются ориентирами поведения как управляющего, так и управляемого персонала. Они различным образом преломляются в сознании и руководителей, и специалистов, и вспомогательных работников, определяя линию их поведения в конкретных ситуациях.

Организационное поведение проявляется в определенной социокультурной среде фирмы, банка, государствен-



Сегменты организационного поведения человека работающего

ного учреждения. Эта среда объективно задает те или иные параметры поведения руководителей и подчиненных им сотрудников.

Организационная, или корпоративная, культура выступает как система наиболее существенных предположений, принимаемых членами организации и выражающихся в конкретных ценностях (объективная система ценностей — это само здание организации, его дизайн, место расположения, оборудование и мебель в помещениях, цвет и объем пространства, удобства, комнаты приема посетителей, стоянки для автомобилей, сами автомобили и т.д.; субъективная — это обряды, ритуалы, язык и стиль общения, лозунги, лидеры, стиль руководства и т.д.), задающих людям ориентиры их поведения.

Цель организационной культуры — обеспечение прибыльности предприятия посредством совершенствования управления человеческими ресурсами для обеспечения лояльности сотрудников к руководству и принимаемым им решениям, воспитания у работников ответственного отношения к организации производственного процесса и стремления к качественному улучшению деятельности организации в целом.

Влияние культуры и поведения на эффективность работы организации проявляется в следующем:

— поведение и культура взаимно воздействуют друг на друга, но культура влияет не только на то, что люди делают, но и на то, как они это делают;

— культура служит своего рода «клеем», скрепляющим разные части организации;

— без серьезной причины нецелесообразно менять однажды выбранное название организации. К нему привыкают, оно удерживается в памяти — это облегчает деловые контакты;

— непременным атрибутом делового офиса, его лицом является секретарь;

— в понятие «имидж организации» входит система отношений между сотрудниками данной организации и ее клиентами;

— для имиджа организации важно все: культура речи работников и их внешний вид. Немалое значение имеет эргономика и дизайн офиса: если он производит благоприятное впечатление — половина успеха обеспечена;

— успех организации в рыночной экономике, следовательно, определяется ее способностью сформулировать свою культуру;

— смысл организационной культуры в том, чтобы ценности компании и отдельного человека совпадали;

— репутация для организации — это не только престиж, но и залог выживания.

Существуют различные подходы к выделению набора переменных, посредством которых прослеживается влияние культуры на организацию. Обычно эти переменные выступают основой анкет и вопросников, которые используются для описания культуры той или иной организации.

К подходам набора переменных можно отнести следующие.

А. Подходы к изменению влияния культуры

Набор переменных, выбираемых руководством для анализа организации, может быть связан непосредственно с уровнем организационного взаимодействия: организация — внешняя среда; группа—группа; индивид—организация. При этом для каждого уровня (индивид, группа, организация) могут измеряться как эффективность их функционирования, с точки зрения интересов организации, так и удовлетворенность. Кроме того, каждая из указанных групп переменных

может рассматриваться во временном аспекте, то есть быть преимущественно ориентированной на краткосрочную или долгосрочную перспективу. Однако такая «теоретизированная» трехмерная модель определения влияния культуры на организацию сложна для применения на практике и в основном используется в исследовательской работе.

В. Сате в своей модели рассматривает влияние культуры на организационную жизнь через семь процессов:

- кооперация между индивидами и частями организации;
- принятие решений;
- контроль;
- коммуникация;
- посвященность организации;
- восприятие организационной среды;
- оправдание своего поведения.

При этом первые три процесса корреспондируются с первым, поверхностным уровнем организационной культуры или образцами организационного поведения, а следующие четыре — со вторым, подповерхностным уровнем, имеющим «ценностную» основу. От того, как эти процессы протекают, зависит эффективность функционирования организации.

Б. Соответствие культуры принятой стратегии

Перед каждой организацией стоит вопрос о соответствии существующей в организации культуры принятой стратегии.

Для того чтобы освоить этот вопрос, необходимо стратегию как единое целое разложить на составные части (задачи), образующие широкую программу стратегических действий. Взяв эти задачи за основу анализа, можно рассмотреть их с двух стратегий:

- важность каждой задачи для успеха данной стратегии;
- совместимость между задачей и тем аспектом организационной культуры, который призван ее обеспечить.

В. Управление организационной культурой

Управление организационной культурой может быть осуществлено двумя способами:

- заявление абстрактных и возвышенных идеалов с целью подъема энтузиазма для принятия вводимых ценностей и верований;

— постоянное внимание к деталям реальной жизни в организации.

Первый способ может реализовываться через публичные заявления, выступления и личный пример, свидетельствующие о последовательном интересе к вводимым ценностям. Руководителям рекомендуется выступать в печати, по радио и телевидению как можно чаще с проповедованием устанавливаемых ценностей. Последние не должны являться секретом организации.

Второй способ требует понимания значения культуры в повседневной жизни организации. При этом действенными средствами могут быть манипулирование символами и вещами материального мира организации, создание и выработка образцов поведения, введение шаг за шагом условий взаимодействия. Управление культурой предполагает возможность через постоянное манипулирование атрибутами поверхностного уровня влиять на подповерхностный уровень вплоть до изменения базовых предположений.

Очевидно, что управление организационной культурой является непростым делом.

4.2. Национальное в организационной культуре

Известно, что знаменитые японские «кружки качества» как элемент организационной культуры, показавшие свою высокую эффективность в Японии и способствовавшие повышению удовлетворенности работой сотрудников фирм, не прижились в Европе и США. Это говорит о том, что приобретенное в рамках национальной культуры ею же поддерживается и развивается, а при перенесении на другую почву может потерять эту поддержку и, в конечном итоге, не состояться.

Для практики управления важно получить от теории ответ на два вопроса: что необходимо знать о национальной культуре, чтобы предопределить ее влияние на культуру организации, и можно ли «сращивать» элементы разных национальных культур в рамках одной организации.

Национальная культура в данном контексте определяет то, как люди выполняют различные роли в жизни данного общества. Культуры не бывают плохие или хорошие, они бывают разные. Аналогично тому, как это рассматривалось

применительно к организации, культура может рассматриваться на трех уровнях взаимодействия:

- национальная культура — всемирная культура;
- культура одной группы — культура другой группы;
- культура индивида — национальная культура.

Ответ на первый вопрос может дать рассмотрение ряда известных подходов и моделей изучения национального в культуре.

Разобраться в подходах к анализу культуры помогает определенная систематизация многочисленных переменных, предлагаемых специалистами. Под систематизацией в данном случае понимается упорядоченность во взаимосвязях между частями, составляющими единое целое. При этом выделяются следующие элементы:

- система семьи;
- система образования;
- экономическая система;
- политическая система;
- религиозная система;
- система социализации (сеть и принципы социального группирования, создаваемые в данном обществе);
- система отдыха.

Антропологами установлено, что различные общества по-разному справляются с этими проблемами. В модели эти разные пути названы «вариациями в ценностных ориентациях».

Шесть переменных рассматриваемой модели включают:

- отношение человека к природе;
- ориентацию во времени;
- веру о природе человека;
- ориентацию на деятельность;
- отношения между людьми;
- ориентацию в пространстве.

Модель предполагает, что каждая из указанных переменных и ее «национальная» вариация имеют непосредственную связь с теми или иными характеристиками и вариациями их состояния в рамках организационной культуры, преобладающей в данном обществе.

4.3. Культура и этика деловых контактов

По определению Аристотеля, этика «помогает познать, что следует делать и от чего надо воздержаться». *Деловая этика* представляет собой совокупность принципов поведения предпринимателей в мире бизнеса. Через все труды, выступления Президента нашей страны проходит мысль, что без нравственной основы не действуют законы экономики. Отношение, контакты в мире цивилизованного бизнеса принято строить на доверии. В бизнесе есть золотое правило: заботься о партнерах, рынок позаботится о тебе.

Реализуя себя в качестве предпринимателя, человек имеет дело прежде всего с людьми. От умения общаться с ними, выстраивать деловые и личные взаимоотношения зависит его авторитет, а в конечном счете — и успех бизнеса.

Целый ряд исследований показал, что для результативности бизнеса первостепенное значение имеет безупречное, с точки зрения этики и культуры, проведение деловых переговоров. Особенно много на этом теряют предприниматели, не владеющие азами делового этикета.

Менеджер фирмы — человек, представляющий ее в деловых связях с любыми рыночными контрагентами. От его умения, способностей осуществлять бизнес-контакты деликатно, строго соблюдая общепринятые нормы и правила, от характера его поведения в значительной мере зависит результат хозяйственных взаимоотношений с партнерами, а следовательно, и финансовое благополучие компании. Для менеджера особое значение приобретает умение вести любые деловые переговоры, добиваясь намеченного с соблюдением всех установленных этических порядков, произведя на партнеров максимально благоприятное впечатление, формируя тем самым имидж собственный и компании, представителем которой является. Можно сказать, что основным имиджмейкером менеджера является он сам.

Очень важно, прежде всего, правильно организовать бизнес-контакт. Переговоры обычно проходят следующие этапы: уточнение интересов, точек зрения, позиций участников; обсуждение предложений, их аргументация и обоснование; сближение, согласование позиций, выработка общего соглашения. Характерны определенные стадии деловой бе-

седы: начало переговоров и выдвижение предложений; пробуждение интереса и установление потребностей клиента; формирование доверия к сделке, к ведущему переговоры и фирме, которую он представляет; демонстрация выгод сделки; формирование стремления удачно ее завершить и принятие решения о заключении сделки.

Переговоры, как правило, начинаются с представления сторон друг другу, обмена визитными карточками и расположения за столом. Причем гостям отводятся лучшие, наиболее удобные места. Далее следует небольшая вступительная часть, чтобы снять психологические барьеры и создать непринужденную, доброжелательную атмосферу. Эта часть деловых переговоров не должна недооцениваться. В это время стороны изучают, оценивают друг друга (одежду, манеры, реакцию, психологическое состояние), делают первые выводы. Позже переходят к взаимным уточнениям интересов, точек зрения, изложению своих позиций и предложений. Происходит обмен не только устной, но и письменной информацией. Главное — пробудить интерес партнера. Для этого используются: показ новой продукции, демонстрация преимуществ своего товара, ссылки на благоприятные отзывы других фирм и т.д. Завоевание доверия партнера по переговорам достигается, если на предлагаемую ему продукцию имеется надлежащим образом оформленный сертификат качества. Весьма эффективно бесплатное предоставление в пользование образцов продукции. Сравните характеристики продукции и условия сделки с тем, что партнер может получить, если он прибегнет к услугам конкурентов.

При выдвижении партнером искренних возражений прежде всего демонстрируется их понимание, одновременно следует усилить аргументацию своих предложений, прибегнуть к новым доказательствам. Возражения могут быть и надуманными, что свидетельствует либо о недостаточной компетенции партнера в вопросах обсуждаемой сделки, либо о его стремлении сознательно создать трудности в ведении переговоров. Можно попытаться переубедить партнера. Здесь эффективны следующие приемы:

- уклонение от переговоров;
- преувеличение первоначальных требований;
- блефование;

- «тупиковая ситуация»;
- затягивание переговорного процесса;
- ультиматум.

Главным результатом переговоров должно быть принятие решения. Особое значение имеет этика ведения переговоров и разрешения конфликтных ситуаций. Этика переговоров — морально-нравственная категория, выражающая кодекс свободных правил общения партнеров в процессе переговоров, создающих определенный морально-психологический климат в предпринимательской деятельности.

Этика рыночных отношений отражает социальную ответственность предпринимателей, их общественную миссию. В отличие от комплексов юридических норм, этика основывается на культуре, общественном мнении, традициях и привычках. В последнее время в Узбекистане этике, деловому этикету стало уделяться больше внимания.

В рамках основных требований делового этикета — пунктуальность и обязательность, бережное отношение к своей репутации, проявление внимания и уважения к партнеру, настрой на компромисс, немногословность. Деловая этика, помимо общей культуры поведения, включает в себя также специальные приемы, способствующие успеху делового общения. К примеру, следующие:

относитесь к людям так же, как бы вы хотели, чтобы относились к вам;

не критикуйте своего партнера;

старайтесь произвести на партнера хорошее впечатление;

умейте говорить людям комплименты, устранять раздражающие моменты и т.п.

Исходя из накопленного на Западе опыта и анализа узбекистанской практики, становится очевидной необходимость учета в полной мере факторов, которые активно влияют на управленческую деятельность. Среди них:

организационные системы не в состоянии обеспечить все возможности для обучения, требующиеся современному руководителю. Отсюда каждый менеджер призван сам поддерживать свое постоянное развитие;

проблем становится все больше и они все сложнее, в то время как средства их решения ограничены. Следовательно, решать проблемы быстро и эффективно становится все более важной частью управленческих навыков;

постоянная борьба за рынки сбыта, энергетические ресурсы и прибыль делают совершенно необходимым генерирование новых идей и постоянное приспособление к изменяющимся условиям. Поэтому руководители должны быть изобретательны, способны гибко реагировать на трансформацию ситуации;

многие традиционные школы и методы управления исчерпали свои возможности и не отвечают на вызов будущего. В этой связи нужны новые управленческие приемы. Менеджеры обязаны осваивать более современные подходы в отношениях со своими подчиненными;

большие затраты и возрастающие трудности связаны ныне с использованием наемных работников. От каждого руководителя требуется умение эффективно использовать людские ресурсы, помочь другим в быстром изучении новых методов и освоении практических навыков.

Ключевые термины

Национальная культура, психология, социология, социальная психология, антропология, сегменты, системный синтез, корпоративная культура, организационная культура, этические взгляды, деловая этика.

Контрольные вопросы

1. Какова цель изучения национальной культуры?
2. В чем выражается влияние культуры на эффективность предприятий и отраслей народнохозяйственного комплекса?
3. Как развивались сегменты организационного поведения работающего человека?
4. Каково влияние поведения людей на экономику предприятия?

Раздел II
**СОСТОЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ
УЗБЕКИСТАНА**

*Глава 5. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ
МАКРОЭКОНОМИКИ*

5.1. Макроэкономические проблемы рынка

Явления, изучаемые макроэкономикой, затрагивают жизнь каждого из нас. Руководители производств, фирм, компаний, экономических районов, национальных экономических систем, прогнозирующие спрос на свои товары (услуги), должны предвидеть, как быстро будут расти доходы потребителей. Люди, ищущие работу, надеются, что экономика вступит в период подъема и фирмы начнут набирать работников. Состояние экономики оказывает влияние на всех людей. Поэтому неудивительно, что проблемы макроэкономики занимают ведущее место в политике государств.

Макроэкономические проблемы также играют важную роль в международных отношениях. Например, сохранение фиксированного курса обмена национальной валюты на валюту других стран, создание бюджетно-налоговой системы, проведение мер по антиинфляционному регулированию, финансовой стабилизации, укреплению системы денежного обращения, структурные преобразования в экономике республики, обеспечение населения работой, решение проблем рынка труда и т.п. мероприятия имеют влияние на международные отношения.

Проблема интеграции в мировую экономику молодого независимого государства — не только актуальная, но и в теоретико-методологическом плане новая. Поэтому, а не в силу известной тенденции, господствующей в нашей общественной науке на протяжении долгих лет, исследование приходится начинать с выявления научных основ этого процесса.

В своей книге «Узбекистан по пути углубления экономических реформ» Президент республики И.А. Каримов особо

подчеркнул: «Узбекистан как суверенное государство активно ведет работу по формированию открытой экономики. Основой построения экономики открытого типа является широкое участие страны в мирохозяйственных связях, международном разделении труда. Последовательно осуществляя меры по углублению экономических реформ, формированию социально ориентированной рыночной экономики, мы исходим из того неоспоримого факта, что рыночная экономика — это свободная экономика, она носит открытый характер, ей чужды изолированность и замкнутость. В связи с этим будущее нашей экономики видится в интеграции ее с мировым хозяйством»¹.

Все это подтверждает и определяет необходимость рассмотрения происходящих в Республике Узбекистан взаимосвязанных процессов рыночного реформирования национальной экономики и интеграции ее в мировую экономику, в мирохозяйственные связи.

Исследование макроэкономических проблем взаимодействия национальной и мировой экономик предполагает, прежде всего, глубокое теоретическое осмысление категорий, связанных с международным разделением труда, с влиянием внешних факторов на макроэкономические процессы, происходящие в национальном хозяйстве.

Изучение различных категорий единичного, частного и общего разделения труда позволяет сделать вывод, что данные виды разделения труда могут быть рассмотрены не только в рамках производственно-отраслевой дифференциации производительных сил, но и в определенных территориальных границах функционирования конкретных производств (услуг), фирм, компаний, экономических районов (внутригосударственных, межгосударственных), национальных народнохозяйственных комплексов стран, а также мировой экономической системы в целом.

Пространственная форма общественного разделения труда, или территориальное разделение труда, означает, с одной стороны, специализацию отдельных территорий или зон на производстве одного какого-либо продукта (услуги) либо его части, а с другой — формирование все более широкой

¹ Каримов И.А. Родина священна для каждого. Т.: Узбекистон, 1996. Т. 3. С. 234.

системы производственных и экономических взаимоотношений между объектами, способствующих развитию единого рынка.

В современной мировой экономике, таким образом, можно выделить две основные формы территориального разделения труда:

— внутригосударственное разделение труда на основе производственно-экономической специализации районов (может быть, и государств), развития межрайонного обмена и формирования национального рынка труда;

— международное разделение труда на основе товарной специализации стран, развития мирохозяйственных связей и формирования региональных (на основе локальных группировок стран) или мировых товарных рынков.

В первом случае, при достаточно высокой степени разделения труда внутри страны, процесс территориального разделения труда приводит к формированию оптимальных по своей внутренней структуре национальных народнохозяйственных комплексов.

Во втором случае это благоприятствует как формированию региональных экономических группировок стран, так и совершенствованию мировой хозяйственной системы в целом на основе рационального сочетания региональной, национальной и мировой экономик как ее основных функциональных элементов.

Анализ современных мирохозяйственных отношений показал, что в настоящее время сформировались различные типы включения национальных экономик в международное разделение труда. При характеристике типов такого включения, когда определяется место национального народнохозяйственного комплекса в мировой экономике, применяется система показателей, раскрывающая различные аспекты (условия и особенности) включения данного комплекса в мировые экономические отношения. В их числе:

— абсолютные масштабы производства и внутреннего потребления;

— уровень развития научно-технического потенциала;

— уровень концентрации производства и развития других форм общественной организации производства;

— степень обеспеченности страны собственными ресурсами по основным видам сырья и топлива;

— численность и качественные показатели трудовых ресурсов, характеризующие их образовательный и квалификационный уровень, трудовые навыки и производственные традиции и т.д.;

— уровень экономического развития сопредельных стран с благоприятными транспортно-географическими условиями для развития взаимного внешнеторгового грузооборота;

— положение по отношению к основным коммуникациям мирового значения, особенно морским;

— степень развития внутригосударственного (межрайонного) разделения труда, находящая интегральное выражение в формировании народнохозяйственных структур — воспроизводственной, отраслевой и территориальной.

Мировая практика экономического развития свидетельствует: эпоха однозначной ориентации на собственные силы при развитии национальных экономик уходит в прошлое. Такой курс становится тормозом экономического и социального развития, связан с нерациональным использованием национальных ресурсов, что, в итоге, затрудняет продвижение к рыночной экономике. В условиях усиления экономической взаимозависимости стран количественные показатели мирохозяйственных воспроизводственных связей национальных экономик достигают существенного уровня, органически встраиваются в условия расширенного воспроизводства, составляя одну из неотъемлемых предпосылок его пропорциональности.

Таким образом, даже с количественных позиций нормальный процесс расширенного воспроизводства в национальной экономике Узбекистана без учета внешнеэкономического фактора практически невозможен. Достижение научно-технического и социального прогресса уровня мировых стандартов, обоснованная структурная и инвестиционная политика сегодня невозможны без органического «встраивания» внешнеэкономического фактора в воспроизводственный процесс в народнохозяйственном комплексе страны.

Итак, необходимо осознать фундаментальную проблему макроэкономики (а следовательно, и фундаментальную

проблему экономики и экономической теории) — проблему регулирования действий участников производства и услуг. Не зря говорится: «Оптимальный механизм регулирования — вечная проблема экономики», так как бесконечно изменяются технологические и социальные условия производства и услуг.

Отличительными особенностями стратегии макроэкономического регулирования в первые годы независимости Узбекистана было сохранение высокой доли государства в перераспределении национального дохода, жесткого административного контроля за кредитно-денежной эмиссией и дефицитом бюджета в сфере внешнеэкономической деятельности и валютного регулирования, относительно низких темпов приватизации, либерализации и создание условий для расширения масштабов действия принципов рыночной саморегуляции. Это обусловлено рядом обстоятельств, вызванных отсутствием основных элементов рыночной инфраструктуры, необходимостью обеспечения государственной и экономической независимости, прежде всего энергетической и зерновой, вводом в оборот национальной валюты, значительными ценовыми диспропорциями, доставшимися в наследство от командно-административной системы, что усложняло процесс стабилизации макроэкономической ситуации.

Избежать масштабного спада производства, обнищания населения, роста внутреннего и внешнего государственного долга помогла в том числе и созданная в годы независимости новая бюджетно-налоговая система. Она обеспечила формирование финансовых ресурсов, необходимых для ускоренного развития приоритетных отраслей экономики, социальной защиты населения, поддержки необходимого уровня развития оборонного комплекса и силовых структур, содержания органов государственной власти, функционирования комплекса социальных услуг, выполнения государственных обязательств по внешнему и внутреннему долгу. Одновременно рычаги бюджетно-налоговой и кредитно-денежной политики использовались для осуществления политики макроэкономической стабилизации, что позво-

Цели и задачи макроэкономического регулирования

недопущение обвального спада производства и уровня жизни населения; преодоление гиперинфляции, инициированной одномоментным отпуском цен; социальная защита уязвимых слоев населения; обеспечение энергетической и зерновой независимости.

Особенности выбранной стратегии макроэкономического регулирования

сочетание административных и экономических методов регулирования; государственная поддержка приоритетных отраслей и секторов экономики; умеренно-жесткая монетарная экономика; избирательная социальная поддержка населения; отказ от «шоковой терапии» и принципов монетаризма; создание благоприятной макроэкономической среды и правовой базы для иностранных инвестиций.

Ограничения и стартовые условия

отсутствие основных элементов рыночной инфраструктуры; деформированная структура экономики; ценовые диспропорции; низкий уровень жизни населения; отсталая технологическая база отраслей реального сектора; обострение экологических проблем; нарастающий дефицит ресурсов и снижение плодородия земельных угодий.

Основные результаты, достигнутые в первые десять лет независимости Узбекистана

наименьший среди государств СНГ спад производства; достижение энергетической и зерновой независимости; обеспечение первичной макроэкономической стабильности; создание новых отраслей экономики; достижение условий безопасного экономического развития по ключевым макроэкономическим и финансовым индикаторам.

Особенности макроэкономического регулирования в первые годы независимости Республики Узбекистан

лило контролировать дефицит государственного бюджета в пределах 2,5—3,0% от ВВП, снизить уровень инфляции до 2—3% в месяц.

Макроэкономическое регулирование экономики страны создаст необходимые предпосылки для осуществления сдвигов в пользу ресурсосберегающих производств, массового обновления системы отечественной продукции, поддержит науку и образование, создаст условия для устойчивого экономического роста на длительную перспективу.

Современная макроэкономика — бесконечный детектив: здесь случайность «притворяется» закономерностью, а закономерность «отвергается» случайностью; это право на экономическую независимость и возможность ошеломляющего коммерческого успеха.

Макроэкономическая наука не всегда способна предсказать конкретный ход развития событий, однако она способна открыть их экономическую логику, и в познании этой логики ее практическая ценность.

5.2. Логическая модель макроэкономики и ее показатели

Современная наука о социально регулируемой рыночной экономике создавалась на протяжении более полувека и в два этапа.

Сначала (в последней трети XIX в.) сформировалась теория, объясняющая поведение рыночного субъекта («фирмы» и «домохозяйства») в рамках локального рынка. Этим была очерчена сфера частного бизнеса — базовый уровень и массовая социальная основа рыночной экономики.

Возникновение микроэкономики и изучающей ее микроэкономической теории ознаменовало собой качественный скачок в развитии экономической науки, ибо именно микроэкономика свела поведение единичных производителей и потребителей к рациональной рыночной логике действий покупателя и продавца — стремлению достигнуть максимально чистую выгоду. Этим экономическая наука прервала апелляции к абстрактным добродетелям абстрактного человека и пришла, наконец, к земному человеку с его прозаическим желанием извлечь выгоду.

В то же время возникновение микроэкономической теории, ставшей концепцией рыночного объяснения экономики как совокупности локальных микрорынков, породило и глубокий кризис в экономической науке. Дело в том, что рыночная методология микроэкономической теории не согласовывалась с внерыночной методологией анализа общеэкономических процессов. Принцип системности требовал, чтобы и «экономика в целом» получила рыночную трактовку. Эту задачу решил выдающийся английский эконо-

мист Джон М. Кейнс, который в 30-е гг. XX века заложил основы макроэкономической теории, то есть теории, объясняющей закономерности движения экономики как макро-рынка.

Макроэкономическая теория — наиболее сложный и вместе с тем важный раздел экономической науки. Знание макроэкономических моделей и есть в широком смысле экономическая культура, экономическое образование.

В рамках экономической теории макроэкономика представляется совокупностью укрупненных (агрегированных) экономических показателей. Но чтобы такая «совокупность» превратилась в «систему», необходимо было обнаружить зависимость между этими показателями. Вот такое обнаружение зависимости между макроэкономическими показателями и составляет предмет *макроэкономического анализа*.

Конечно, следует признать, что сегодня строгого разграничения на макро- и микроэкономику уже не существует — мы наблюдаем их своеобразную «диффузию». Тем не менее, можно перечислить проблемы, которые традиционно относятся к макроэкономическим: проблема занятости, величина производимого национального дохода, динамика делового цикла, природа инфляции, мировое хозяйство, экономический рост и т.п.

Ответ на вопросы: как устроена макроэкономика, как выводятся агрегированные макропоказатели, как сгруппировать рынки из их систем и т.п. — может быть получен после макроэкономического анализа. В структуре макроэкономических моделей отражаются рынок товаров, рынок труда, рынок денег и рынок ценных бумаг. Каждый из этих рынков занимает в структуре макроэкономики особое место и выполняет особые функции. Взаимосвязь между этими рынками, образующая механизм движения макроэкономики, и отражается во всех моделях.

Все четыре рынка объединим в единую систему макроэкономики, дополним ее макроэкономическими связями:

— государство находится в кредитных отношениях с границей;

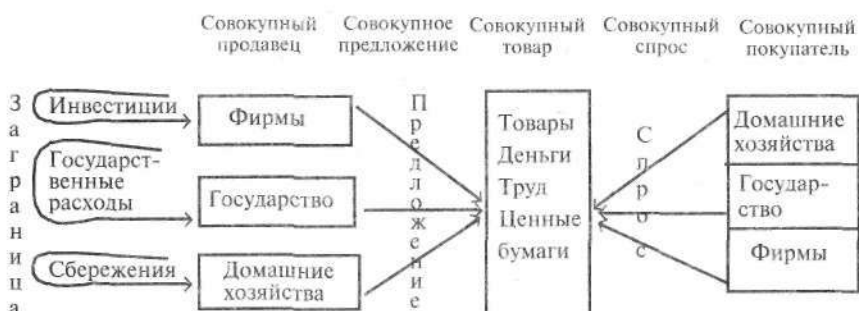
— фирмы и домохозяйства выплачивают государству налоги;

— государство осуществляет дотации фирмам и транспортные платежи домашним хозяйствам;

— фирмы часть прибыли превращают в инвестиции, а домашние хозяйства часть дохода — в сбережения;

— государство часть бюджета использует для финансирования нерыночных секторов экономики (здравоохранение, образование, наука, инфраструктура, оборона, средства массовой коммуникации, государственный аппарат).

Теперь можем представить объекты макроэкономического анализа.



Логическая модель макроэкономики

Для анализа макроэкономики могут быть использованы «математический» и «балансовый» методы. Первый метод может быть иллюстрирован математическими уравнениями. Второй метод предполагает, что на всех рынках обеспечивается равенство объемов производства и продаж, доходов и расходов, совокупного спроса и совокупного предложения. И хотя в реальности такое макроэкономическое равновесие недостижимо, именно стремление к равновесному состоянию отличает макроэкономику от микроэкономики.

Специфика макроэкономического анализа определяется теми процессами и проблемами, которые обнаруживаются только на макроэкономическом уровне и которые могут быть решены только макроэкономическими средствами. Речь идет о взаимообусловленности семи макроэкономических параметров — занятость, совокупный спрос, совокупное предложение, национальный доход, инфляция, экономический рост, деловой цикл.

В макроэкономике к «покупателю» и «продавцу» присоединяются «государство» и «заграница». Удвоение числа субъектов и возникающие отсюда специфические проблемы усложняют макроэкономический анализ.

Поскольку макроэкономика есть система четырех главных рынков (товаров, труда, денег и ценных бумаг), то макроэкономический анализ осуществляется в два этапа: сначала выясняется специфика механизма функционирования каждого рынка в отдельности, а затем все эти рынки балансируются в рамках единого микрорынка.

Рыночные модели подразделяются на статические и динамические. Статическая модель — это своеобразный «стоп-кадр», фиксирующий экономический процесс в его исходном и конечном состоянии. Сам же переход из исходного в конечное состояние в статических моделях не отражается. Это задача динамических моделей, в которых решающим принимается фактор времени.

Вместе с тем следует признать, что макроэкономическое равновесие есть идеальная конструкция, в реальности она недостижима.

В Узбекистане, как и в других странах, функционируют тысячи взаимосвязанных фирм. В совокупности они составляют народное хозяйство, изучением которого занимается макроэкономика.

Очевидно, что для того, чтобы определить состояние экономики в целом, необходимо суммировать состояние экономики каждой фирмы, каждой компании. В экономической теории такое суммирование называется агрегированием. В результате получают данные о количестве производимых во всем обществе товаров и услуг, о совокупных расходах и совокупных доходах всех экономических субъектов, о среднем уровне цен и т.д. Другими словами, агрегирование позволяет получить статистические показатели, характеризующие совокупное производство общества. Поэтому такие показатели называются макроэкономическими.

Во всех странах совокупность соответствующих показателей принято называть *системой национальных счетов*. Она является своеобразным измерителем состояния экономики и основой для выработки экономической политики государства, и подобно тому, как по динамике расходов руко-

водители компаний определяют экономическое положение фирмы, так по показателям национальных счетов правительство определяет состояние всей экономики.

Показатели национальных счетов в настоящее время используются в большинстве стран и рассматриваются международными статистическими организациями в качестве стандартов и условий для сравнительного анализа динамики экономики разных стран.

Основными показателями системы национальных счетов являются: валовой национальный продукт (ВНП), валовой внутренний продукт (ВВП), чистый национальный продукт (ЧНП), национальный доход (НД), личный доход (ЛД).

Валовой национальный продукт (ВНП) — это произведенный в течение года совокупный объем конечных товаров и услуг, выраженный в деньгах. Определение ВНП можно сформулировать и иначе: ВНП — это рыночная стоимость совокупного объема конечных товаров и услуг, произведенных в течение календарного года. Следовательно, есть и неконечные, промежуточные, которые при расчете ВНП не учитываются. Чем же конечные товары отличаются от неконечных и почему именно первые принимаются в расчет при определении ВНП? Например, костюм является конечным продуктом, а неконечным, промежуточным — шерсть, пряжа, пошив костюма и его реализация. Конечный продукт — это товар, который покупается для конечного использования. Промежуточный продукт — это товар, который покупается с целью его дальнейшей обработки или перепродажи. Именно поэтому при расчете ВНП используется только конечный продукт.

Кроме того, в ВНП не включается стоимость продуктов, которые производятся внутри домашнего хозяйства. Не включается также в ВНП вся масса продукции, которая производится в личных подсобных хозяйствах для собственного потребления. Не находится в ВНП и стоимость продукции, произведенной в теневой экономике, хотя она и производится для продажи. Но государство не владеет информацией о ней, поэтому официальная статистика учесть ее не в состоянии.

Валовой внутренний продукт (ВВП) — второй показатель

системы национальных счетов. Чтобы разобраться в его сущности, необходимо хорошо представлять особенности структуры экономики в условиях рынка.

В книге «Современная экономика» подчеркнуто: «Производство совокупной массы товаров и услуг в странах рыночной экономики осуществляется прежде всего отечественными фирмами и компаниями. Однако определенную ее часть производят филиалы иностранных компаний. В свою очередь, отечественные компании создают за рубежом свои филиалы, которые тоже производят и реализуют там свою продукцию. Совершенно очевидно, что продукция и доходы, которые получают филиалы иностранных компаний, будут являться собственностью стран, где действует «материнская» компания».

Отмеченная структура экономики неизбежно обуславливает движение товаров, услуг и доходов между странами, вследствие чего возникает своеобразное сальдо (разница) между платежами, которые получает страна из-за границы, и платежами, уходящими за рубеж. Все это имеет непосредственное значение для расчета ВВП и ВВП.

При расчете ВВП учитывается стоимость конечных продуктов, которые производятся отечественными компаниями, и уже к этой сумме прибавляется (или отнимается) сальдо между платежами за границу и платежами из-за границы (сальдо может быть положительным или отрицательным).

При расчете ВВП учитывается стоимость конечных товаров и услуг, произведенных только внутри страны, вне зависимости от того, кто является их собственником — отечественные предприятия или иностранные. Именно поэтому этот показатель называется валовой внутренний продукт.

Если платежи, полученные из-за границы, будут превышать платежи за границу, то в этом случае сальдо будет положительное, а ВВП — больше ВВП. Если же превышать будут платежи за рубеж, то сальдо станет отрицательным и ВВП больше, чем ВВП. Превышение ВВП над ВВП свидетельствует о значительной роли иностранной собственности в развитии экономики страны.

ВВП и ВВП, являясь измерителями валового объема производства, имеют существенный недостаток: они включают не только стоимость той продукции, которая исполь-

зуется для улучшения благосостояния общества, но и той, которая направляется для восстановления потребленной, износившейся в процессе производства.

В последние годы в Узбекистане внешнеэкономические связи стали оказывать определенное влияние на развитие национальной экономики республики, ее макроэкономическую стабилизацию и структурную перестройку, стабилизацию внутреннего рынка и удовлетворение потребностей населения в товарах народного потребления. Так, ВВП Узбекистана возрос за 1997 г. на 5,2%, за 2000 г. — на 4,0%, объем промышленного производства — на 6,4%, продукции сельского хозяйства — на 3,2%, производство товаров народного потребления — на 7,7%. Также темпы роста инвестиций значительно опережают рост ВВП.

Чтобы узнать действительный объем конечных продуктов, которые можно использовать для улучшения благосостояния населения, из ВВП необходимо вычесть амортизацию, то есть ту часть стоимости, которая идет на возмещение изношенных факторов производства (производственные здания, оборудование, машины и т.п. в процессе производства изнашиваются). Оставшаяся часть ВВП и называется *чистым национальным продуктом* (ЧНП). Иными словами, $ЧНП = ВВП - амортизация$.

Национальный доход (НД) — это совокупный доход, который зарабатывают владельцы факторов производства: владельцы труда (заработная плата наемных работников), владельцы капитала (прибыль и процент), владельцы земли (земельная рента).

Для определения НД из ЧНП необходимо вычесть косвенные налоги. Последние представляют собой надбавки к цене товара и услуг (акцизы, НДС, таможенные пошлины и др.). Следовательно, $НД = ЧНП - косвенные налоги$.

Заработанный владельцем каждого фактора производства доход имеет большое значение. Его можно использовать на развитие производства или на удовлетворение своих потребностей. Однако более важным является не заработанная сумма дохода, а та, которую им предстоит получить. Дело в том, что они, как правило, не совпадают. Заработанные доходы всегда больше, чем те, которые реально получают (так как из заработанных доходов удерживается определенная часть,

которая направляется на содержание государственных институтов, для оказания помощи нетрудоспособным и т.д.).

Таким образом, заработанный доход является, по своей сущности, национальным доходом общества, на пути движения к каждому собственнику того или иного фактора производства, получающего из него свою долю, претерпевающим изменения — вычитания и прибавления.

Из заработанного дохода вычитаются: взносы на социальное страхование, налог на прибыль, нераспределенные доходы корпораций.

Все добавления к заработанным доходам связаны, как и вычеты, с регулирующей деятельностью государства, которое не только изымает с помощью налогов часть заработанных доходов, но и возвращает их определенным слоям общества. «Возвращаемые» государством изъяты через налоги доходы в экономической теории получили название трансфертные платежи (пенсии, пособия на детей, по инвалидности, по безработице, правительственные субсидии ветеранам войны и труда и т.д.).

После внесения всех этих «поправок» в национальный доход образуется еще один макроэкономический показатель — личный доход. Он равняется НД, но за вычетом взносов на социальное страхование, налога на прибыль, перераспределенные прибыли корпораций, с добавлением трансфертных платежей.

Однако определенная таким образом сумма личных доходов, тем не менее, не может полностью использоваться гражданами страны для удовлетворения своих потребностей и формирования сбережений. Как и прибыль предпринимателей, личные доходы граждан облагаются налогами, важнейшим из которых является подоходный налог. И только после уплаты всех индивидуальных налогов оставшаяся часть личных доходов поступает в полное распоряжение индивидов. Ее принято называть *располагаемым личным доходом (РЛД)*. Таким образом, *РЛД = личный доход — индивидуальные налоги*.

Рассмотренные основные макроэкономические показатели рассчитываются на основе ВВП, находятся в тесной зависимости и характеризуют различные стороны экономической жизни республики.

5.3. Проблемы макроэкономической неустойчивости рынка

К проблемам макроэкономической неустойчивости рынка относятся: безработица, инфляция и кризисы. Поскольку основным ресурсом экономики является рабочая сила, поддержание занятости — важнейшая цель экономической политики. *Безработица* — социально-экономическое явление, при котором часть экономически активного населения не занята в производстве товаров и услуг. Безработный — трудоспособный человек, желающий иметь работу, но не имеющий ее и зарегистрированный на бирже труда. Уровень безработицы — это статистический показатель доли не имеющих работы в общей численности желающих работать (в процентах). Естественной считается безработица, если она составляет 5—6% трудоспособного населения. По статистическим данным, уровень безработицы в Узбекистане за 2000 г. составил 0,544%, то есть 47,9 тыс. человек.

Имеются пять форм безработицы: фрикционная, структурная, сезонная, циклическая и скрытая.

Фрикционная безработица (от англ. friction — трение, разногласие) связана с перемещением людей с одной работы на другую, из одной местности в другую в поисках лучшего места. Мотивы при этом самые разные: низкая зарплата, далеко от дома, трения в коллективе, смена профессии. Это в основном добровольная безработица и длится она недолго.

Структурная безработица связана с изменениями в технологии производства, а также с тем, что рынок товаров и услуг постоянно изменяется: появляются новые товары, которые вытесняют старые, не пользующиеся спросом. В этой связи предприятия пересматривают структуру своих ресурсов, в частности трудовых. Как правило, внедрение новых технологий приводит либо к увольнению части рабочей силы, либо к переобучению персонала.

Сезонная безработица связана с неодинаковыми объемами производства, выполняемыми некоторыми отраслями в различные периоды времени, то есть в одни месяцы спрос на рабочую силу в этих отраслях растет (и, следовательно, снижается безработица), в другие — уменьшается (а безработица возрастает). К отраслям, для которых характерны

сезонные колебания объемов производства (а значит, и занятости), относятся, прежде всего, сельское хозяйство и строительство.

Циклическая безработица — это вынужденная безработица. Наиболее опасна в экономическом и социальном плане. Связана со спадом производства, недостаточным совокупным спросом на товары и услуги, который вызывает рост безработицы в тех отраслях, где эти товары производятся. В разгар депрессии не спасают ни высокая квалификация, ни место проживания. Пример — «великая депрессия» 30-х гг. в США.

Наконец, *скрытая безработица*, которая характерна для отечественной экономики. Суть ее в том, что в условиях неполного использования ресурсов фирмы или предприятия, вызванного экономическим кризисом, предприятия не увольняют работников, а переводят их либо на сокращенный режим рабочего времени (неполная рабочая неделя или рабочий день), либо отправляют в вынужденные неоплачиваемые отпуска. Формально таких работников нельзя признать безработными, однако фактически они являются таковыми.

Оценивая безработицу как социально-экономическое явление, нельзя однозначно утверждать: хорошо это или плохо. С точки зрения человека, оставшегося без работы, это может оказаться трагедией. Однако с точки зрения экономической динамики данное явление — объективная необходимость. Другое дело, что государство должно «амортизировать» ее негативные последствия, а работники должны быть готовы к профессиональной и трудовой мобильности ради получения работы.

В книге И.А. Каримова «Узбекистан по пути углубления экономических реформ» определены пути решения проблемы безработицы в нашей стране:

- активное развитие малого бизнеса и частного предпринимательства;
- ускоренное развитие сферы услуг;
- улучшение организации переподготовки высвобождающихся работников;
- социальная защита безработных.

Другой дестабилизирующий фактор, действующий на макроуровне, — инфляция, всеобщее повышение цен.

Инфляция (от лат. «вздутие») — это обесценивание денег, падение их покупательной способности, что влечет за собой рост стоимости всех товаров и услуг.

Темп роста инфляции — изменение общего уровня цен, выраженное в процентах. Средний уровень инфляции за месяц в 2000 г. в Узбекистане составлял 1,5%.

Инфляция разрушительна для рыночной экономики. Поскольку она выражается в общем повышении уровня всех цен, то это имеет ряд негативных последствий (дезорганизуя рыночные процессы, «взрывает» и производство, и потребление, усиливая социальную напряженность в обществе).

В зависимости от темпов роста различают три вида инфляции: умеренная, галопирующая и гиперинфляция.

Инфляция считается *умеренной* при росте цен менее 10% в год (естественный ее уровень — 3—5% в год).

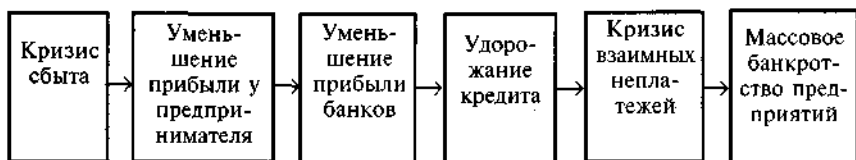
Галопирующая инфляция характеризуется ростом цен до 200% в год.

Но особенно активно разрушается экономика при гиперинфляции, когда цены растут в год более чем на 200%. Происходит обвальное банкротство фирм, социальное расслоение общества гипертрофируется, средние слои населения практически опускаются до нищеты.

Рыночная экономика сама заводит себя в болезненный, но неизбежный для оздоровления и обновления структуры рынка кризис. Время от времени с неумолимостью объективного закона в движении производства наступает перерыв, который в особенно резкой и разрушительной форме обнаруживает диспропорции экономики. Это и называется *экономическим кризисом*.

Главной причиной экономических кризисов является основное противоречие между общественным характером производства и частным производством.

Механизм развития кризиса представлен ниже:



Наряду с *циклическими (общими) кризисами* в рыночной экономике имеют место также *частичные кризисы*, охватывающие не всю, а какую-либо локальную сферу экономической деятельности (например, кризисы в сфере денежного обращения и кредита).

Возможны также *отраслевые кризисы*, охватывающие одну из отраслей промышленности, сельского хозяйства или транспорта (например, кризис текстильной промышленности).

Другая разновидность экономических кризисов — *структурные кризисы*, которые вызываются крупными диспропорциями в развитии народного хозяйства. Такие кризисы носят, как правило, затяжной характер, и выход из них особенно труден (например, энергетический, сырьевой, продовольственный кризисы).

Экономические кризисы могут поразить экономику одной страны или приобрести мировой характер. Совокупный объем промышленного производства в экономически развитых странах в кризисный период 1929—1933 гг. сократился на 46%, выплавка стали упала на 62%, производство продукции судостроения — на 87%, внешнеторговый оборот — на 67%. Число безработных достигло 25% всех занятых, а реальные доходы населения уменьшились в среднем на 58%. Экономические и социальные последствия кризиса периода «великой депрессии» поставили под угрозу существование экономической системы свободного предпринимательства и вызвали необходимость выработки так называемого «*нового курса*», суть которого состояла в усилении государственного воздействия на ход экономических процессов.

За кризисом следует *депрессия*, в течение которой постепенно расходуется избыток товаров (часть сбывается по низким ценам, часть портится). Реализация товаров возобновляется, падение цен прекращается. В период депрессии объем производства несколько увеличивается по сравнению с кризисным периодом. В то же время масса капиталов, не находя себе применения в промышленности и торговле, стекается в банки, что увеличивает предложение свободных денег. Но в условиях, когда спрос на них незначителен, норма ссудного процента падает до минимума.

Фаза оживления характеризуется ростом производства: восстанавливается предкризисный объем промышленного производства, а во время дальнейшего подъема промышленная продукция уже превышает этот уровень, достигая нового максимума в пределах данного цикла.

Фаза подъема характеризуется инвестиционной активностью, усиленным вложением капитала в наращивание объема производства, что сопровождается увеличением занятости и ростом ссудного процента.

Фаза спада характеризуется появлением избыточного капитала, не находящего себе применения в новых инвестициях, поскольку уже действующий капитал и без того создает избыток предложения товаров; в результате объем промышленного производства сокращается, что влечет за собой увеличение безработицы, она приобретает хронический характер. В связи со снижением спроса на свободный капитал снижается норма ссудного процента.

Цикл завершен, подготавливая условия для нового перепроизводства, нового кризиса.

Каждая фаза промышленного цикла создает условия и предпосылки, необходимые для перехода к следующей фазе. Падение цен и обострение конкуренции за покупателя побуждают предпринимателей изыскивать способы снижения издержек производства. Сделать это можно, главным образом, заменяя старые машины и оборудование более производительным путем совершенствования организации производства, внедряя новые способы обработки и т.д. После кризисов начинается обновление основного капитала, а массовые масштабы такого обновления дают толчок для развития отраслей, производящих средства производства. Экономика переходит в фазу оживления, а затем и подъема. Таким образом, в периодическом обновлении основного капитала заложена материальная основа периодичности кризисов.

Аналогичная ситуация наблюдается и на предприятиях. Период рождения предприятия — детский цикл. Фаза подъема — цикл процветания. Через определенный период — спад. В исключительных случаях предприятие будет находиться продолжительное время в развитии.

5.4. Социальная политика и качество жизни населения

За годы независимости в Узбекистане произошли коренные преобразования в социально-экономическом развитии. Эти успехи определяются курсом государства на всестороннее содействие социальным реформам и глубоким осознанием населения сущности принимаемых в этом направлении мер.

К 2000 г. денежные доходы населения республики составили более 2374 млрд сумов. Одновременно денежные расходы и сбережения были зафиксированы на уровне 2283 млрд сумов, из которых потребительские расходы составили почти 90%. Как видим, налицо тенденция превалирования денежных доходов над расходами. Эта тенденция характерна для всех регионов республики, городской и сельской местности.

В Узбекистане за годы независимости создана прочная нормативно-правовая база системы социальной защиты населения, сформировались механизмы, обеспечивающие социальную поддержку населения в условиях переходного периода. Следует в этой связи отметить, что в 2000 г. в структуре денежных доходов населения по материалам обследования домашних хозяйств оплата труда составила 54,3%, социальные трансферты — 14,9%, а доходы от собственности, предпринимательской деятельности — 30,8%.

В основу системы социальной защиты населения республики заложена ее направленность на семью как основу общества и благополучия каждого человека, обеспечение делового характера и адресности принимаемых мер.

Сформированная в Узбекистане система социальной защиты обеспечивает эффективную поддержку доходов наиболее социально уязвимых слоев населения — многодетных и малообеспеченных семей, защиту интересов личности, особенно пожилых людей, женщин и детей.

Основные стратегические цели государства в социальной области направлены прежде всего:

- на улучшение качества жизни населения и благополучие семьи, каждого конкретного человека;
- создание необходимых условий для самовыражения каждого человека, раскрытия его возможностей и талантов;
- усиление социальной защиты семей, нуждающихся в поддержке государства;

— обеспечение надежных источников защиты материнства и детства, гармоничного развития подрастающего поколения;

— усиление заботы о старшем поколении, пенсионерах.

Именно эти направления выражают самую суть социальной политики в переходный период, дальнейшей стратегии проводимых реформ.

В Узбекистане сложились необходимые экономические и социальные условия для перехода от системы социальной защиты населения к созданию надежных социальных гарантий для всех граждан и обеспечению адресной социальной поддержки нуждающихся в ней групп населения.

Уровень доходов населения Узбекистана предопределяется показателями потребления и условиями быта населения за годы независимости. Данные государственной статистики свидетельствуют о том, что в одних случаях можно говорить о сохранении достигнутого за последние годы уровня жизни, в других — даже о его повышении (табл. 5).

Таблица 5

Показатели уровня жизни населения Республики Узбекистан

Показатели	1997 г.	1998 г.	2000 г.
Денежные доходы на душу населения, тыс. сум.	26,4	38,2	95,9
Средняя заработная плата рабочих и служащих, сум.	5741,5	8194,5	13180,7
Производство потребительских товаров на душу населения, сум.	11940,2	16658,4	36865,5
Ввод в действие жилых домов, тыс. кв. м.	6699,5	7955,0	6971,7
Ввод в действие общеобразовательных школ, уч.мест	63900,0	73600,0	17117,0
Розничный товарооборот на душу населения, (в факт. ценах), сум.	10269,0	20120,0	72302,0
Объем платных услуг на душу населения, сум.	2972,1	3485,7	12340,2
Численность врачей, тыс.чел.	81,6	81,8	82,0
Численность школьников, тыс.чел.	5257,8	5622,0	5764,8
Численность студентов вузов, тыс.чел.	258,2	148,7	166,5
Численность учителей, тыс.чел.	442,6	459,3	449,2

Важным фактором, обеспечивающим социальную стабильность в обществе, является недопущение чрезмерного расслоения населения по уровню доходов. Размер разницы в доходах между 10% самой обеспеченной и 10% самой малообеспеченной частями населения удерживается в допустимых в мировой практике пределах. По данным Минмакроэкономстата республики за период 1995—1998 гг. денежные доходы в номинальном выражении в расчете на душу населения выросли в 5,8 раза, а реальные — в 4,9 раза.

Народ Узбекистана характеризуется такими качествами, как трудолюбие, доброта, справедливость, щедрость и открытость, что являет собой подлинно национальное богатство. Это отмечает Президент И.А. Каримов: «Являясь высшей ценностью общества, народ сам в себе несет огромную ценность, мощный потенциал, реализация которого служит сильнейшим фактором развития и прогресса нашего общества. Человеческий потенциал — наиболее активный, наиболее созидательный фактор, обеспечивающий динамичное продвижение страны по пути реформ и коренных преобразований»¹.

Одна из позитивных перемен сегодняшних дней — существенное расширение возможностей людей свободно распоряжаться своими способностями, своим трудом.

Другая — обретение работниками реальных прав и механизмов организованной социальной защиты своих профессиональных интересов.

При решении социальных проблем в переходный к рынку период основное внимание уделяется обеспечению рабочими местами и оказанию помощи безработным в поиске новой работы. Тем, кто временно не работает, оказывается помощь в переобучении, предоставляется пособие по безработице.

Важным условием развития рынка труда является повышение экономической активности тех, кто может трудиться, создание для них благоприятных условий, гарантий правовой защиты для предпринимателей.

¹ Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Т.: Узбекистон, 1997. С. 244.

Таким образом, сильная социальная политика заключается не только в защите социально уязвимых групп населения в сложный переходный период, а прежде всего в создании сильных стимулов и мотивов для высокопроизводительного труда, в установлении гарантированного права свободы деятельности, в повышении трудовой и социальной активности человека.

Законодательством Узбекистана предусмотрены меры по защите прав женщин, запрещена любая дискриминация по признаку пола.

К числу социально-защитных мер в отношении женщин относится охрана материнства и репродуктивных функций женщин. Государство обеспечивает социальную защиту женщин в сфере труда и занятости.

Как показывают опросы общественного мнения¹, основная масса респондентов (82,6%) удовлетворены социальной политикой, проводимой в Узбекистане за годы независимости. При этом преобладающее большинство (72,4%), особенно сельские семьи, указали, что ее действенность ощущают непосредственно на своих семьях.

Сегодня в Узбекистане утверждаются экономические отношения, основанные на сочетании экономической свободы каждого с его ответственностью за собственное благополучие и благополучие своей семьи.

Ключевые термины

Макроэкономические проблемы, логическая модель макроэкономики, макроэкономическая теория, макрорынок, агрегированные макропоказатели, макроэкономические показатели, ВНП, ВВП, ЧНП, НД, ЛД, система национальных счетов, фрикционная безработица, структурная безработица, сезонная безработица, циклическая безработица, скрытая безработица, инфляция, социальная политика, сфера частного бизнеса.

¹ Опросы общественного мнения проводились Центром изучения общественного мнения (УзЦИОМ) в 1999—2000 гг. во всех вилоятах республики, в городах и сельской местности.

Контрольные вопросы

1. Что из себя представляют макроэкономические проблемы рынка?
2. Назовите отличительные особенности стратегии макроэкономического регулирования Узбекистана?
3. Расскажите об этапах возникновения макроэкономической теории.
4. Что составляет предмет и объекты макроэкономического анализа?
5. В чем заключается специфика макроэкономического анализа?
6. Дайте характеристику макроэкономическим показателям.
7. Перечислите основные проблемы макроэкономической нестабильности рынка.
8. В чем особенности социальной политики в переходный период?

Глава 6. РАЗВИТИЕ МЕХАНИЗМА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

6.1. Государство в рыночной экономике

Современная экономическая теория сформировалась в три этапа:

- требование невмешательства государства в экономику;
- гимн свободной конституции;
- ставка на ценовой механизм установления рыночного равновесия.

Значит, стратегической проблемой современной макроэкономики является определение оптимального соотношения «государства» и «рынка» в данных исторических условиях.

Следовательно, главными элементами современной экономической теории являются:

- механизм рынка (конкуренция и ценообразование);
- формы монополизма (полностью контролируют объем предложения товара) (для предотвращения проникновения на монополистический рынок конкурентов представлены юридическими ограничениями в форме «лицензий», «авторского права», «товарных знаков» или «патентной защиты»);
- экономический потенциал государства.

Как рыночный субъект государство характеризуется тремя признаками:

- регулирующий субъект;
- внерыночное происхождение государственного дохода (получает постоянный доход, за счет которого осуществляет расходы);
- императивный статус (государство — единственный субъект в рыночной экономике).

Основной механизм экономического вмешательства государства — налоги, закупки, платежи.

Общая стратегия государственного регулирования рыночной экономики базируется на следующих принципах:

— государство должно финансировать только те социально значимые отрасли, которые не привлекают частный бизнес;

— помогать развитию частного бизнеса;

— государственная финансовая, кредитная и налоговая политика должна способствовать экономическому росту и социальной стабильности;

— государственное вмешательство в рыночные процессы тем эффективнее, чем в более «рыночную» форму оно облачено;

— особую значимость государственное регулирование приобретает в период общехозяйственных кризисов.

Таким образом, современная рыночная экономика является регулируемой государством. Государство берет на себя: обеспечение правовой основы и социальной защиты, поддержку малого и среднего бизнеса, развитие фундаментальных исследований, стимулирование научно-технического прогресса, решение региональных проблем.

6.2. Формирование рыночных доходов

Стремление к максимизации своего дохода диктует экономическую логику поведения любому рыночному субъекту. Доходы — конечная цель действий каждого активного участника рыночной экономики, объективный и мощный стимул повседневной деятельности.

Но высокие личные доходы выгодны не только индивиду, это и общественно значимая выгода, поскольку они, в конечном счете, единственный источник удовлетворения общих потребностей, расширения производства, а также поддержки малообеспеченных и нетрудоспособных.

Принцип рыночной стратегии в сфере доходов можно сформулировать так: «Все не могут быть богатыми, но никто не должен быть бедным».

Получателей рыночного дохода всегда волнуют три вопроса: надежность его источников, эффективность исполь-

зования дохода и оправданность налогового бремени. Экономическая теория отвечает на эти вопросы, исследуя образование и движение совокупного дохода.

Доход есть денежная оценка результатов деятельности субъекта. В экономической теории под «доходом» имеют в виду денежную сумму, регулярно и законно поступающую в непосредственное распоряжение рыночного субъекта. Значит, он во многом определяется совпадением предлагаемых нами товаров и услуг с предъявляемым другими людьми спросом.

Взаимодействие спроса и предложения — объективный механизм образования доходов в рыночной экономике.

6.3. Государственные финансы

Финансы являются кровеносной системой экономики. Показатели финансовой системы — надежный индикатор состояния экономики.

Финансовые функции современного государства: оборонная, экономическая, социальная, контрольная, поддержание качества окружающей среды. Республика Узбекистан, согласно Конституции, имеет собственную финансовую и денежно-кредитную систему. Центральное место в ней занимает *государственный бюджет*. Источники государственного бюджета — прямые и косвенные налоги, государственные займы, эмиссия (выпуск) бумажных и кредитных денег, облигаций.

Местные финансы — это финансы областей, городов, районов. Доходная часть местного бюджета формируется за счет налоговых поступлений (налог на землю, на автомобили, на потребление газа и электричества, налог на занятие торговлей, на выдачу лицензий и т.д.).

Как правило, доходная часть местных бюджетов недостаточна для финансирования деятельности местных органов власти. Поэтому правительство из государственного бюджета выделяет им финансовую помощь в виде субсидий.

Финансы государственных предприятий (металлургической, угольной промышленности, электроэнергетики и др.) определяются из источников взаимоотношений с центральным правительством. Они, как и все фирмы страны, обяза-

ны платить налоги в государственный бюджет, а также в местный бюджет, с другой стороны — получают субсидии из центрального бюджета для финансирования своей деятельности.

Специальные правительственные фонды — это важнейшее звено финансовой системы современных государств. К ним относятся:

- научно-исследовательские фонды;
- экономические фонды (для поддержки убыточных государственных предприятий);
- социальные фонды (пенсии);
- фонды личного и имущественного страхования;
- инвестиционные фонды.

6.4. Денежно-кредитная политика

Денежно-кредитная политика — это особая деятельность государства. Всегда должно соблюдаться соответствие между количеством товаров и количеством денег, оно составляет суть законов денежного обращения.

Денежно-кредитная система играет в жизни общества настолько важную роль, что нарушение ее функционирования может повлечь катастрофические последствия для всей экономики государства.

Наиболее распространенными методами воздействия государства на деньги и кредит, составляющими суть денежно-кредитной политики, являются следующие: операции на открытом рынке (купля-продажа государственных ценных бумаг — облигаций и векселей); изменение резервной нормы (части банковских депозитов — вкладов от населения и других пассивов); в Центральном банке: изменение учетной ставки (% по ссудам).

6.5. Налоги и налоговая система

Налоги — это платежи. Общественное назначение налогов проявляется в их функциях. Их две — фискальная и экономическая.

Фискальная заключается в формировании денежных доходов государства.

Экономическая — в воздействии через налоги на общественное воспроизводство.

Налоги систематизированы по бюджетам соответствующих уровней: общегосударственные и местные.

К общегосударственным отнесены: налог на доходы (прибыль) юридических и физических лиц; налог на добавленную стоимость с основной ставкой 20%; акцизный налог; налог за пользование недрами и водными ресурсами; экологический налог и др.

К *местным* налогам и сборам отнесены: налог на имущество; земельный налог; налог на рекламу; налог на перепродажу автотранспортных средств; сбор за право торговли, включая лицензионные сборы за право торговли отдельными видами товаров; сбор за регистрацию юридических лиц, а также физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью; сбор за парковку автотранспорта; сбор за благоустроительные работы и др.

В Налоговом кодексе Республики Узбекистан все налоги систематизированы по видам и по каждому определены условия их действия. При этом практически по всем видам налогов предусмотрены изменения отдельных элементов механизма их действия.

Виды налогов: *прямые* — на заработную плату, прибыль, имущество и т.п.; и *косвенные* — акцизы, фискальные налоги, таможенные пошлины, устанавливаются в виде надбавок к цене на товар или тарифа на услуги.

В отношении прямых налогов предусмотрено несколько режимов налогообложения. В частности:

— основная масса хозяйствующих субъектов уплачивает налог на прибыль;

— для малых предприятий, за исключением выпускающих подакцизные товары, может применяться упрощенная система налогообложения, предусматривающая уплату единого налога;

— предприятия торговли и общественного питания уплачивают налог на валовой доход;

— банки, страховые организации, видеосалоны уплачивают налог на доходы.

Налоговый кодекс устанавливает довольно подробную процедуру налогообложения доходов как юридических, так и физических лиц.

Объектом налогообложения для юридических лиц является доход (прибыль), который определяется как разница между совокупным доходом и вычетами, предусмотренными Положением о составе затрат. Ставка налога на доход (прибыль) юридических лиц установлена в размере 35%. Для отдельных предприятий Кабинетом Министров могут устанавливаться пониженные ставки налога. К ним, в частности, относятся предприятия, производящие сельскохозяйственную продукцию, товары детского ассортимента и художественные изделия, осуществляющие экспорт товаров собственного производства, а также с иностранными инвестициями.

В настоящее время в республике осуществляется переориентация амортизационной политики. Так, если до 1 января 1998 г. основные средства амортизировались пообъектно, то, согласно Налоговому кодексу, предусмотрен переход к укрупненным группам налогообложения. Для определения величины амортизационных отчислений, включаемых в издержки предприятия, вся амортизируемая собственность разделена на пять категорий:

— легковые автомобили, такси, автотранспортные средства и другие специальные инструменты, компьютеры, периферийные устройства и оборудование по обработке данных;

— грузовые автомобили, автобусы, машины и оборудование промышленности и сельского хозяйства, мебель для офисов;

— железнодорожные, морские, речные и воздушные транспортные средства, силовые машины, устройства электропередачи и связи, трубопроводы;

— здания, сооружения и строения;

— амортизируемые активы, не включенные в другие группы.

Для каждой из групп установлены соответствующие нормы амортизации, которые были повышены, по сравнению с ранее действовавшими.

Один из разделов Налогового кодекса посвящен налогу

на добавленную стоимость. Этот платеж распространяется на все предприятия, которые совершают операции, подлежащие обложению налогом. Налогом не облагаются предприниматели, осуществляющие свою деятельность без образования юридического лица, предприятия торговли, уплачивающие налог на валовой доход, и малые предприятия, для которых действует упрощенная система налогообложения.

При исчислении налога на добавленную стоимость (НДС) предусмотрены три основных направления:

— уплата НДС по основной ставке 20%. При этом сохранен действовавший порядок определения суммы НДС, подлежащей уплате в бюджет. Расчеты по НДС предусмотрены нарастающим итогом;

— освобождение отдельных плательщиков от уплаты НДС (по перечню товаров и услуг, определенному законодательством);

— обложение по нулевой ставке, которое предусмотрено для экспорта товаров (работ, услуг), за исключением случаев реализации товаров в государства, которые применяют по отношению к экспорту товаров в Республику Узбекистан режим обложения налогом; минеральных удобрений и горючесмазочных материалов, поставляемых предприятиям на производственные и сельскохозяйственные нужды.

Рассмотрим роль и место налога на примере автотранспортного предприятия.

Распределение чистой прибыли за 1998 г.:

в резервный фонд — 5%	— 1,5 млн сум.
на спецфонд (ФРП) — 35%	— 12,9 млн сум.
гос. доля иностранных инвесторов — 13%	— 3,9 млн сум.
дивиденды — 38%	— 13,5 млн сум.

Отчисления и налоги:

отчисление на соцстрах — 40%	— 4,1 млн сум.
амортизация здания — 0,5%	— 0,6 млн сум.
отчисления концерну — 1%	— 3,7 млн сум.
отчисления корпорации — 1,5%	— 5,5 млн сум.
налог на имущество — 1% (до 4%)	— 1,8 млн сум.
налог на экологию — 1%	— 2,0 млн сум.
налог на землю (по кадастровой оценке) —	8,1 млн сум.
плата за воду — 0,1%	— 0,3 млн сум.

отчисления на строительство и содержание АД — 3,4%	— 10,5 млн сум.
отчисления в пенсионный фонд — 0,5%	— 1,6 млн сум.
налог на прибыль — 33%	— 29,0 млн сум.
прочие налоги — 2%	— 2,6 млн сум.
Всего	— 70,1 млн сум.
Доля О и Н = $(70,1 : 308,1) \times 100\% = 22,7\%$.	
Налог на добавленную стоимость — 25%	— 82,0 млн сум.
Расходы на подготовку кадров — 0,0475%	— 0,156 млн сум.
Штраф, санкции — 0,0495%	— 0,1624 млн сум.
Оплата услуг банка — 0,0603%	— 0,198 млн сум.
Аудиторские услуги — 0,229%	— 0,75 млн сум.
Подходные налоги — 15—38%	
за квартиру	— в зависимости от объема
газ	— по счетчику
свет	— по счетчику
телефон	— по ставке
землю	— по кадастровой оценке
страхование	— по ставке
транспорт, машина	— по надбавке на топливо.

6.6. Банковская система

Банк — финансовая структура, которая собирает, хранит, накапливает денежные средства, контролирует денежное обращение, производя взаиморасчеты с клиентами, предоставляя кредиты, выпуская ценные бумаги и деньги.

В Узбекистане действует двухуровневая система банков. *Первый уровень* — Центральный банк (или государственный, национальный), обладает монопольным правом эмиссии денег и является главным проводником денежно-кредитной политики государства. ЦБ РУз имеет уставный капитал в размере 100 млн сумов. Центробанк также контролирует деятельность всех учреждений второго уровня банковской системы страны. Так, он хранит обязательные резервы коммерческих банков на беспроцентных счетах.

Второй уровень банковской системы страны составляют коммерческие банки. Они занимаются широким кругом опе-

раций. Разновидностей коммерческих банков много. Так, инвестиционные банки специализируются на долгосрочных кредитах фирмам, сбербанки (например, Народный банк) — на работе с физическими лицами по широкому спектру оказываемых услуг (в т.ч. открытие инвалютных счетов). Их деятельность регулируется Законом Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности».

Практически все банки нашей страны оснащены компьютерами, создана их единая система по всей республике.

6.7. Государственный бюджет и его структура

Бюджет буквально понимается как «денежная сумка, кошелек для хранения денег». В реальном же смысле имеет двойное значение: с одной стороны, совокупность финансовых ресурсов, которыми располагает любой экономический субъект; с другой — это соотношение его доходов и расходов.

Узбекистан, согласно статье 122 Конституции Республики Узбекистан, имеет собственную финансовую и денежно-кредитную систему. При этом государственный бюджет включает в себя республиканский бюджет, бюджет Каракалпакстана и местные бюджеты.

Государственный бюджет — крупнейший централизованный денежный фонд, находящийся в распоряжении правительства. Основная часть государственных доходов и расходов проходит через государственный бюджет, являющийся важным инструментом регулирования экономики на пути рыночных преобразований.

К бюджету тесно примыкают *внебюджетные средства* (фонды) — денежные средства государства, имеющие целевое назначение и не включаемые в государственный бюджет. Они создаются за счет целевых налогов, субсидий из бюджета и находятся в распоряжении центральных или местных органов власти (налоги, пенсионный фонд).

Помимо названных, можно отметить еще два бюджетных уровня: бюджеты предприятий, организаций и бюджеты семейные и личные.

В структуре каждого бюджета выделяются его доходная и расходная части.

Доходная часть — перечень источников дохода, поступлений денежных средств, при этом указываются каналы поступления денег, общая сумма дохода за определенный период времени.

Расходная часть — перечень направлений расходования бюджетных средств с указанием конкретных сумм за тот же период времени.

Государственный бюджет — годовой план государственных расходов и источников их финансового покрытия. Провести структурный анализ доходной части бюджета — значит рассмотреть источники поступления средств в него и их абсолютные значения.

К основным источникам поступления денежных средств в государственный бюджет относятся: налог на прибыль предприятий, НДС и акцизные сборы, вносимые в цену реализуемых товаров и выполняющие функцию косвенного налогообложения.

Проект бюджета ежегодно обсуждается и принимается Олий Мажлисом Республики Узбекистан.

Важным каналом поступления оборотных средств в бюджет являются доходы от внешнеэкономической деятельности. Традиционен такой путь поступления денежных средств в бюджет, как подоходный налог с физических лиц. Наиболее эффективно при этом прогрессивное налогообложение как зарплаты, так и иных доходов граждан.

К числу основных статей расходов относятся все возрастающие затраты на социальные программы. К ним присоединяется и бюджетное финансирование отраслей социальной сферы: здравоохранения, народного образования, науки, культуры.

За счет средств государственного бюджета покрываются и внешнеэкономические расходы по импорту.

Из госбюджета направляются средства на укрепление национальной безопасности страны, на содержание государственного аппарата.

Ключевые термины

Государственный бюджет, банковская система, налоговая система, кредитная политика, государственные финансы, рыночный доход, механизм рынка.

Контрольные вопросы

1. Назовите главные элементы современной экономической теории.
2. На каких принципах базируется общая стратегия государственного регулирования рыночной экономики?
3. Как формируются рыночные доходы?
4. Каковы финансовые функции современного государства?
5. Почему денежно-кредитная система находится под жестким контролем государства?
6. Расскажите о функциях налогов и налоговой системы.
7. Каковы роль и место банковской системы Узбекистана в государственной финансовой политике?
8. Что из себя представляет государственный бюджет?

Глава 7. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

7.1. Общая характеристика мирового экономического сообщества

Характерные показатели экономического сообщества являются интегральными, так как определяются на базе комплекса характеристик (экономических, социальных, технологических, технических, эксплуатационных, экологических, эргономических и др.), и, в конечном итоге, путем сравнения с базовыми представителями — аналогами отношений или товаров, определяют место мирового сообщества на внутреннем или международном рынке.

Обоснованными этапами определения эффективности мирового экономического сообщества являются:

- выбор и анализ рынка (рынков) сбыта для реализации товара (внутренний или внешний рынок);
- изучение конкурентов по производству аналогичного товара на данном рынке;
- выбор и обоснование наиболее конкурентоспособного товара-аналога в качестве базы сравнения и установления уровня конкурентоспособности предлагаемого товара;
- определение групп параметров, подлежащих оценке (экономические, технологические, технические, социальные, экологические и др.);
- выбор и расчет комплекса единичных показателей по соответствующим группам параметров;
- выбор методик расчета и определение свободных показателей по группам параметров для товара;
- расчет интегрального показателя конкурентоспособности товара;
- принятие решения о производстве товара и его экспорте на выбранный рынок;

— разработка требований к товару и мероприятий по повышению его конкурентоспособности.

Экономический потенциал любой страны в наибольшей степени характеризуют такие интегральные показатели, как ВВП и золотовалютные резервы.

Важно также учитывать то обстоятельство, что Всемирный банк пользуется данными по ВВП на душу населения как для классификации стран в аналитических целях, так и для определения правильности выбора страны на получение заемных средств. С этой точки зрения, представляется более обоснованным в качестве одного из интегральных показателей конкурентоспособности экономики Узбекистана, определяющего его экономический потенциал, использовать ВВП. Наряду с ВВП, золотовалютные резервы также являются концентрированным интегральным показателем конкурентоспособности экономики, так как в них аккумулируются все результаты внешнеэкономической деятельности, и, как правило, крупные резервы имеют страны со значительными доходами от экспорта продукции товаров и услуг, инвестиционной деятельности и туризма, реализующие эффективную внешнеэкономическую политику.

Исходя из сказанного выше, в Законе Республики Узбекистан «О внешнеэкономической деятельности» закреплён приоритет международных договоров страны над положениями законодательства, регулирующего внешнеэкономическую деятельность.

Понятие «внешнеэкономическая деятельность» определяется как любая деятельность юридических и физических лиц, зарегистрированных в Республике Узбекистан, связанная с установлением или развитием взаимовыгодных экономических связей с иностранными юридическими или физическими лицами, а также с международными организациями.

Внешняя торговля — это сложная и ответственная сфера экономической деятельности и проблемы ее развития заслуженно требуют к себе большего внимания, как со стороны органов государственной власти, так и предпринимательских структур. Республика Узбекистан не должна упустить время и шансы на успех решения многих актуальных проблем внешней торговли. От того, насколько успешно

удастся решить проблемы мирового экономического сообщества, зависит, каким образом Узбекистан будет интегрироваться в систему мирохозяйственных отношений, насколько эффективно он сможет использовать внешний фактор в интересах своего экономического прогресса.

Внешняя торговля Республики Узбекистан является одной из наиболее важных отраслей национального хозяйственного комплекса. На ее долю приходится товарооборот свыше 50% ВВП, призванный сыграть важную роль в реструктуризации национального хозяйства на базе передовых технологий, обеспечить наполнение внутреннего рынка высококачественными товарами и поступление финансовых средств в бюджет от внешнеторговой деятельности.

Формирование открытой экономики и ее интеграция в мировое хозяйство требуют активизации теоретических исследований и практических разработок в области развития внешнеэкономической деятельности (ВЭД) Республики Узбекистан в условиях перехода на рыночные отношения и либерализации экономики. Они связаны: с анализом места и роли ВЭД в экономическом развитии республики и структурной перестройке экономики; разработкой концептуальных основ развития ВЭД Узбекистана на базе ее геоэкономической (производственно-инвестиционной) модели с учетом особенностей глобализации мировой экономики, современных тенденций развития международного разделения труда; обоснованием системы оценки конкурентоспособности экономики республики на макро-, мезо- и микроуровнях; разработкой комплекса мер по его повышению с учетом государственного содействия; разработкой научно-практических и методических основ формирования интегрированных экономик, развития мирохозяйственных связей и международного разделения труда, интеграции национальных экономик в мировую экономическую систему. Проблемы развития международных экономических отношений рассмотрены в научных трудах ряда ученых. Вместе с тем данная проблема в условиях перехода на рыночные отношения и расширяющихся процессов глобализации мировой экономики находится еще в начальной стадии.

Современное мировое общественное развитие характеризуется усилением связей, стремлением к взаимодействию

между странами. Тенденция к объединению вызвана потребностью решения стоящих перед человечеством глобальных проблем, таких как угроза ядерной катастрофы, экологическая проблема, здравоохранение и космос. Но самую глубинную основу укрепления мирового сообщества составляет нарастающая взаимосвязь государств в экономической сфере. Ни одна страна не может претендовать на полноценное развитие, если не втянута в орбиту мирохозяйственных связей.

Международное сообщество объединяет государства, имеющие свою национальную и экономическую самобытность. Основными критериями здесь выступают возможности страны в использовании передовой техники и технологии производства, а также степень овладения принципами рыночного устройства экономики.

В соответствии с данными классификационными признаками можно выделить промышленно развитые и новые индустриальные страны; высокодоходные государства, экспортирующие сырье и энергоносители; наименее развитые и бедные страны мира. Различают страны с развитой, развивающейся рыночной экономикой, а также страны с нерыночной экономикой.

К сравнительным преимуществам Узбекистана для выхода на мировой рынок можно отнести:

— богатые промышленные запасы конкурентоспособных на внешнем рынке отдельных видов минерального сырья (золото, уран, медь, серебро, природный газ и др.);

— природно-климатические условия, благоприятные для возделывания многих сельскохозяйственных культур, а также позволяющие сберечь тепло- и электроэнергию;

— всемирно известное богатейшее культурно-историческое наследие, насчитывающее более 4000 памятников истории и архитектуры. Это создает несомненные преимущества для развития индустрии туризма и сопряженных видов бизнеса;

— дешевая рабочая сила при относительно высокой квалификации и дисциплинированности кадров;

— значительный научный потенциал и довольно высокий уровень прикладных исследований;

— развитая инфраструктура (транспортные коммуникации, электрификация, здания и сооружения, обеспеченность

коммунальными услугами в городах, связь, более 4,2 млн га орошаемых сельхозугодий, позволяющих получать гарантированный урожай).

Для сравнения уровней экономического развития стран используются такие показатели, как ВВП, выпуск основных видов продукции на душу населения, отраслевая структура национальной экономики и ее эффективность, уровень и качество жизни людей.

7.2. Мировая экономика и мировой рынок

Начало XXI века ознаменовалось завершающей стадией процесса создания всемирного хозяйства, усилением внешнеэкономических связей государств, возникновением мирового рынка. Это высшее достижение рыночной экономики.

Всемирное хозяйство — глобальный экономический организм, в котором сложилась взаимозависимость всех стран и народов планеты.

В современных условиях без участия любой страны в мировых хозяйственных связях невозможно ее полноценное экономическое развитие. Во всем мире наблюдается устойчивая тенденция к региональной интеграции. В Европе создано «единое экономическое пространство», в рамках которого осуществляется свободное передвижение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы.

Заключен договор (1994 г.) о создании *единого экономического пространства* между Узбекистаном, Казахстаном и Кыргызстаном. Для координации сотрудничества создан межгосударственный совет и его рабочий орган — Исполнительный комитет. Для финансирования совместных проектов учрежден Центральноазиатский банк реконструкции и развития. В программу экономической интеграции включено более 50 проектов совместной деятельности.

В экономической теории известны несколько форм международной экономической интеграции — зона свободной торговли, таможенный союз, общий рынок, экономический союз.

Субъектами мирового хозяйства являются: государства с их национальными экономиками; транснациональные корпорации; международные организации, осуществляющие функции механизмов межгосударственного регулирования.

Так, в области финансов, валюты, кредитов — это меж-

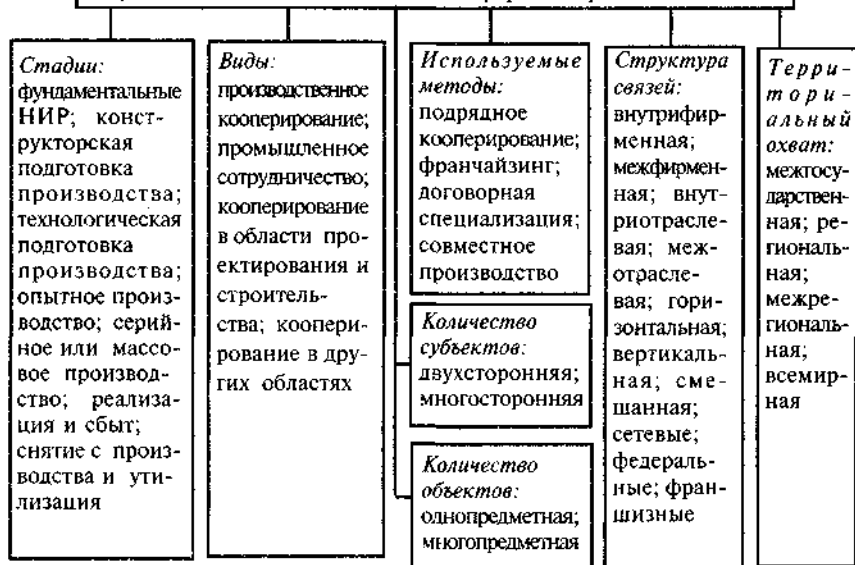
дународный валютный фонд (МВФ) и Международный банк реконструкции и развития (МБРР), в области мировой торговли — это Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), в сфере экспортного контроля — Координационный комитет по экспортному контролю (КОКОМ), в сфере проблем труда и занятости — Международная организация труда (МОТ).

Перспективной формой интеграции в мировую экономику, важным инструментом стимулирования иностранных инвестиций является создание *свободных экономических зон*. В мире действуют 700 свободных экономических зон различных видов, через которые проходит до 30% мирового товарооборота.

В результате научно-технического прогресса и развернувшихся во второй половине XX века процессов глобализации мировой экономики формируется база для развития производственно-инвестиционных (геоэкономических) форм ВЭД, обусловленного во многом изменением характера международного производственного кооперирования (МПК), так как в него в качестве важнейшего элемента включаются научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), а также другие стадии процесса создания и освоения новых видов изделий. При этом в результате «разрезания цепочки создания добавленной стоимости» под воздействием глобализации происходит выход производственного процесса за национальные границы и формирование глобальных производственных сетей. Это связано во многом с формированием и деятельностью транснациональных корпораций (ТНК) и их зарубежных филиалов, оперирующих в геоэкономическом пространстве.

В условиях геоэкономических форм развития мировой экономики важнейшей задачей системного анализа особенностей и определения приоритетных направлений ВЭД Узбекистана становится разработка сегментации ее геоэкономических форм. Сегментация (в соответствии с критериями по стадиям, видам, используемым методам, структуре связей, территориальному охвату, количеству субъектов и объектов) мировой экономики позволяет выделить современные виды международных экономических отношений, лежащих в основе геоэкономической ВЭД Узбекистана.

Производственно-инвестиционные формы мировой экономики



Сегментация производственно-инвестиционных форм мировой экономики

Системный анализ геоэкономических аспектов развития мировой экономики в условиях перехода на рыночные отношения обуславливает разработку трех взаимосвязанных и взаимообусловленных блоков проблем.

Первый блок: исследование влияния процессов глобализации мировой экономики, структурных сдвигов в развитии международной торговли, региональных и отраслевых аспектов перемещения капиталов и оценки их влияния на формы, методы и содержание ВЭД Республики Узбекистан.

Второй блок: определение комплекса теоретико-методологических и прикладных задач, связанных с разработкой и обоснованием концептуальных основ, стратегических целей и приоритетных направлений ВЭД Республики Узбекистан в условиях развития мировой экономики и рынка.

Третий блок: обоснование научно-методических рекомендаций по развитию и повышению эффективности ВЭД в условиях дальнейшей ее либерализации на основе разработки методов оценки и повышения конкурентоспособности

экономики Республики Узбекистан на макро-, мезо- и микроуровнях как важнейшего элемента обеспечения внешнеэкономической безопасности.

В республике предпринимаются конкретные шаги по развитию и либерализации ВЭД, создана ее нормативно-правовая база, осуществлены соответствующие институциональные преобразования, серьезные положительные сдвиги в аспекте расширения открытости экономики Узбекистана внешнему миру.

Перечисленные выше меры способствовали развитию ВЭД Республики Узбекистан, расширению внешнеэкономических связей, широкому привлечению иностранных инвестиций к решению задач структурной перестройки экономики, заложили основы интеграции экономики республики в систему мирохозяйственных связей.

Статистический анализ макроэкономических сравнительных показателей развития Республики Узбекистан за 1992–2000 гг. показал, что значительные изменения за годы независимости страны произошли в сфере ВЭД (табл. 6).

Внешнеторговый оборот (ВТО) республики увеличился с 3,97 млрд долл. США в 1992 г. до 6,21 млрд в 2000 г., объем экспорта возрос за тот же период с 1,73 млрд долл. США до 3,26 млрд, а импорт — соответственно с 2,24 млрд долл. США до 2,95.

Мирохозяйственные связи берут начало в мировой торговле. Мировой рынок является производным от внутренних рынков стран. Вместе с тем он оказывает активное обратное влияние на макроэкономическое равновесие обособленных хозяйственных систем.

Сегменты мирового рынка определяются традиционными факторами производства — землей, трудом и капиталом, информационными технологиями и предпринимательством, значимость которых возрастает под влиянием современной НТР.

Рынки товаров и услуг, капиталов и рабочей силы, сформировавшиеся на наднациональном уровне, являются результатом взаимодействия мирового спроса, мировых цен и мирового предложения, испытывают на себе влияние циклических колебаний, функционируют в условиях монополии и конкуренции.

Зрелость мирохозяйственных связей определяется соотношением темпов роста товарооборота и материального производства.

**Основные макроэкономические показатели развития ВЭД
Республики Узбекистан за 1992—2000 гг.**

Сравнительные показатели	Единица измерения	1992 г.	1993 г.	1994 г.	1995 г.	1996 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.
Внешнеторговый оборот	млн долл. США	3972,2	4860,3	5390,1	6612,6	9311,3	8910,5	6817,2	6346,2	6212,4
объем на душу населения	долл.США	185,0	222,44	241,93	291,43	402,56	378,2	284,64	261,05	252,02
Экспорт	млн долл. США	1730,3	2397,0	2780,6	3719,9	4590,2	4387,5	3528,5	3235,5	3264,7
объем на душу населения	долл.США	81,0	109,7	124,8	163,94	198,45	186,23	147,33	133,09	132,44
Импорт	млн долл. США	2241,9	2463,3	2609,5	2892,7	4721,1	4523,0	3288,7	3110,7	2947,7
объем на душу населения	долл.США	104,96	112,74	117,12	127,49	204,11	191,98	137,32	127,96	119,59

7.3. Международное разделение труда

Участие Узбекистана в мировом сотрудничестве и международном разделении труда определяется его природно-географическими, культурными, историческими условиями, трудовыми навыками населения и другими потенциальными возможностями. В годы независимости республике открылись большие возможности для активного участия в международном разделении труда, расширения ВЭС. Здесь имеются необходимые минерально-сырьевые, растительные ресурсы, благоприятные для развития сельскохозяйственных отраслей природно-климатические условия, накоплен значительный научно-производственный потенциал.

Центр мирохозяйственных связей перемещается из сферы обращения в сферу производства, закладывается объективная основа для движения капиталов. Данные тенденции не могли не отразиться и на мировом товарообороте. Так, объем промышленных изделий в структуре поставок начинает преобладать над сырьевыми товарами, включая продовольствие и топливо.

Индустриализация сельского хозяйства стран усилила их самообеспеченность продуктами питания. Поставки сельскохозяйственной продукции из стран, традиционно специализирующихся на производстве данного вида благ, стали сокращаться.

В основе происходящих в последние годы в политике процессов лежит диалектика взаимосвязей международного разделения, кооперации и специализации труда, вследствие чего разделение труда в границах кооперационного процесса можно рассматривать как форму кооперации труда. Общей основой углубления международного разделения труда, в том числе развития международной кооперации и специализации производства, является растущий уровень развития производительных сил, обуславливающий последовательное выделение и расчленение отдельных стадий технологического процесса и передачу их на другие предприятия, в том числе и за рамки национальных границ. Под действием указанных тенденций меняется сам характер взаимодействия между общим, частным и одиночным разделением труда. Выходя за пределы предприятий и преобразуясь

в частное разделение труда, единичное разделение труда мощно стимулирует его развитие. В результате этого создаются целые отрасли и подотрасли с подетальной и технологической специализацией, кооперация которых с другими секторами общественного производства является неотъемлемой чертой и условием их эффективной производственной деятельности.

Таким образом, международное разделение труда постепенно охватило все структурные элементы общественного разделения труда. Обмен, осуществляемый на международном уровне, способствовал и сам явился результатом углубления разделения труда между сферами экономики — промышленностью и сельским хозяйством, между отраслями этих сфер, усилил предметную, технологическую и подетальную специализацию.

7.4. Современные тенденции международных экономических отношений

Интеграционные процессы (взаимопроникновение отдельных национальных хозяйств, согласование действий правительств в выработке экономической политики, отвечающей интересам всех участвующих в интеграционном процессе сторон, а также по отношению к третьим странам) носят региональный характер, приобретают форму объединений, направленных на достижение общих экономических целей. Первоначально интеграционные объединения создавались для отмены таможенных барьеров по взаимной торговле между странами-участницами, то есть возникали так называемые «свободные зоны». Более сложные формы были направлены на организацию таможенных союзов, которые предлагают свободное перемещение товаров и услуг внутри группировки и использование таможенного тарифа (налога на ввоз товаров) по отношению к третьим странам. Создание общего рынка связано с ликвидацией барьеров между странами не только в торговле, но и при перемещении рабочей силы и капитала.

В настоящее время международные экономические отношения утвердились и реализуются в следующих формах:

- международная торговля товарами и услугами;
- межстрановая кооперация производства;
- обмен в области науки и техники;
- движение капиталов и зарубежных инвестиций;
- миграция рабочей силы;
- валютно-кредитные отношения.

Углубление международного разделения труда идет на основе конкурентной борьбы. Характерной чертой современного мирового хозяйства является раздел технологической власти. Следствием этого является специализация развитых стран на экспорте науко- и технoемких изделий (радиоэлектроника, приборостроение и др.).

7.5. Глобальные экономические проблемы

К середине XX века человечество впервые в своей истории столкнулось с проблемами, затрагивающими не отдельные страны, а все мировое сообщество. Такие общемировые проблемы называют *глобальными*.

Во-первых, глобальными являются проблемы разоружения, борьбы с международным терроризмом, использование атомной энергии в мирных целях. Выход в политике — новое мышление, в экономике — конверсия, переключение оборонного производства на выпуск гражданской продукции. Глобальной является также угроза экологической катастрофы, проявляющаяся в потеплении климата, увеличении числа озоновых дыр. Сегодня большая часть химпроизводства — источник экологической опасности.

Наконец, глобальной является проблема сырьевого и продовольственного кризисов. Добыча минеральных ресурсов за последние 100 лет увеличилась в 30 раз, этот процесс сопровождается загрязнением окружающей среды.

Глобальная продовольственная проблема становится все более сложной и многогранной. Поэтому координирование международных действий требуется не только для ликвидации голода, но и для стабилизации аграрных рынков в связи с перепроизводством продовольствия в ведущих странах-экспортерах, регулирования демографических процессов, активизации экономической деятельности, решения социальных проблем.

7.6. Международная торговля и валютная система

Во всем мире международная торговля является частью повседневной жизни. Страны торгуют друг с другом в надежде получить выгоду от сделок. И они получают ее, поскольку торговля позволяет государствам обменивать товары, которых у них избыток, на то, что им необходимо. Некоторые территории, в силу природно-климатических и иных условий, могут производить то, что другим недоступно.

С помощью внешней торговли страны могут развивать специализацию своей экономики, повышать производительность своих ресурсов, увеличивать валовой объем производства. Структура мировой торговли характеризуется тем, что до 40% ее объема составляет сырье (полезные ископаемые, топливо, сельхозпродукция), более 60% — конечная продукция промышленности.

К элементам международной торговли относятся экспорт, реэкспорт, импорт, реимпорт. *Экспорт* — реализация товара зарубежному покупателю за инвалюту. *Реэкспорт* — покупка товара у иностранного продавца не для собственного потребления, а для перепродажи в третьей страны.

Импорт — покупка товара за границей и ввоз его в страну покупателя для реализации на внутреннем рынке.

Реимпорт — приобретение реэкспортного товара страной-потребителем. Экспорт и импорт — взаимодополняемые части внешней торговли страны. *Внешнеторговый оборот* — сумма импорта и экспорта товаров в денежном выражении. Модель доходов страны в условиях внешнеторговой деятельности выглядит так:

$$\text{Доход} = \text{потребление} + \text{инвестиции} + \text{экспорт} - \text{импорт}.$$

Специализация, основанная на принципе сравнительных издержек (преимущества), способствует более эффективному размещению и использованию ресурсов страны, росту уровня и качества жизни населения с помощью товарообмена с другими странами (экспорт-импорт).

В недрах Узбекистана накоплены уникальные запасы минерально-сырьевых ресурсов (их около 100 видов), сосредоточенные в 700 месторождениях и представляющие практически всю таблицу Менделеева. Ежегодно в респуб-

лике добываются полезные ископаемые на сумму 5,5 млрд долл. США, при этом ежегодный прирост запасов составляет 6—7 млрд долл. США¹.

Топливо-энергетический комплекс республики не только обеспечивает потребность национального хозяйства в энергетических ресурсах, но и поставляет природный газ в другие страны СНГ.

Узбекистан известен также своими запасами и добычей драгоценных и редкоземельных металлов — золота, серебра, урана, меди, свинца и др. Качество узбекского золота соответствует высшим мировым стандартам.

Узбекистан является основным производителем и поставщиком хлопка и продукции его переработки в страны СНГ, занимает пятое место в мире по производству хлопка и второе — по его экспорту.

Номенклатура экспорта Узбекистана насчитывает в настоящее время около 300 наименований. Более 80% экспортируемого хлопка-волокна отгружается в Швейцарию, Великобританию, Бельгию, Нидерланды, Южную Корею, на страны СНГ приходится немногим более 10%.

Ниже для примера приводится перечень товаров, экспортировавшихся и импортированных в Узбекистан в 2000 г.:

<i>Экспорт из Узбекистана</i>		<i>Импорт в Узбекистан</i>	
Хлопок-волокно	27,5%	Машины и оборудование	5,4%
Энергоносители (топливо минеральное, нефть и продукты их переработки, битумизированные вещества)	10,3%	Оборудование, механические приспособления и их части	19,1%
Продовары (плоды и орехи, бахчи, овощи, корнеплоды и др.)	5,4%	Транспортные средства	12,6%
Машины и оборудование	3,4%	Продовары (сахар и кондитерские изделия — 3,3%, зерновые хлеба — 2,7%, мясо — 0,6%, кофе, чай и др.)	12,3%
Черные и цветные металлы	6,6%	Черные и цветные металлы	8,6%
Минеральная и химическая продукция	2,9%	Услуги	8,5%
Транспортные средства	2,2%	Электрические машины и оборудование	6,6%
Прочее	0,2%	Пластмассы и изделия из них	4,1%
		Топливо минеральное, нефть и продукты их переработки	3,8%
		Приборы и аппараты	2,1%
		Фармацевтическая продукция	1,7%
		Прочее	17,8%

¹ См.: Каримов И.А. Надежные гарантии нашего сотрудничества. Т.: Узбекистон, 1996. С. 52.

Как видно из приведенных данных по импорту, машины и оборудование, транспортные средства, сахар, зерновые хлеба, мясо, чай, кофе, минеральная и химическая продукция, черные и цветные металлы, электрические машины и т.п. продолжают поставляться из других стран.

За годы независимости сильно изменилась структура и географическое направление внешней торговли Узбекистана. Так, за период 1994—1996 гг. значительно упала доля как экспорта (с 67,6 до 22,9%), так и импорта (с 53,3 до 32,1%) в торговле со странами СНГ. При этом значительно возрос внешнеторговый оборот с остальным миром, как в абсолютном, так и в долевым выражении — с 38,8 до 72,4%.

Сравнительная характеристика стран СНГ по ВТО за 1999 г. представлена ниже.

Таблица 7

Сравнительная характеристика стран СНГ по ВТО

Страны	Объем экспорта — всего, млн долл. США	В т.ч. страны СНГ, млн долл. США	Объем импорта — всего, млн долл. США	В т.ч. страны СНГ, млн долл. США	Доля ВТО со странами СНГ, %
Азербайджан	928,6	210,8	1133,4	424,1	30,8
Армения	233,5	57,7	801,7	175,6	22,5
Беларусь	5921,9	3635,6	6664,1	4282,8	62,9
Грузия	238,2	107,3	601,9	225,1	39,5
Казахстан	5592,2	1461,4	3682,7	1594,4	32,9
Кыргызстан	453,8	183,3	599,7	259,2	42,0
Молдова	462,2	253,3	569,4	225,2	46,4
Россия	72954,0	10698,0	30964,3	8352,0	18,3
Таджикистан	688,7	315,0	663,8	515,4	61,4
Туркменистан	—	—	—	—	—
Узбекистан	3235,8	982,8	3110,7	809,9	28,2
Украина	11581,6	3552,0	11846,1	6743,2	42,6

Необходимо углубить интеграционные взаимодействия Узбекистана, прежде всего с платежеспособной страной — Россией, имеющей также выгодное геополитическое положение, путем создания транснациональных финансово-промышленных групп с привлечением партнеров из других стран. Это будет способствовать макроэкономической стабилизации экономики, развитию научно-технической деятельности, улучшению инвестиционной обстановки.

Международные валютные отношения — одна из сложных сфер экономики. В закономерностях ее развития и функционирования подчас нелегко разобраться даже специалисту. Валютные отношения возникли в результате развития международной торговли, которая порождает необходимость в обмене национальными валютами.

В каждой стране существует своя национальная денежная система: та ее часть, в рамках которой формируются валютные ресурсы и осуществляются международные платежи, называется *национальной валютной системой*.

На базе национальных валютных систем функционирует мировая валютная система — форма организации международных валютных отношений. Она сложилась на основе развития мирового рынка и закреплена межгосударственными соглашениями.

В мировую валютную систему входят следующие обязательные элементы:

- международные платежные средства;
- механизм установления и поддержания валютных курсов;
- порядок балансирования международных платежей;
- условия конвертируемости (обратимости) валют;
- режим работы валютных и золотых рынков;
- права и обязанности межгосударственных институтов, регулирующих валютные отношения.

На валютном рынке национальная валюта (например, доллар США) обменивается на иностранные валюты. Цена денежной единицы иностранной валюты (канадский доллар, французский франк, немецкая марка и др.), выраженная в определенном количестве денежных единиц национальной валюты, называется *валютным* (или *обменным*) *курсом*.

Действия правительства, влияющие на валютный курс, принято делить на меры *косвенного* и *прямого* регулирования.

Косвенное воздействие на валютный курс оказывают все инструменты денежно-кредитной и финансовой политики Центрального банка страны.

К прямому регулированию относится политика учетной ставки (повышение процента) и валютной интервенции (т.е. продажа валюты своей страны на внешних валютных рынках по заниженному курсу, а покупка — по повышенному) на внешних валютных рынках.

Еще одним прямым методом регулирования валютного курса является девальвация (снижение курса) или ревальвация (повышение курса) национальной валюты. Валютные ограничения определяют степень обратимости, или конвертируемости, валюты. Режим или порядок конвертируемости валюты очень важен. Он определяет условия включения национальной экономики в мировую.

Ключевые термины ...

Экономический потенциал страны, валовой продукт (внутренний и национальный), национальный доход, национальное богатство, всемирное хозяйство (мировая экономика), единое экономическое пространство, свободная экономическая зона, международное сообщество, мировой рынок, международное разделение труда, глобальные экономические проблемы, валютная система, внешнеторговый оборот (ВТО).

Контрольные вопросы

1. Дайте определение понятию «внешнеэкономическая деятельность».
2. Что представляет собой всемирное хозяйство? Каковы формы международной экономической интеграции? Какова структура мирового хозяйства?
3. Каково значение создания в Центральноазиатском регионе единого экономического пространства?
4. Почему появилось международное разделение труда?
5. Какие проблемы экономики считаются глобальными? Каковы пути их решения?
6. Назовите современные тенденции международных экономических отношений.
7. Что входит в понятие «национальная валютная система» и какие обязательные элементы входят в состав мировой валютной системы?

Раздел III

СОСТОЯНИЕ МЕЗОЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА

Глава 8. ЭКОНОМИКА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА

8.1. Экономические основы функционирования сельхозпредприятий в период перехода к рыночной экономике

Рост численности населения, ускорение научно-технического прогресса, развитие предметов труда, орудий труда, территориальных и региональных производительных сил сопровождается усложнением структур управления мезоэкономикой Узбекистана. Создание негосударственных форм собственности сельскохозяйственного производства, обеспечение жизнеспособности сельскохозяйственных производителей на основе современной инфраструктуры сельского хозяйства являются важнейшими проблемами экономики страны, в частности сельского хозяйства.

Сельское хозяйство является приоритетным сектором экономики Республики Узбекистан, так как более 60% населения страны проживает в сельской местности. Оно составляет более 30,2% валового внутреннего продукта (ВВП), при этом на долю продукции животноводства (по данным 2001 г.) приходится 989,2 млрд сумов, а на продукцию растениеводства — 1097,6 млрд сумов. Эта отрасль обеспечивает население необходимыми продуктами питания, а различные отрасли промышленности — сырьем. Вот почему от уровня внедрения экономической реформы в сельском хозяйстве зависит будущее нашей независимой страны.

Преобладающая часть государственных предприятий сельского хозяйства в 2000 г. преобразована в различные негосударственные сельскохозяйственные предприятия (СХП). Так, на базе 1802 коллективных (ширкатных) хозяйств сформировано более 43 тыс. фермерских хозяйств и свыше 3,3 млн личных подсобных вспомогательных сельхозпредприятий.

Из вспомогательных хозяйств Республики Узбекистан около 5,5 тыс. получили статус юридического лица, а 51%

зарегистрированы в качестве дехканских сельскохозяйственных предприятий. Кроме того, активно осуществляется процесс реструктуризации не только в сельском хозяйстве, но и в транспортном обслуживании СХП.

Современное СХП — это сложный производственный организм и его главная задача — обеспечение гармоничного функционирования всего производственного процесса. Разработка научно обоснованного плана-задания на каждое предприятие, норм и нормативов на будущее (особенно в переходный период) требует от специалистов, тем более владельца или руководителя, знания теории и практики проектирования системы производства, организации, экономики и управления СХП в целом и его подразделений. Здесь под проектированием подразумевается система управления, то есть проектирование производственных сооружений, планирование, прогнозирование, контроль, регулирование производства, организация заработной платы, производства сельскохозяйственной продукции и труда, техническое и экономическое нормирование и т.п.

В фермерских, дехканских и личных подсобных СХП не всегда учитываются сложные производственные, организационные, управленческие и экономические связи, из-за чего недостаточно полно увязываются задачи и проблемы СХП на всех уровнях управления. В результате эффективность функционирования СХП невысока, так как еще используются традиционные методы, которые не приводят к осязаемым положительным результатам и комплексному решению проблем современного сложного и быстроразвивающегося СХП.

Таким образом, современное сельское хозяйство представляет собой интегральную сумму многоотраслевых производственных систем, хозяйственных и строительных, промышленных и транспортных, сбытовых и перерабатывающих, заготовительных и хранительных организаций, надстроечных образований, пронизанных связями инфраструктур и синхронно функционирующих в стиле единого на территорию управленческого алгоритма. Экономические свободы хозяйственных единиц реализуются в рамках областных (районных) административно-хозяйственных образований.

8.2. Экономическая организация деятельности сельхозпредприятий

Главная цель экономической организации деятельности СХП выражается в обеспечении гармоничной работы всего экономического механизма и обслуживании сферы материального производства в рамках объекта изучения, которая гарантировала бы высокую чувствительность к изменениям внешней и внутренней среды. Здесь решающее — работа с персоналом, развитие стратегического и экономического мышления в сознании руководителей и специалистов, поддержка работников предпринимательского стиля, способных к творчеству, нововведениям и не боящихся рисковать, брать на себя решение экономических и организационных проблем СХП.

Термин «экономика» знаком из предыдущих глав, а термин «организация» означает планомерное использование предметов труда, средств труда, условий труда, рабочей силы для планомерного и целенаправленного осуществления производственных отношений, процессов заготовки, перевозки, хранения, промпереработки и сбыта, механизации уборки, возделывания культур, товарной обработки продуктов и т.д.

Таким образом, организация деятельности СХП означает формирование оптимальной структуры предприятия, а также обеспечение его всем необходимым для нормальной работы — персоналом, землей, финансовыми средствами, технологией возделывания сельхозкультур, материалами, механизацией и др.

Явления, процессы, системы, экономические отношения, происходящие в деятельности СХП, связь между его частями, внутренние и внешние взаимосвязи, законы, принципы, решения, методы, организационно-правовые основы, управленческие решения в сфере объекта и т.п. гарантируют положительное функционирование СХП. Из перечисленного выше понятно, что экономическая организация деятельности объекта связана с науками о маркетинге, менеджменте, планировании, управлении, об организации и методах экономического изыскания, о макро-, мезо- и микроэкономике и др. Удовлетворить потребности населения и

промышленности в сельхозпродукции за счет этих наук, внести достойный вклад в национальную экономику страны обязаны все СХП.

В настоящее время в Республике Узбекистан разработана законодательно-нормативная база, приняты законы о собственности, земле, сельскохозяйственном кооперативе, дехканском, фермерском хозяйствах, о разгосударствлении и приватизации, аренде, о гарантиях свободы предпринимательской деятельности, о земельном кодексе, государственном земельном кадастре, плодородии почв, особо охраняемых природных территориях, об организации деятельности Ассоциации дехканских и фермерских хозяйств, сроках и мерах по реализации законов Республики Узбекистан, что уже дает свои положительные результаты. При этом упор делается на повышение экономической эффективности функционирования СХП.

Экономическая организация деятельности СХП требует выполнения различных видов процессов, но мы рассмотрим вкратце лишь некоторые из них:

- реализация закона «О разгосударствлении и приватизации» в сельском хозяйстве;
- критерии функционирования СХП;
- целесообразность применения методик системного анализа и системного синтеза объекта исследования;
- процессы концентрации, интеграции и специализации сельскохозяйственного производства;
- маркетинговое сегментирование сельскохозяйственной продукции;
- сегментирование СХП;
- сегментирование и выбор рынка сельскохозяйственной продукции;
- выбор производственной системы;
- установление целесообразности высокомеханизированных технологических процессов;
- установление степени развития и этапы созревания плодов;
- совершенствование транспортного обслуживания СХП;
- организация межхозяйственной доставки сельскохозяйственной продукции;

— обеспечение рациональной структуры производственной системы и ее эффективного функционирования;

— обеспечение высокой эффективности функционирования СХП.

Для успешного их решения руководителям и специалистам необходимы широкие и глубокие профессиональные знания.

Современные СХП по своей форме собственности и системе производства продукции и услуг, структуре управления, экономической, сбытовой, правовой, социальной программе — довольно сложный и разнообразный организм.

Успешное решение сельскохозяйственных проблем на одной системе товародвижения продуктов или ее подсистемах сводится на нет при наличии недостатков в других. Поэтому Закон Республики Узбекистан «О разгосударствлении и приватизации» предусматривает развитие различных форм собственности в сельском хозяйстве. Например, в 2000 г. в Сурхандарьинской области из 125 коллективных хозяйств 29 переведены в кооперативы. Фермерских хозяйств в области насчитывается свыше 2,8 тыс. Подсобные СХП в масштабе Сурхандарьинской области превышают 246 тыс., 158 тыс. из них — дехканские хозяйства.

Функционирование любого предприятия связано с его прибыльностью. На базе данного критерия определяется, насколько рентабельна будет для предприятия работа на выделенный сегмент рынка. Используя совместимость сегмента с рынком основных конкурентов, менеджер, владелец или руководство СХП должны получить ответ на вопрос, в какой степени основные конкуренты готовы поступиться выбранным сегментом рынка, насколько продвижение сельскохозяйственной продукции данного предприятия затрагивает их интересы. И если основные конкуренты будут серьезно обеспокоены продвижением сельскохозяйственной продукции предприятия на выбранном сегменте рынка и предпримут соответствующие меры по его защите, то надо быть готовым нести дополнительные расходы при ориентации на такой сегмент или найти для проектируемого предприятия новый, где конкуренция будет (по крайней мере первоначально) слабее. Руководство предприятием должно решить, обладает ли оно достаточными ре-

сурсами для работы на выбранном сегменте, определить, чего здесь не хватает для эффективной работы, то есть оценить свои возможности выстоять в конкурентной борьбе на выбранном сегменте рынка. Только получив ответы на все вопросы, оценив потенциал своего предприятия по всем (а не по какому-то одному) критериям, можно принимать решение относительно того, подходит или нет данный сегмент рынка для проектируемого СХП, стоит ли продолжать изучение потребительского спроса на данном сегменте, сбор и обработку дополнительной информации и тратить на это новые ресурсы. Перечисленные критерии важны также и в том случае, когда будущий менеджер, владелец анализирует свои позиции на ранее выбранном сегменте рынка. С учетом сегментации, собственно, и может быть определена емкость рынка для проектируемого СХП. Но каким образом, по каким признакам можно выбрать сегмент рынка, пригодный для создаваемого предприятия?

Последовательность действий при внедрении той или иной производственной системы на объекте целесообразно начинать с анализа. *Системному анализу* производственной системы подлежат: связи со средой, прогноз развития на перспективу, намерения руководства (все это блок 1); анализ существующих выходов, материальные входы (блок 2); функциональные связи с конкретным производственным процессом (КПП) (блок 3); расчет и графическое изображение процессов переноса сырья и материалов (блок 4); пространственное размещение и взаимосвязи КПП и конкретного производственного оборудования (КПО) (блок 5); таблица принятия решений о связях по их интенсивности и важности (блок 6); функциональная и пространственная схема КПП и КПО по их интенсивности (блок 7).

На основе системного анализа (блоки 1—7) можно перейти к *системному синтезу производственной системы*: проект выходов (блок 8); проект функциональных взаимосвязей КПП на основе спецификации (блок 9); расчет и оценка транспортных операций (блок 10); проект пространственного размещения и взаимосвязей КПП и КПО (блок 11); таблица принятия решений о связях по их интенсивности и важности (блок 12); функциональная и пространственная схема связей КПП и КПО по их интенсивности

(блок 13); расчленение производственной базы на организационные подразделения и их взаимосвязи (блок 14); после всего принимается проект (см. схему на с.155).

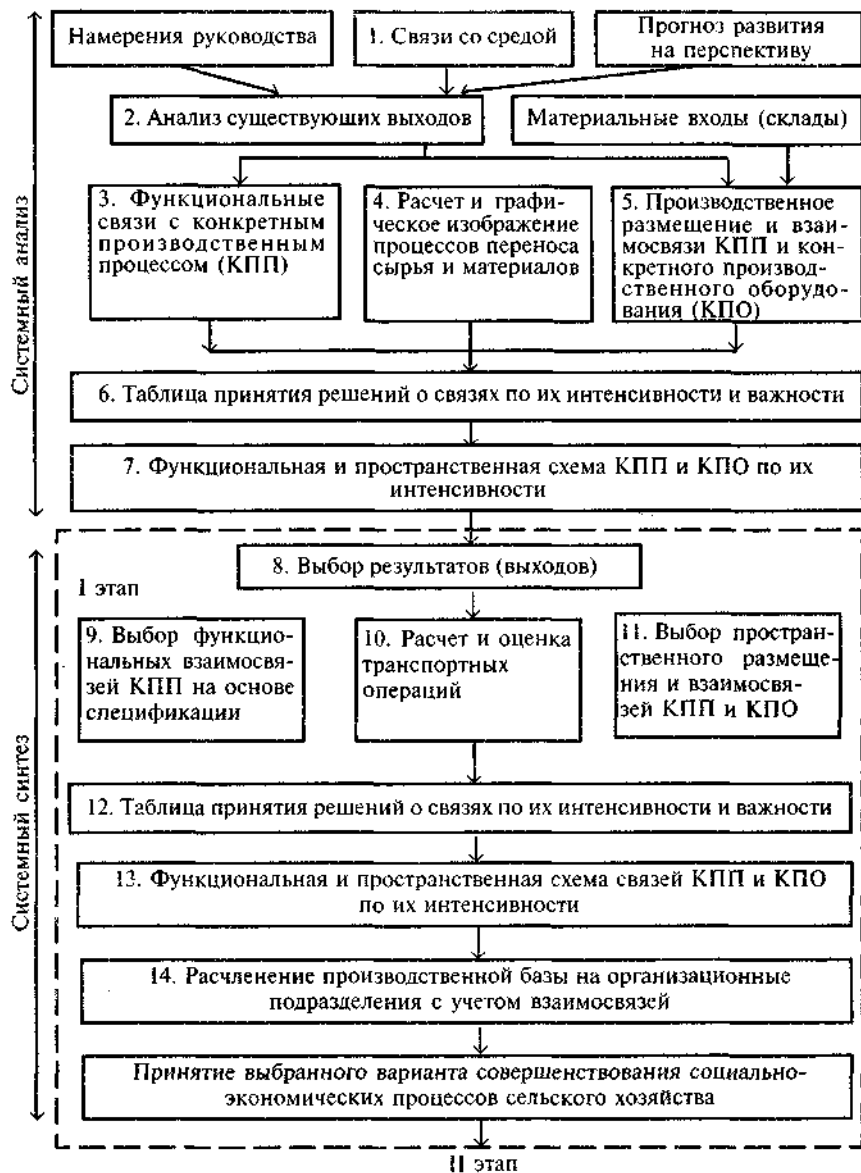
После тщательного анализа эффективности сельскохозяйственного производства, технологии и предложений по рационализации переходят к разработке рациональных территориальных связей и функциональных зависимостей, касающихся деятельности СХП и размещения производственного оборудования. Также разработаны рациональные варианты перевозки грузов и наиболее эффективный способ производства.

Изложенная выше методика проектирования производственной системы позволяет приступить к собственно проектной работе, то есть созданию различных вариантов решения и разработки при соответствующей проектной документации. При этом учитывают возможности выбора целесообразного ассортимента продуктов в рациональной пропорции, сокращения и упрощения взаимосвязей отдельных производственных процессов, рационального территориального расположения производственных процессов и производственного оборудования для достижения максимальной отдачи при его эксплуатации, предлагаемого решения при помощи тех же критериев, что и при анализе, составлении сводной таблицы и схемы интенсивности связей.

Рассмотренный системный проект на конкретном практическом примере отчетливо демонстрирует, как комплексное решение концентрации и специализации приводит к упрощению производства, а тем самым к более современной организации и управлению деятельностью СХП.

Процессы концентрации, интеграции и специализации сельскохозяйственного производства в переходный к рынку период на первый взгляд кажутся невозможными для ряда конкретных объектов. Сосредоточение производственных процессов в специализированных организационных единицах, мощности которых в результате увеличиваются, углубляет их специализацию, в конечном счете приводит к сокращению их числа. Кроме того, отдельные виды деятельности выделяются из традиционного производственного процесса и сосредотачиваются в сфере услуг.

Менеджер, руководитель или владелец СХП имеет воз-



Блок-схема методики системного анализа и системного синтеза совершенствования социально-экономических процессов сельского хозяйства

возможность применить на практике множество способов повышения конкурентоспособности своего предприятия и увеличения его доли на рынке сельскохозяйственной продукции. Но в любом случае ему приходится начинать не с анализа производственных и технологических возможностей собственного предприятия, а с изучения рынка, его сегментации (группа продуктов, предприятий или потребителей, обладающих определенными общими признаками). В данном случае объектами *маркетингового сегментирования* являются потребители, продукты, сами СХП — кооперативы, деханское или фермерское хозяйство, фирмы, заготовители, транспортники, а также транспортабельность сельскохозяйственных продуктов, уборка (сбор) урожая, способы товарной обработки, способы перевозки, условия хранения, промышленная переработка продуктов, реализация и позиционирование сельскохозяйственной продукции на рынке.

Каждый этап товародвижения сельхозпродуктов может быть изучен в отдельности на основе их сегментирования, например, способы перевозки сельхозпродукции. Продукты сельского хозяйства могут быть сгруппированы по их происхождению, расположению, транспортабельности. Здесь следует особо отметить транспортабельность продукции сельского хозяйства. С позиции обеспечения качественной и количественной сохранности продукции целесообразно классифицировать ее по транспортабельности на 13 групп, а именно: 1 группа — мясо, мясопродукты; 2 — молоко и молочные продукты; горючесмазочные материалы, комбикорма; 3 — свежая зелень, ягодные культуры, в том числе клубника; 4 — косточковые фрукты, инжир, виноград, помидоры красные; 5 — огурцы, редис, перец, баклажаны; 6 — семечковые фрукты, дыни ранних сортов; 7 — корнеплоды, капуста, арбуз, дыни, тыква; 8 — пшеница, зерно, кукуруза, рожь; 9 — хлопок-сырец, шерсть, шкура, щетина, конский и бараний волос, пух; 10 — силосные культуры, сено, прессованная и непрессованная солома, лен и конопля, зеленый корм, табак, пиломатериалы, лес, дрова, тара разная, многооборотная; 11 — мука, крупа, отруби и отходы переработки зерна; 12 — яйца, вино-водочные изделия; 13 — минеральные и органические удобрения. Не менее важ-

ный признак — это товарная обработка плодов и характер их использования.

СХП могут быть сгруппированы по отраслевому или хозяйственному профилю, характеру применяемых форм сбыта продукции и видам рекламы, то есть маркетинговое сегментирование сельскохозяйственных продуктов может быть проведено чему угодно. Также следует учесть формы собственности. Для СХП же важно, какие из возможных объектов и признаков группировки наиболее нужны сегодня или станут нужны завтра для сбыта его продукции.

Маркетинговое сегментирование сельхозпродукции, безусловно, один из важнейших инструментов маркетинга. От того, насколько правильно выбран сегмент рынка (группа потребителей, продукции, предприятий), во многом зависит успех кооперативов, деханского и фермерского хозяйств в конкурентной борьбе. Но в любом случае нужно знать, по каким критериям и признакам можно проводить сегментирование сельскохозяйственной продукции. При этом следует различать критерии и признаки сегментации рынка. К *критериям* можно отнести: количественные параметры сегмента, доступность сегмента для предприятия, сущность сегмента, прибыльность, совместимость сегмента с рынком основных конкурентов, эффективность работы на выбранный сегмент рынка, защищенность выбранного сегмента от конкуренции. Рассмотрим возможность их использования.

В качестве количественного параметра можно рассматривать ассортимент сельхозпродукции, по какой общей стоимости она может быть реализована, какое число потенциальных потребителей имеется, на какой площади земли они находятся и т.п. Исходя из этих параметров, СХП должно определить, какие производственные мощности следует ориентировать на данный сегмент, каковы должны быть размеры сбытовой сети. Менеджменту, менеджеру, владельцу, руководству предприятием в данном случае предстоит выяснить, является ли данный сегмент рынка растущим, устойчивым или уменьшающимся, стоит ли ориентировать на него производственные мощности или, напротив, надо их перепрофилировать на другой рынок.

Чаще всего сегментирование рынков сельскохозяйственной продукции (для торговой сети, промышленной перера-

ботки, длительного хранения, местного снабжения, отправления на экспорт) проводят по разновидностям конечных потребителей продукции, а по отношению к ним можно пользоваться разными комплексами маркетинга. Если речь идет о производстве двух или более ассортиментов продуктов сельского хозяйства с разными свойствами, в разном оформлении, разного качества, в разной упаковке и расфасовке и т.п. с целью предложения рынку разнообразия и различия сельхозпродуктов, то в таких случаях более подходят рекомендации и практика *дифференцированного маркетинга*. Разграничение различных групп сельхозпродуктов ведет за собой *целевой маркетинг*.

Сегодня работники сбытовых предприятий все больше переходят от методов массового и дифференцированного маркетинга к методам целевого маркетинга, который в большей мере помогает выявлять рыночные возможности и создавать более эффективные продукты сельского хозяйства.

Основные мероприятия целевого маркетинга в сельском хозяйстве — это *сегментирование рынка, выбор сегментов рынка и позиционирование продуктов сельского хозяйства на рынке*. В соответствии с ними выбираются способы уборки (сбора) урожая, товарной обработки, доставки, хранения и сбыта. Маркетинговое сегментирование сельхозпродуктов — разбивка рынка на четкие группы покупателей, для каждой из которых могут потребоваться отдельные ассортименты или комплексы маркетинга. Для отыскания лучших возможностей сегментирования деятель рынка опробует самые разные методы. Эффективность аналитической работы по маркетинговому сегментированию сельхозпродукции зависит от того, в какой мере получаемые группы поддаются замерам, оказываются доступными, солидными и пригодными для проведения в них целенаправленных действий. Затем работникам, менеджерам и менеджменту сбытового предприятия необходимо отобрать одну или несколько самых выгодных для себя групп сельскохозяйственных продуктов. Но для этого сначала предстоит решить, какое именно количество групп следует охватить. Работники сбытового предприятия могут пренебречь различиями в группах или сегментах, разработать рыночные предложения для разных групп или сосредоточить свои усилия на одной или несколь-

ких группах или сегментах. В данном случае многое зависит от ресурсов предприятий сельского хозяйства, степени однородности сельскохозяйственной продукции и рынка, этапа жизненного цикла продукции и маркетинговых стратегий.

Выбор конкретного рынка определяет и круг конкурентов, хозяйств, и возможности их позиционирования. Изучив позиции конкурентов, предприятие или хозяйство решает, занять ли место, близкое к позиции одного из конкурентов, или попытаться заполнить выявленную на рынке «брешь». Если предприятие сельского хозяйства или его владелец занимает позицию рядом с одним из конкурентов, оно должно дифференцировать свое предложение за счет продукции, ее цены и качественных отличий. Решение о точности позиционирования позволит хозяйству или его менеджменту приступить к следующему шагу, а именно: к детальному планированию комплекса маркетинга и разработке бизнес-плана проектируемого СХП.

Для проектирования и выбора производственной системы в СХП исходным моментом является изучение связи объекта и его систем, выделение и определение основных подсистем на СХП и их комплексное внедрение, установление последовательности действий при разработке каждой основной системы на предприятии. Не менее важным моментом системного подхода является учет поведения индивидуумов и их способностей, социальные совокупности, интересы и профессиональная подготовленность кадров, распределение полномочий и ответственности, неформальные отношения, потоки информации, а также производственно-техническая структура предприятия. Перечисленные выше моменты подтверждают, что проектирование системы предприятия может быть разработано поэтапно. В дальнейшем могут быть разработаны проекты по организационной системе, системе управления, экономической, социальной, информационной, сбытовой системам СХП.

Для современных высокомеханизированных технологических процессов характерно использование дорогостоящего мощного оборудования и высокопроизводительных машин. Практический опыт, а также оптимизационные методы прогнозирования и планирования подтверждают, что для получения максимальной прибыли и минимизации затрат

необходимо стремиться к рациональному использованию производственных мощностей. Было установлено, что результаты экономической деятельности СХП растут, как правило, лишь при определенном числе ключевых отраслей, при увеличении их числа свыше 3-4 результаты хозяйственной деятельности всей организации могут ухудшаться. Специализация производства (техническая, выпускаемая продукция, функциональная и т.д.) позволяет осуществлять специализацию работников. Она же позволяет осуществлять конвейерное, серийное или массовое производство с использованием самой современной технологии. Все это должно резко повышать производительность труда и снижать уровень себестоимости продукции.

При разработке проекта по части формирования урожая устанавливают степень развития и этапы созревания плодов, сроки уборки (сбора, съема плодов), производят количественную, производственную, торговую или статистическую оценки. Товарное качество плодов включает установление факторов, определяющих товарное качество (где учитываются категории качества, признаки плодов), стандартизацию, определение качества (отбор образцов, определение свойств, санитарная проверка) и методы их товарной оценки. Сбор урожая проводится вручную или механизированно, с учетом сроков уборки и температурно-влажностных режимов. При товарной обработке плодов особо важны сортировка по качеству и размерам, упаковка (обычная, с использованием приспособлений и устройств), организация товарной обработки (полумеханическая, на валковых сортировочных столах, с помощью поточной линии).

Процесс углубления экономических реформ в сельском хозяйстве требует от СХП коренного пересмотра экономических, социальных, технологических, организационных взаимоотношений с инженерно-техническими, коммуникационными и уборочно-транспортными службами.

Исследования и анализ использования автомобильного транспорта на предприятиях сельского хозяйства показывают, что повышение эффективности и качества автотранспортного обслуживания затрагивает ряд процессов: возде-

лывание растений, уборка (сбор), товарная обработка плодов, сбыт урожая, способ погрузки продукции в автомобиль, перемещение с места производства к пункту назначения, выгрузка из автомобиля и мн. др.

Состояние автообслуживания СХП можно охарактеризовать сегодня, как состояние поиска. В период формирования рыночных отношений у СХП нет готовой системы развития автообслуживания. Организация, планирование, координация, контроль и другие работы в них находятся на стадии адаптации к рынку Узбекистана и местным региональным условиям.

Выбирая наиболее подходящий вариант из числа возможных, работнику хозяйства необходимо найти самое приемлемое решение задач в области «производство — уборка — товарная обработка — доставка — хранение — сбыт» сельскохозяйственной продукции. При выборе социально-экономического механизма развития системы товародвижения сельхозпродукции необходимо иметь целью достижение наиболее высокой эффективности производства, заготовки, доставки, сбыта и сохранности произведенной сельхозпродукции. Для этого необходимо решить ряд методологических и методических вопросов. При этом одним из важнейших этапов является разработка общего методологического подхода к решению комплекса задач по совершенствованию социально-экономических процессов на предприятиях сельского хозяйства при автотранспортном обслуживании, отвечающих принципам общественного анализа процессов рыночного синтеза и программно-целевого планирования и обеспечивающих выбор оптимальных социально-экономических решений. Главным моментом разработанной методологической основы являются три блока (входная информация, методологические предпосылки, выходная информация) и обеспечивающие их модели. В качестве входной информации послужили данные об условиях обслуживания СХП, производственные, дорожно-климатические характеристики дорог, природно-климатические условия, учет особенностей доставляемой продукции, режим работы. Во второй блок отнесены: разработка методологических предпосылок для совершенствования транспортного обслуживания СХП; совершенствование технологии и организации началь-

но-конечных операций; разработка методов оперативных резервов производственной мощности предприятий сельского хозяйства; бизнес-план предприятий. Выходная информация получена на основе классификации и типизации объектов, создания дескриптивных моделей (издержки, ритмичность процессов, длительность транспортного цикла); создания моделей взаимодействия звеньев системы транспортного обслуживания СХП; создания имитационной модели и оптимизационных моделей.

Эффективная же реализация системного подхода достигается лишь при оптимизации плановых решений, основанных на бизнес-плане. Выбор эффективных вариантов транспортного обслуживания каждого участника системы доставки продукции сельского хозяйства связан с определением соответствующих пропорций между подразделениями системы. Эффективность функционирования каждого подразделения сельского хозяйства зависит не только от его организационной структуры управления, но и от того, как увязаны его технологические операции между собой. Установление социальных, экономических, организационных и технологических взаимосвязей звеньев системы транспортного обслуживания позволило с системных позиций обосновать разработку организационной структуры и функций управления СХП и их подразделениями, обеспечить выполнение ряда требований по повышению достоверности информации и учетно-отчетной документации в звеньях системы доставки продукции. Также оно позволило определить последовательность и порядок выполнения технологических элементов операций и процессов, распределения операций между участниками системы транспортного обслуживания СХП, составления учетно-отчетной документации, разработки транспортно-технологических карт перемещения сельхозпродукции, определения количества и типажа транспортных, уборочных и других средств.

Следует отметить, что во всех этих процессах участвуют менеджеры, специалисты и исполнители, которые принимают управленческие решения. В современных условиях менеджменту, руководителям, владельцам, менеджерам, занимающимся товародвижением сельхозпродуктов, предъявляют следующие требования:

— наличие практического опыта и знаний в области анализа экономической организации деятельности СХП на основных рынках или их сегментах, где они работают или намереваются работать;

— знание в совершенстве своих подчиненных, их способностей и возможностей выполнения поручаемой им работы, устранения неспособных с целью сохранения единства и правильности функционирования подразделения или фирмы;

— знание условий, связывающих предприятие и работников, защита интересов тех и других на справедливой основе;

— принятие обоснованных и компетентных решений на основе согласования с нижестоящими работниками и распределение участия каждого в их исполнении;

— компетентность в вопросах технологии возделывания, уборки (сбора), заготовки, перевозки, хранения, реализации, переработки продукции, к которым относится схема товародвижения по виду и назначению продукции;

— наличие знаний в области управления деятельностью участников системы товародвижения сельхозпродукции;

— умение анализировать деятельность и действия каждого участника (кооператив, хозяйство, фирма и т.п.) и действия конкурентов;

— владение навыками не только администрирования, но и предпринимательства, умение владеть ситуацией на рынках, проявлять инициативу и активно перераспределять ресурсы участника в наиболее выгодных сферах применения;

— умение предвидеть тенденции развития хозяйственной конъюнктуры, особенности спроса, меры государственного регулирования экономики в стране и в других странах, на рынках которых участник стремится усилить либо удержать свои позиции.

Не менее важным требованием к менеджеру любого уровня является знание этических норм ведения бизнеса, основ психологии, менеджмента, системы товародвижения сельхозпродукции.

Конечно, рассматриваемая проблема не заканчивается

перечисленными выше рекомендациями. На ход процесса влияет ряд объективных и субъективных условий, например место расположения продукции, природно-климатические факторы, оборудование, средства уборки (сбора), товарная обработка, перевозка, хранение и т.д. Также весомым фактором, влияющим на конечные результаты труда, является субъективный аспект (предложения, ожидания работников, традиции коллектива и т.д.).

Таким образом, для улучшения автотранспортного обслуживания СХП важно все: совершенствование организации, планирования, координации, мотивации, социальных, экономических, производственных, технологических, коммерческих, финансовых и других процессов.

Организация межхозяйственной доставки сельхозпродуктов состоит из ряда процессов. Это организация процессов на начальной (подготовка груза к отправке, взвешивание, комплектация, пломбирование, отпуск, приемка по качеству и количеству, оформление документов и т.д.) и конечной (прием по качеству и количеству, взвешивание, внутрискладское перемещение, оформление документов, укладка грузов по объему, ассортименту и назначению и т.д.) фазах, осуществление погрузки продукции в перевозочные средства, организация выгрузки доставленной продукции и осуществление транспортно-экспедиционного обслуживания товародвижения продукции. Выполнение перечисленных выше элементов отражается в конечных экономических критериях СХП.

Решение *организационной структуры управления деятельностью производственной системы и рационального ее функционирования* может быть в следующих типах структур:

- общая структура производственного процесса;
- структура производственных процессов на СХП;
- внутренняя структура отдельного производственного процесса.

Общая структура производственного процесса является исходным пунктом исследования и определения дальнейших структур. Элементы этой структуры образуются основными факторами производства — трудовыми ресурсами, средствами труда, предметами труда и их конкретной взаимозависимостью.

Структура производственных процессов на предприятии следующая: отдельные производственные процессы; отдельные виды производственного оборудования, на котором осуществляется несколько производственных процессов; несколько последовательно связанных производственных процессов с одним видом продукции на выходе; связи между элементами и звеньями, которые образуют отдельные производственные потоки с вытекающей отсюда последовательностью производственных процессов.

Внутренняя структура отдельного производственного процесса: подготовка производства (в предприятиях и подразделениях должны быть необходимые специалисты); разработка отдельных технологий (от простейших элементов, отдельных технологических и производственных операций). Технологический процесс рассматривается с позиции технологических (знание, действие, способы, технические средства и т.д.) и нетехнологических (измерение, контроль, взвешивание и т.д.) операций.

Организационная структура управления деятельностью сельхозпроизводством ориентирована на создание условий для производства, заготовки, перевозки, хранения, переработки и сбыта высококачественной продукции и услуг при одновременном повышении уровня эффективности производителей, обеспечении разработки, освоения и поставки на рынок новой высококачественной сельхозпродукции.

В Республике Узбекистан активно осуществляется процесс изменения организационной структуры экономики, в первую очередь — создание малых и средних предприятий, фермерских хозяйств, ширкатов, дехканских хозяйств. Однако в фермерских, дехканских и подсобных хозяйствах не всегда учитываются сложные производственные и экономические связи, из-за чего недостаточно полно увязываются задачи и проблемы СХП, как на уровне управления, так и на других уровнях. В результате эффективность функционирования СХП невысока. Все еще используются традиционные методы, которые не приводят к ощутимым положительным результатам и комплексному решению проблем современного сложного и быстроразвивающегося сельскохозяйственного производства. На практике же материальное производство, развивающееся на основе научного, соци-

ального, экономического, технологического прогресса, более динамично опережает методы и формы управления.

С другой стороны, отраслевой подход в республике находится в привилегированном положении, хотя уступает комплексному, так как в основу отраслевого подхода заложены ведомственные интересы, а не конечные результаты. Формирование и развитие отдельных предприятий и их организационных подразделений на основе комплексного подхода направлено на достижение конечных целей исполнителей производства. Наличие разнообразных и сложных связей при производственно-сбытовом цикле сельскохозяйственной продукции требует не только обособления агропромышленного комплекса (АПК), но и использования новых СХП, контроля, учета, анализа, аудита, контроллинга (т.е. совокупность методов оперативного и стратегического управления, учета, планирования, анализа и контроля на качественно новом этапе развития рынка, единая система, которая направлена на достижение стратегических целей сельского хозяйства), реинжиниринга (перепроектирование деловых процессов для достижения радикального, скачкообразного улучшения деятельности СХП).

Основу каждого производственно-хозяйственного предприятия (в т. ч. фермерских и дехканских хозяйств) составляет производственный процесс, производственная структура, технологическая общность производственных компонентов хозяйств, организационное единство всех производственных и других подразделений, входящих в их состав.

Организационное единство хозяйств означает, в первую очередь, наличие единого руководства всей системой, создание определенных производственных, экономических, социальных, управленческих отношений. Конечно, все перечисленные выше хозяйства экономически самостоятельны. Далеко не во всех случаях оправдывает себя лишение некоторых хозяйств определенной самостоятельности. Например, в отношении специализации по растениеводству и животноводству, информированности владельцев сельскохозяйственной продукции о потребителях или рынках, цене, коммуникациях, рабочих распорядках и т.п. Дальнейшее развитие организационной системы предполагает активизацию участия владельцев сельскохозяйственной продукции в этом процессе.

Высказанное выше мнение о необходимости обособле-

ния в Республике Узбекистан сельского хозяйства на современном этапе необходимо понимать как научный подход к проектированию развития организационной системы, а не как создание хозяйственной, юридически обособленной единицы. В рамках хозяйств следует разрабатывать различные формы, методы и способы участия в организационном единстве хозяйств, т.е. в концентрации. С этой целью рассмотрим вопросы проектирования малых и средних СХП в условиях Республики Узбекистан.

Основными направлениями совершенствования организационных структур управления, типов, форм и методов руководства производственно-сбытовым циклом сельского хозяйства республики, на наш взгляд, являются:

- рациональное использование природных, технических, трудовых ресурсов областей, районов, научных разработок, интеллектуального потенциала страны, зарубежного опыта;

- изучение и выбор альтернативных форм и вариантов организационных структур управления деятельностью СХП;

- создание совершенной организационной структуры управления с использованием современной компьютерной техники, информационных услуг, методов внутрихозяйственного и коммерческого планирования;

- определение наиболее рационального управленческого решения в сложных явлениях, процессах и системах сельского хозяйства;

- повышение эффективности и качества хозяйственной деятельности;

- систематическое повышение творческой и производственной задачи персонала, в частности, путем распределения акций среди персонала и образования СХП, находящихся в коллективной собственности;

- разработка стратегических планов СХП;

- установление степени централизации и децентрализации производственных, перерабатывающих, перевозочных и сбытовых операций и процессов;

- поиск новых рынков, диверсификация операций и процессов;

- переход от узкой специализации к интеграции в содержании и характере управленческой деятельности, в стиле управления;

-- предоставление руководству аппарата управления сельским хозяйством самых широких полномочий в решении производственно-сбытовых проблем.

Благоприятные климатические условия нашего региона позволяют получать в год по два-три урожая.

Использование малогабаритных тракторов, оборудования, приспособлений и т.д. в подсобных СХП; фермерских хозяйствах, организация агрохимсервиса СХП, фермерских и других хозяйств должно в скором времени эффективно сказаться на повышении уровня сельскохозяйственного производства.

Что мы видим сегодня? В одних дехканских и фермерских хозяйствах на высоком уровне организованы все процессы производства, в других ресурсы используются неэффективно. Следует, исходя из природных условий, технических и технологических достижений, обеспеченности трудовыми ресурсами, развивая предпринимательские способности владельцев СХП, придать особое значение совершенствованию организационной системы сельского хозяйства.

В зависимости от характера связей между различными факторами производства сельскохозяйственной продукции следует создать такую организационную систему, которая бы полно и объективно отражала действительность, давала возможность экспериментировать на основе разнообразного сочетания факторов производства.

Координация экономической организации деятельности СХП основана на системном подходе, который требует рассмотрения внутренних связей агроблока, его входов и выходов. В число выходов включены пищевые продукты полеводства (зерно, овощи, фрукты, бахчевые культуры, картофель, сахарная свекла, подсолнечник и др.) и животноводства (мясо, птица и др.), сельскохозяйственное сырье (хлопок-сырец, шерсть, кожа, кенаф и др.), отходы и органические удобрения.

Непосредственные входы сельского хозяйства могут быть количественно оценены (в натуральном и денежном выражении) на основе баланса межотраслевых связей: отрасли

— поставщики — торговля, тяжелая промышленность, легкая промышленность, транспорт, финансы и др.; потребители — легкая промышленность, торговля, тяжелая промышленность, транспорт и пр.

Вводными средствами также являются: трудовые и финансовые ресурсы, земля, вода, солнечное излучение, атмосфера, удобрения, химикаты, топливо, электроэнергия, строительные материалы, машины и оборудование, транспортные средства и др.

Наряду с этим сельское хозяйство связано с нематериальным производством, а именно — с перевозкой грузов, хранением и заготовкой продукции, уборкой, сбором, съемом плодов, упаковкой, сортировкой, расфасовкой и т.п. видами товарной обработки урожая. Строительные работы, торговля и общественное питание в сельском хозяйстве значительно отличаются от других отраслей национальной экономики.

8.3. Экономические показатели результатов деятельности сельхозпредприятий

Ранее давалось краткое методологическое пояснение к экономическим показателям (ВНП, ВВП, ЧНД, НД, ЛД, производительность труда, среднемесячная заработная плата, розничный товарооборот, платные услуги, основные фонды, внешнеторговый оборот и т.д.), а обобщающий экономический показатель по АПК можно рассматривать в разрезе сельского и лесного хозяйства, заготовок сельскохозяйственной продукции, пищевой промышленности, мукомольно-крупяной и комбикормовой промышленности, сельского строительства, ремонта сельскохозяйственной техники, государственной и негосударственной торговли сельхозпродукции.

Продукция сельского хозяйства в денежной оценке по сопоставимым ценам определяется как сумма продукции растениеводства и животноводства.

Объем продукции растениеводства определяется размерами валового сбора сельскохозяйственных культур, который оценивается в сопоставимых ценах.

Объем продукции животноводства определяется размерами полученного приплода и прироста выращенного за год

молодняка скота, привеса взрослого скота, полученного в результате его откорма, а также количества молока, шерсти, яиц и других продуктов животноводства, полученных в процессе хозяйственного использования скота и птицы и не связанных с их убоем. Объем продукции животноводства определяется в денежной оценке по сопоставимым ценам.

Валовой сбор сельхозпродукции в СХП установлен по данным их отчетов путем прямого подсчета собранной в этих хозяйствах продукции как с основных, так и с повторных и междурядных посевов. По личным подсобным хозяйствам населения — на основе сведений о размерах посевных площадей в этих хозяйствах и данных о средней урожайности с 1 га посевов по материалам выборочного обследования бюджетов семей.

Средняя урожайность сельскохозяйственных культур исчисляется из валового сбора с основных посевов с 1 га весенней продуктивной площади данной культуры, за исключением сена сеяных трав и естественных сенокосов, по которым этот показатель исчислен на фактически убранную площадь.

Производство мяса включает мясо всех видов скота, птицы, жир-сырец, пищевые субпродукты. Данные приводятся как по промышленному, так и по внутрихозяйственному забою скота и птицы.

Производство молока характеризуется фактически надолжным коровьим, овечьим, козьим, верблюжьим, кобыльим молоком, независимо от того, было ли оно реализовано или часть его потреблена в СХП на выпойку телят и поросят. Молоко, высосанное телятами при подсобном их содержании, в продукцию не включается и не учитывается при определении средних удоев от одной коровы.

Производство шерсти включает всю фактически настриженную овечью, козью, верблюжью шерсть и козий пух, независимо от того, была ли она реализована или использована на внутрихозяйственные нужды. Шерсть, полученная с овчин при промышленной переработке их на кожу, в продукцию не включается. Масса шерсти показывается физическая (т.е. масса немойтой шерсти), непосредственно после стрижки овец.

Производство яиц включает их сбор за год от всех видов

домашней птицы, включая яйца, пошедшие на воспроизводство птицы (инкубация и др.).

Государственные закупки сельскохозяйственных продуктов составляют основную часть товарной продукции сельского хозяйства. В объеме государственных закупок учитывается вся продукция, продаваемая государству СХП и населением. Скот, продаваемый после откорма в межхозяйственных предприятиях, включается в объем продажи скота государству колхозами, ширкатными хозяйствами, фермерскими и другими предприятиями.

Данные о закупках зерна, сахарной свеклы, масличных культур, льноволокна, табака, картофеля, плодоовощей, молока приводятся в зачетной массе, т.е. в массе с учетом надбавок или скидок за отклонение качества продуктов от установленного стандарта. Данные о закупках скота и птицы приводятся как в массе живого скота и птицы, так и в пересчете на убойную массу, которая рассчитывается по коэффициентам выхода мяса при забое скота и птицы в промышленности.

Земля отличается от всех других средств производства, применяемых в сельском хозяйстве. Земля — дар природы, она только после вовлечения ее в процесс производства становится средством производства. Ее размер ограничен, его нельзя расширять по желанию людей. Но это не значит, что в настоящее время уже использованы все земельные ресурсы. Предусмотренное законом введение *Государственного земельного кадастра*, содержащего совокупность необходимых сведений о природном, хозяйственном и правовом положении земель, ставит перед экономическими органами определенные задачи: разработать систему показателей для экономической и стоимостной оценки земли, систематизировать весь учетно-статистический материал, всесторонне характеризующий земельные фонды страны, используя при этом основные приемы и методы теоретической и математической статистики.

Состояние некоторых экономических показателей областей Республики Узбекистан за 2000 г. показывает, что размер площади обрабатываемых земель непропорционален

мерам валовой продукции сельского хозяйства (табл.8). Например, на 1 га обрабатываемой земли в Андижанской, Ташкентской, Навоийской, Наманганской областях приходится свыше 50 тыс. сумов, а в Республике Каракалпакстан, Джизакской, Сырдарьинской, Кашкадарьинской областях эти цифры находятся в пределах 20 тыс. сумов на га.

Таблица 8

**Некоторые экономические показатели областей
Республики Узбекистан за 2000 г.**

Регионы	Площадь обрабатываемых земель, тыс. га	ВВП, млрд сум.	Валовая продукция сельского хозяйства, млрд сум.	Отраслевая структура капиталовложений в сельское хозяйство, %	Затраты на обработку (1 га земли, тыс. сум.)
Республика Каракалпакстан	337,4	89,6	36,5	6,5	10,8
Области:					
Андижанская	231,3	260,6	146,1	11,0	63,1
Бухарская	238,4	205,2	108,2	10,5	45,5
Джизакская	384,3	94,7	74,1	14,2	19,3
Кашкадарьинская	460,8	205,5	101,2	—	21,9
Навоийская	101,7	126,2	55,1	1,8	54,1
Наманганская	220,7	167,9	112,3	9,6	50,9
Самаркандская	402,9	247,5	157,9	5,2	39,2
Сурхандарьинская	280,5	163,1	118,2	13,9	42,1
Сырдарьинская	260,0	317,2	201,3	12,8	19,6
Ташкентская	339,1	317,2	201,3	4,4	59,4
Ферганская	297,5	326,8	148,1	5,8	49,2
Хорезмская	223,7	144,3	86,6	12,0	38,1
г.Ташкент	—	430,2	—	0,5	—

На долю сельского хозяйства республики приходится производственных фондов свыше 40%, работников, занятых в хозяйстве, — 60%, национального дохода — свыше 44%, товарооборота — 70% и продовольственных товаров — 90%.

В Земельном кодексе Республики Узбекистан, принятом в апреле 1998 г., в статье 1 сказано: «Земля является общенациональным богатством, подлежит рациональному использованию и охраняется государством как основа жизни, деятельности и благосостояния народа Республики Узбекистан». Кодекс регулирует земельные отношения в целях обеспечения защиты интересов всех землепользователей, рационального использования и охраны земель, воспроизводства и повышения плодородия почв, создания условий для равноправного развития всех форм хозяйствования. Кодексом четко определяются размеры и правила предоставления земельных участков, выкупа земли, порядок ведения государственного земельного кадастра, право и прекращение прав на земельные участки, права и обязанности землевладельца, землепользователя, арендатора и собственника земельного участка и т.д.

Так, в 2000 г. в республике функционировало более 500 тыс. семейных подрядов на СХП. В среднем за одной семьей было закреплено 5 га посевов сельскохозяйственных культур. Во всех ширкатных хозяйствах семейные подрядчики обеспечены чековыми книжками взаиморасчетов. В 2000 г. были заключены договоры и закреплены за семьями 89% всех посевных площадей в хлопководстве, 93% — в зерноводстве и овощеводстве.

В ширкатных хозяйствах из имеющихся 93,9 тыс. га садов и 40,9 тыс. га виноградников переданы на полную долгосрочную аренду 48,7 тыс. га садов и 20,2 тыс. га виноградников, а оставшиеся закреплены за семьями. Если арендная плата за один гектар садов и виноградников в республике в среднем составляет, соответственно, 102,7 и 97,8 тыс. сумов, то в Хорезмской области — 223,3 и 287,4 тыс. сумов, в Бухарской — 141,2 и 175,5 тыс. сумов, в Андижанской области — 104,4 и 130,2 тыс. сумов.

Формирование класса собственников на селе путем наделения имуществом паем, не только укрепит правовое положение труженика-собственника, но и создаст экономические предпосылки для активизации трудовой деятельности, инициативы, ответственности и заинтересованности в улучшении конечных производственных и финансовых результатов.

8.4. Управление предпринимательской деятельностью сельхозпредприятий

Управление процессами формирования и развития предпринимательской деятельности СХП осуществляется государством путем экономического воздействия, основанного на совершенствовании нормативно-правовой базы, формировании инфраструктуры в сельской местности и создании условий для деятельности субъектов малого и частного предпринимательства.

Органы государственного управления и власти на территории в пределах своих полномочий:

- устанавливают льготы по местным налогам и сборам для субъектов малого и частного предпринимательства;
- разрабатывают территориальные программы развития малого и частного предпринимательства;
- определяют приоритетные направления их развития.

Развитие малого и частного предпринимательства осуществляется в соответствии с Государственной и территориальными программами развития малого и частного предпринимательства, разработанными Кабинетом Министров и органами государственной власти на местах.

В августе 1995 г. была принята Государственная программа поддержки развития малого бизнеса и частного предпринимательства в Республике Узбекистан, в которой были определены основные цели, задачи, направления развития малого бизнеса и частного предпринимательства в республике, особенно в сельской местности.

Главными целями программы являются:

- приобщение к рыночной деятельности широких слоев населения, преодоление иждивенческой, потребительской психологии, привитие «вируса» предпринимательства и желания активно заниматься частным бизнесом;

— создание новых рабочих мест в сельской местности для обеспечения занятости людей, высвобождаемых в связи с реструктуризацией сельского хозяйства;

— обеспечение условий для интенсивного развития рыночных отношений и инфраструктуры в сельской местности, развития конкуренции;

— резкое увеличение объемов услуг, особенно наукоемких, связанных с банковской, аудиторской, консалтинговой, посреднической деятельностью;

— внедрение небольших глубоких производств, малых и частных предприятий, обеспечивающих повышение эффективности хозяйствования, товарное насыщение внутреннего рынка и экспортрованность производства.

Программа начала реализовываться на основе всесторонней государственной поддержки и инициативного, созидательного рыночного процесса широкими слоями населения Узбекистана по четырем основным направлениям: создание рыночной инфраструктуры и условий для активного развития и функционирования малого бизнеса, особенно в сельской местности, мер государственной поддержки, финансового обеспечения и организационных мероприятий.

Органы государственного управления разрабатывают и осуществляют меры по обеспечению субъектов малого и частного предпринимательства экономической, правовой, статистической, производственно-технической и иной информацией, необходимой для их экономической эффективности. Они обеспечивают разработку и осуществление мероприятий по содействию в получении данными субъектами современного оборудования и технологий, создании сети технопарков, лизинговых предприятий, бизнес-инкубаторов, производственно-технических центров и других объектов инфраструктуры, организации специализированных оптовых рынков, ярмарок.

Государство обеспечивает системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малого и частного предпринимательства.

В сельской местности создаются бизнес-центры, обязанные оказывать малым и частным предприятиям услуги по обеспечению ресурсами, реализации продукции и транспортному обслуживанию, осуществлять коммунальное, быто-

вое, ремонтно-строительное обслуживание населения; обучение членов коллективных, дехканских хозяйств, владельцев личных подсобных хозяйств; информационное обеспечение, юридические консультации.

С 1994 г. начался процесс трансформации экономической системы государственного заказа в сельском хозяйстве, который заключался в упразднении:

— требований государства к хозяйствам засеивать определенные площади под конкретные культуры;

— принципа обязательной продажи определенного процента урожая государственным закупочным организациям по цене, определяемой государством.

К 1995 г. государственные закупки в республике были отменены на все виды продукции (овощи, бахчевые культуры, картофель, ягоды, фрукты, виноград, табак, мясо, молоко, яйца, шерсть, коконы, птица, каракуль), имеющей отношение к сельскому хозяйству, кроме зерновых и хлопко-сырца, на которые они последовательно снижаются.

Целью аграрных реформ в странах с переходной экономической политикой является создание рыночно ориентированного сектора, его приспособление к новой экономической ситуации. Сельскохозяйственные производители в процессе таких реформ должны научиться улучшать результаты своей деятельности на основе личной заинтересованности и приобретать материально-технические ресурсы на свободном рынке. Подобные преобразования позволяют добиться значительного повышения производительности труда в сельском хозяйстве.

Однако преимущества разделения труда, в частности специализация и кооперация труда в сельскохозяйственном производстве, не всегда преобладающие, особенно для плодовоовощных культур и животноводства. Не менее важный фактор — это сезонный характер сельхозработ, неравномерное расселение производителей по территориям, небольшая доля узкоспециализированных кадров, скоропортящийся характер продукции и ее низкая транспортабельность.

Сезонный характер производства и длительность процесса воспроизводства обуславливают особую потребность сельскохозяйственного сектора в кредитах. Тем не менее, сильная зависимость от природно-климатических условий и со-

стояния конъюнктуры рынка делает данный сектор сферой рискованных вложений, в связи с чем банки неохотно работают с ним. Эта непростая ситуация еще больше усугубляется в условиях трансформации экономической системы.

Путь развития малых и средних предприятий нелегкий, встречается множество трудностей, которые хорошо известны странам с переходной экономикой. Они нуждаются в стимулирующей государственной политике, хорошей инфраструктуре бизнеса и более интегрированном механизме, который соответствовал бы местным условиям и культуре.

Принимаемые правительством меры по поддержке предпринимательства в республике обеспечили его поступательное развитие. В целом в 2000 г. удельный вес малого и среднего бизнеса в производстве ВВП Узбекистана достиг 21,6%. В этом секторе только в 2000 г. создано 192,5 тыс. новых рабочих мест, что в 1,5 раза больше, чем в 1999 г. На долю негосударственного сектора сейчас приходится три четверти всех работающих (в 1991 г. — 39%). Предприятия малого и среднего бизнеса имеют значительный удельный вес основных отраслей экономики: продукция сельского хозяйства — 72,4%, розничный товарооборот — 45,9%, строительные работы — 37%, объем промышленной продукции — 11,3%.

Положительные тенденции в развитии частного сектора экономики продолжают развиваться. На 1 апреля 2001 г. в республике зарегистрировано 186 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса. Число фермерских хозяйств, по сравнению с началом года, увеличилось на 7,8%. За счет сектора малых и средних предприятий создано более 39,5 тыс. новых рабочих мест. Общая сумма выданных субъектам малого и среднего бизнеса, дехканским и фермерским хозяйствам кредитов, по сравнению с началом года, увеличилась на 13,7%.

Значительные сдвиги в укреплении частноправовых форм собственности произошли в аграрном секторе Узбекистана. Если в 1992 г. насчитывалось 5,9 тыс. фермерских хозяйств, в 1993 г. — 7,2 тыс., в 1995 г. — 17,1 тыс., то к концу 2000 г. — свыше 43,8 тыс. Из них 38 334 хозяйства специализируются на земледелии и 5425 — на животноводстве. За фермерскими хозяйствами закреплено 889,7 тыс. га земельных участков, в 2000 г. ими было произведено 18,3% хлопка-сырца, 14,5% зерна от общего объема сельскохозяйственной про-

дукции. Земельная площадь личных подсобных хозяйств составляет 579,3 тыс. га, или 15,3% посевной площади страны, в 2000 г. ими было произведено 66% валовой продукции сельского хозяйства Узбекистана.

Если дехканские и фермерские хозяйства будут развиваться такими же темпами, то скоро займут одно из ведущих мест в общем объеме производства сельскохозяйственной продукции, особенно плодоовощной продукции, зерна, мяса, молока, яиц. По прогнозам, к 2005 г. число фермерских хозяйств в Узбекистане достигнет 93 тыс., а площадь обрабатываемой ими пашни — 1 млн га, или 25% от всего посевного клина республики.

Таким образом, за годы независимости в Узбекистане осуществлен необратимый переход к рыночной экономике, созданы многоукладные формы хозяйства на базе частной собственности, продолжает интенсивно расти класс собственников, увеличиваются количество частных предпринимателей и доля негосударственного сектора в общем объеме ВВП.

Предпринимательский потенциал территории республики обычно измеряется четырьмя показателями:

- количеством малых и средних предприятий в пропорции к населению;
- долей малых и средних предприятий в ВВП региона;
- численностью занятых;
- объемом производства на одного занятого.

Анализ данных показывает, что наиболее производительны малые и средние предприятия в Ташкенте, Навоийской, Хорезмской, Самаркандской и Бухарской областях. В этих регионах зарегистрировано больше всего малых и средних предприятий на 10 тыс. жителей. А вот в число регионов, где в секторе малого бизнеса занято больше всего работников, эти области не входят. Это объясняется тем, что большая численность занятых характерна, прежде всего, для предприятий сельского хозяйства и традиционных производств легкой и пищевой отраслей, а не для малых предприятий промышленности и сферы услуг, использующих высокие технологии. Но это не значит, что вышеперечисленное в традиционных отраслях не нужно. Они решают очень важную задачу — обеспечение занятости. Следует отметить

также, что во всех регионах Узбекистана производительность в малом и среднем бизнесе пока ниже, чем в экономике в целом.

Для того чтобы малый бизнес мог развиваться, необходимы ресурсы. Самая острая проблема здесь — это стартовый капитал. По данным, представленным областными хокимиятами, больше всего кредитов в 2000 г. было выделено банками в Ферганской области — 40,9 млрд сумов, в Андижанской — 30,3, в Ташкентской — 20,5 млрд сумов. Особую важность имеют долгосрочные кредиты. Больше всего их выдано в Бухарской области — 17,9 млрд сумов (10,3% от общего объема кредитования), далее идут Навоийская область — 8,7 млрд (55,4%), Ферганская область — 6,4 млрд (15,5%), Республика Каракалпакстан — 5,8 млрд (36,5%) и Ташкентская область — 5,4 млрд сумов (26,3%). По программам микрокредитования больше всего средств было выдано в Ташкентской области — 6,3 млрд сумов, Андижанской — 1,2, Бухарской области — 1,1, в Республике Каракалпакстан и Наманганской области — по 900 млн сумов. Данные о кредитной деятельности банков предоставили 11 регионов Узбекистана (за исключением Кашкадарьинской, Самаркандской областей и г. Ташкента)¹.

Стабильный рост производства в условиях рыночной экономики может основываться только на устойчивом платежеспособном спросе. Поэтому такие характеристики, как денежные доходы населения, потребительские расходы, рыночный товарооборот и объем платных услуг, очень важны при оценке развития экономики региона и его положения в народном хозяйстве страны.

Показатели доходов и расходов достаточно жестко связаны по всем регионам, за исключением Ташкента (табл. 9).

Судя по всему, потребительские расходы рассчитываются, исходя из объема реализации товаров и услуг (подтверждение тому — жесткая связь между объемом потребительских расходов и товарооборотом). Между тем товары в Ташкенте приобретают не только его жители — столица есть столица. Для остальных регионов, без натяжки, можно ска-

¹ См.: Пугач И., Жалилов Ш. ЦЭИ. Обзор социально-экономического развития регионов Республики Узбекистан//Экономическое обозрение. 2001. Сентябрь. С. 23—30.

Показатели доходов и расходов населения Узбекистана в 2000 г.

Регионы	г. Ташкент	Андижанская область	Бухарская область	Навоийская область	Наманганская область	Лжизакская область	Республика Каракалпакстан	Кашкадарьинская область	Самаркандская область	Сурхандарьинская область	Ферганская область	Хорезмская область	Ташкентская область
Показатели, млрд сум.	519,5	247,3	124,1	91,4	125,8	53,5	91,9	158,8	202,8	48,2	114,1	283,0	213,8
Денежные доходы	544,9	233,7	93,1	45,7	106,8	34,4	57,9	114,5	172,8	33,7	82,2	256,2	193,3
Потребительские расходы	440,0	204,7	78,4	41,5	97,5	30,0	51,8	105,5	154,6	32,4	75,1	237,1	176,5
Объем розничного товарооборота	90,8	23,7	16,4	6,9	11,9	5,6	7,8	12,7	20,8	2,9	10,4	20,2	21,3
Объем реализации платных услуг													

зять, что основную массу товаров в розничной торговле приобретает живущее там население.

Условиями здорового развития сектора малого и среднего предпринимательства являются благоприятный макроэкономический климат, стабильность валюты, контролируемая инфляция и предсказуемый обменный курс и т.п. В странах, проводящих реформу, государство, естественно, играет решающую роль в поддержке экономического роста, создании стабильной законодательной и банковской системы, обеспечении низкой инфляции и прав собственности, облегчении движения материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсов. Дополнительные задачи государства заключаются в организации инфраструктуры с функционирующей системой телекоммуникаций, коммунальных услуг, транспорта, хорошей подготовки кадров.

В переходных экономиках азиатских стран необходимость во вмешательстве государства даже больше, нежели в странах с развитой рыночной экономикой, потому что здесь нужно пересмотреть более ранние тенденции относительно малого бизнеса. Если стимулирующая политика и открытый рынок облегчают создание малого и среднего бизнеса, то актуальными проблемами остаются их расширение и доступ к необходимым ресурсам — финансам, сырью, иностранным инвестициям, технологиям, навыкам и рынкам.

Формируются агропромышленные фирмы, основанные на частных вложениях, имеющие право первоочередной целевой конвертации средств для покупки передового технологического оборудования, сырья и комплектующих для переработки сельскохозяйственной продукции, без решительных процедур производить регистрацию контрактов в органах Министерства внешнеэкономических связей. Они оказывают содействие в создании ассоциации мелких производителей по видам деятельности, призванных осуществлять коллективную защиту своих интересов, и распространении передовых методов ведения хозяйства.

Для устранения количественных и качественных потерь сельскохозяйственной продукции, обеспечения беспрепятственной его приемки, заготовки, хранения и последующего распределения в системе товародвижения ускоренно развиваются малые и частные оптово-посреднические структу-

ры, специализированные рынки, оптовые магазины, базы, склады, хранилища. Создается развитая территориальная структура биржевой торговли и оптовых ярмарок для реализации сельскохозяйственного сырья и переработанной продукции. Для своевременного обеспечения дехканских и фермерских хозяйств высокосортными семенами сельхозкультур и посадочным материалом в сельских районах организуются семеноводческие предприятия по их производству и торговле. Создаются автосервисные предприятия для оказания ремонтно-восстановительных, агрохимических, зооветеринарных и других видов услуг предпринимателям на селе.

В стране осуществляется программа Концепции структурных преобразований в экономике Республики Узбекистан на период до 2010 г., разработанной Институтом макроэкономических и социальных исследований Минмакроэкономстата и утвержденной Кабинетом Министров Республики Узбекистан. В частности, предусмотрено развитие (2006—2010 гг.) автомобилестроения, сельскохозяйственного машиностроения, производства подземно-транспортного оборудования, информационных технологий и программного обеспечения и т.п.

По оценкам специалистов, в среднесрочной перспективе (2000—2005 гг.) темпы прироста производства сельскохозяйственной продукции составят 7%, услуг — 6,5% в год. В основном это произойдет за счет целенаправленной государственной поддержки ускоренного развития сельского хозяйства, легкой, пищевой промышленности, а также туризма. В структуре экспорта сократится доля хлопка и, соответственно, возрастет доля готовой продукции.

В долгосрочной перспективе (2006—2010 гг.) ставится задача существенно улучшить структуру ВВП Узбекистана за счет роста доли промышленности с 15% в 1998 г. до 25%, снижения доли сельского хозяйства с 26,4% в 1990 г. до 20%, приблизив ее к структуре, характерной для новых индустриально развитых стран. В этих целях должны быть созданы необходимые условия и предпосылки для ускоренного развития промышленности, среднегодовые темпы роста которой в 2006—2010 гг. должны составлять не менее 8%, а также сельского хозяйства — 7%, услуг — 8%. Существенно

изменится структура экспорта хлопка-волокна (с 38,6% в 1998 г. до 15,9%).

Изложенное выше еще раз подтверждает, что управление предпринимательской деятельностью СХП является научной проблемой. Наиболее типичными органами управления в предпринимательской деятельности СХП могут быть правление или комитет, состоящий из руководителей основных структурно-функциональных секторов или подразделений, компаний делового центра или коммерческой палаты, университета по профилю, а также представителей органов власти, банков, спонсоров и т.д.

Структура управления оказывает сильное воздействие на определение целевых приоритетов деятельности технополисов (от греч. *techné* — мастерство и *polis* — город) — важнейшего элемента современной рыночной системы, организацию сращивания фирм, инновационных и других предприятий сферы услуг, соответствующих подразделений государственных и муниципальных органов в единый механизм.

В технополисах формируются правовая среда для деятельности венчурных (рисковых) предприятий и соответствующая материальная база, что позволяет отбирать на конкурсной основе проекты для создания новой техники и технологий, готовить кадры, ориентированные на предпринимательскую деятельность и прогрессивные технологии, проводить прикладные исследования на современном уровне, корректировать разработанные технологии и процессы их сельскохозяйственного освоения, концентрировать предпринимательские и научные силы на том или ином направлении НТП. В результате складывается всесторонне подготовленная к инновациям среда, позволяющая превращать идеи в товары, необходимые в сельском хозяйстве, промышленности и других отраслях и конкурентоспособные на мировом рынке.

Например, в Японии технополис на 30% финансируется государством, 30% — муниципалитетами, 30% — предприятиями и частными лицами, 10% — иностранными инвесторами. На создание французского технополиса «София Антиполис» затраты государственного сектора составили в начале 70-х гг. около 400 млн франков; частный сектор вло-

жил от 250 до 400 млн франков в строительство различных сооружений, включая жилые, и еще 300 млн франков — в возведение промышленных зданий и закупку оборудования. Чтобы окупить столь значительные затраты, нужны годы. Обычно технополис начинает приносить прибыль не ранее, чем через 5—10 лет.

В каждом конкретном случае модель финансирования зависит от уровня экономического развития страны, экономической политики правительства, от финансовых возможностей учредителей и множества других факторов.

8.5. Проектирование развития экономики сельского хозяйства

При проектировании развития экономики сельского хозяйства страны необходимо анализировать все возможности для улучшения и совершенствования производственных процессов, организационных структур управления, системы управления сельским хозяйством и его подразделениями. При этом не следует упускать из виду то, что эти системы, процессы, операции осуществляются на больших площадях, разбросанных объектах, нередко в условиях несовершенной и неудобной дорожной сети.

Исходя из практических соображений, размещения и наличия средств труда и производства, расположения поставщиков и потребителей продукции, применения экономико-статистических, экономико-математических методов, компьютерной техники, следует сосредоточить производство в определенной производственной системе.

Процесс концентрации в СХП ведет к упрощению управления организационными единицами, что является важнейшей предпосылкой более эффективного управления производством в масштабах всей организации.

Иногда оказывается, что размеры какого-либо СХП недостаточны для создания соответствующей организационной единицы и осуществления концентрированного и специализированного производства. Тогда организационная единица соответствующего масштаба возникает в рамках кооперации предприятия.

Если решается вопрос о глубине специализации предприятия и распределении производственного оборудования,

то необходимо выбрать рациональную комбинацию производственных отраслей и соответствующую концентрацию средств производства.

Специализация производства позволяет осуществлять специализацию персонала, которая требует от работника совершенного владения производственным процессом и соответствующей квалификации.

Организационная структура управления деятельностью СХП, формы и методы руководства активно воздействуют на процесс функционирования системы управления развитием сельского хозяйства и его подсистем.

Увеличение масштабов сельскохозяйственного производства обуславливает развитие новых организационных структур управления.

Наличие многочисленных разнообразных и сложных связей при производственно-сбытовом цикле сельхозпродукции требует не только обособления сельского хозяйства, но и использования новых методов организации, планирования, координации деятельности СХП, контроля, учета, анализа, аудита, контроллинга, реинжиниринга.

Для правильного понимания содержания проектирования организационной системы необходимо иметь представление о структуре Министерства сельского и водного хозяйства Республики Узбекистан. Министерство объединяет отдельные отрасли и виды деятельности по целевому принципу, в зависимости от технологического процесса производства и функциональных связей между ними. По этим принципам формируются отдельные управления (организационные подкомплексы) по производству, заготовке, переработке, перевозке и реализации определенных видов сельхозпродукции. Формирование управлений осуществляется на основе комплексного перехода с учетом конечных целей.

Во главе каждого управления находится руководитель, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему работниками, сосредотачивающий в своих руках все функции управления. Сам руководитель, в свою очередь, подчинен вышестоящему руководителю. На этой основе создается иерархия руководителей данной системы управления, которая называется *линейной системой управления*.

Принцип единоначалия предполагает, что подчиненные выполняют распоряжения только одного руководителя. Вышестоящий орган управления не имеет права отдавать распоряжения каким-либо исполнителям, минуя их непосредственного руководителя.

Отдельные специалисты или функциональные отделы помогают линейному руководителю в сборе и обработке информации, анализе хозяйственной деятельности, подготовке управленческих решений, контроле за их выполнением, но сами указаний или инструкций управляемому объекту не дают. Линейная система управления используется мелкими и средними предприятиями с несложным производством при отсутствии широких связей между предприятиями.

В ранг главных целей концентрации малых сельхозпредприятий выдвигаются не одна, а несколько групп целей:

— удовлетворение потребностей населения в определенных видах сельхозпродукции;

— ускорение реализации достижений передовых производственных практик и науки, техники, технологии, химизации сельского хозяйства в производстве, переработке, перевозке, хранении и сбыте продукции;

— повышение экономической эффективности всех видов деятельности всех участников системы производственно-сбытового цикла;

— обеспечение социального развития коллектива, достижение наилучшего сочетания личных, коллективных и общественных интересов в системе производственно-сбытового цикла.

Исключительно важное влияние современной компьютерной техники проявляется в совершенствовании организационной структуры управления отдельными предприятиями. Наряду с механизацией и автоматизацией технологических процессов появление компьютерной техники и системы Интернет является важнейшим составным элементом организационной структуры управления деятельностью (особенно концентрированного) предприятия.

Организационная структура любой системы управления различна в зависимости от поставленной цели. Соответственно, и видов требуемой информации очень много. В современных условиях должна быть создана система, позволяю-

шая в любое время свободно получать необходимую информацию. Можно сказать, что, в известном смысле, информация представляет собой крупную материальную ценность, с экономической точки зрения. Обособленной информации почти не существует, одна ее часть органически связана с другой. Более того, информация в результате обработки и анализа порождает новую информацию. В связи с этим ясно, почему предпосылкой любой настоящей АСУ является обеспечение комплексной разносторонней информацией. Организация службы информации — одна из сложных проблем. Ее решение особенно важно в сельском хозяйстве (еще важнее для производителей скоропортящихся сельхозпродуктов), когда в силу исключительной сложности общественной жизни, расширения масштабов производства объем самой информации вырос до гигантских размеров.

Внутренняя и внешняя информации необходимы для повышения экономической деятельности предприятия. Эти информации используются для принятия управленческих решений, планирования оперативного, текущего и перспективного производства, капиталовложений, заказов на сырьевые материалы и для организации маркетингового управления, опытно-конструкторских разработок новых работ, технологии, услуг, производства. При этом непрерывно повышается значение взаимного обмена информацией между предпринимателями, хозяйствами, предприятиями. В структуре информационной службы важное место отводится оперативной, региональной и специальной службе, центру данных и центральному справочно-информационному фонду.

Безусловно, опыт руководителей, менеджеров, специалистов и исполнителей имеет большое значение. Однако, если проблема становится слишком сложной, возникает необходимость использования, помимо опыта, тех или иных методов и средств обработки различной информации и принятия на этой основе правильных, логически обоснованных управленческих решений. Именно с этой целью в большинстве экономически развитых стран в настоящее время исключительно большое внимание уделяется внедрению информационной службы.

Предпринимательская способность и прогрессивная фор-

ма управления деятельностью предприятия, рациональная структура издержек и прибыли, торгово-коммерческая деятельность, оптимизация микро- и макрорегулирования экономики сельского хозяйства остаются фундаментом развития экономической науки. Обследование и анализ организации управления сельхозпредприятием составляют содержание этапа предпроектной подготовки.

Задача проектирования развития экономики сельского хозяйства состоит в том, чтобы разработать эффективное разделение труда, обеспечивающее комплексное руководство СХП. Например, разделение управленческого труда начинается сверху вниз, представляя собой линии распоряжений. Последнее разделяется на звенья управления (состоящие из руководителя и его непосредственных подчиненных).

Для каждого звена управления существует определенный масштаб, и функции управления при разработке проекта разделения управленческого труда устанавливают содержание, масштабы и формы деятельности отдельных подразделений и работников.

При осуществлении разделения управленческого труда СХП должны выполняться определенные требования. Руководитель, специалист должен быть наделен полномочиями распределять производственные задания среди членов коллектива и одновременно контролировать их выполнение.

Деятельность различных звеньев управления координируется для того, чтобы все вместе они способствовали достижению основной цели СХП. Координация особенно важна в случаях отраслевой организации и управления.

Общая координация деятельности различных звеньев управления является актуальной проблемой функционирования системы управления СХП, причем требование к ней постоянно возрастает. Эффективная координация может быть достигнута путем совершенствования управленческих решений и обеспечения необходимой информацией со всех точек СХП.

Не менее существенным внутренним резервом повышения эффективности проектирования системы управления

СХП является разработка реального планового управления. Поэтому необходимо обратить особое внимание на план предприятия, отрасли и их подразделений. Совершенствование плановой деятельности является одной из основных задач каждого СХП.

В процессе планирования и прогнозирования учитывают специфику факторов производства (земля, природно-климатические условия, сезонность и т.д.), принципы планирования в СХП, методику составления плана (стратегический план, бизнес-план, тактические планы и т.д.), использование в планировании эконометрии, контроль и анализ хозяйственной деятельности СХП.

Удачно спроектированная система управления СХП во многом способствует успешному развитию экономики сельского хозяйства и его подразделений. Особую значимость приобретают определенные сферы применения процессов концентрации, интеграции и специализации сельскохозяйственного производства в переходный период. На основе соблюдения законов управления предприятиями, а именно: закона единства системы управления, взаимозависимости субъектов и объектов управления, кибернетического управления, социального планомерного и эффективного управления производством, изменения функции управления, сохранения числа ступеней управления, распространности контроля единства действий законов управления, постоянного совершенствования управления, социального соответствия управления производства формам собственности — возникают специфические законы социальной организации.

Таким образом, повышение целенаправленности управления выступает первой задачей в проектировании сельхозпредприятия; увеличение или уменьшение числа процессов управления — вторая задача; третьей задачей организационного проектирования является улучшение параметров и показателей качества процессов управления, организации взаимосвязанного их исполнения, четвертая задача в проектировании сельхозпредприятия — установление масштабов, размеров управляющей системы, увеличение или умень-

шение затрат и ресурсов управления, определение их проектной величины. Значит, процессы управления обеспечиваются необходимым количеством всех видов ресурсов: информацией, организационными ресурсами, кадрами, техникой, финансами. Пятой задачей проектирования является повышение качества управляющей системы в целом, выбор или улучшение номенклатуры и свойств ее элементов.

Ключевые термины

Современное СХП, организация деятельности СХП, системный анализ, системный синтез производственной схемы, системный проект, маркетинговое сегментирование, сегментирование рынка, проектирование производственной системы, технологические процессы, автотранспортное обслуживание, основные аспекты совершенствования организационных структур управления, валовой сбор продукции, урожайность культур, государственные закупки, органы государственного управления, сезонный характер производства, технополис, методика проектирования системы.

Контрольные вопросы

1. В чем выражаются экономические основы функционирования СХП?
2. Перечислите признаки организации деятельности СХП.
3. В каких случаях необходимы системный анализ и системный синтез производства сельского хозяйства?
4. Для чего производится маркетинговое сегментирование сельхозпродукции?
5. На что ориентируется организационная структура управления деятельностью сельхозпроизводства?
6. Дайте характеристику экономическим показателям результатов деятельности СХП.
7. Каков порядок управления предпринимательской деятельностью СХП?
8. Обрисуйте перспективу сельскохозяйственного развития регионов Республики Узбекистан.
9. Раскройте сущность и порядок проектирования развития экономики сельского хозяйства.

Глава 9. ЭКОНОМИКА ПРОМЫШЛЕННОСТИ

9.1. Отраслевая структура промышленности Узбекистана

В Узбекистане создана многоотраслевая промышленность, сформированы национальные кадры (персонал: руководители различного уровня, владельцы, менеджмент, менеджеры, специалисты, исполнители), функционируют свыше 2200 концернов, производственных объединений и промышленных предприятий. Представленные более 100 подотраслями промышленности, они выпускают самолеты, тракторы, хлопкоуборочные машины, легковые, пассажирские и грузовые автомобили, текстильные станки, экскаваторы, подъемные краны, кабель, лифты, силовые трансформаторы, компрессорные станции и турбокомпрессоры, телерадиоаппаратуру, холодильники, минеральные удобрения, строительные материалы, лакокрасочную продукцию, ткани, хлопок и вольно и мн.др.

За последние годы доля промышленности в ВВП достигла 17,6%, в ней занято 40% основных производственных фондов народного хозяйства.

Ведущими отраслями промышленности Узбекистана являются легкая, пищевая, топливно-энергетическая, машиностроение и металлообработка, строительных материалов. По объему производства самыми крупными являются легкая и пищевая (32,3%), топливно-энергетическая (22,2%) отрасли. Определенный объем продукции дают машиностроение и металлообработка (11,68%), цветная и черная металлургия (12,49%).

Особый приоритет в осуществлении структурной политики отведен развитию импортозамещающих и экспортоориен-

тированных производств, где освоены сотни наименований новых видов продукции, ранее завозимых из других стран.

Главной особенностью структурных изменений в промышленности за годы независимости является неуклонный рост удельного веса легкой и пищевой промышленности, топливно-энергетической отрасли в общем объеме промышленности (табл. 10).

Таблица 10

Объем промышленной продукции по отраслям хозяйственного комплекса Узбекистана в 2000–2003 гг., млрд сум.

Отрасли промышленности	2000 г.	2001 г.	2002 г.	I полугодие 2003 г.
Легкая	636,5	665,0	877,6	568,6
Топливная	400,5	418,5	602,8	330,5
Машиностроение и металлообработка	326,0	340,6	438,8	364,2
Пищевая	431,6	450,9	629,4	361,4
Цветная металлургия	332,2	347,1	602,8	420,2
Электроэнергетика	248,4	259,5	345,7	240,9
Химическая и нефтехимическая	164,6	171,9	252,7	170,9
Строительные материалы	164,6	171,9	212,8	114,8
Черная металлургия	43,5	45,4	66,5	53,2
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	43,5	45,4	53,2	25,2
Другие промышленные производства	313,6	327,6	350,2	151,3
Объем производства промышленной продукции, всего	3105,0	3044,0	4432,6	2801,3

Республика Узбекистан за последние годы вышла на устойчивый индустриальный рост: был не только достигнут дореформенный уровень промышленного производства, но

и значительно модернизированы сами базовые отрасли. Более быстрыми темпами развивались такие отрасли промышленности, как комбикормовая (в 1,8 раза), сельскохозяйственное машиностроение (141,1%), производство пищевых концентратов (133,2%), спиртовая (132,1%), микробиологическая (129%), химическая и нефтехимическая (124,6%), кондитерская (123,3%), станкостроительная и инструментальная (123%), макаронная (121,6%) и др.

За счет структурных сдвигов промышленного производства удалось обеспечить рост ВВП по промышленности в 2001 г. на 107,5%, тогда как в 2000 г. этот показатель составлял 106,2%. Более того, произошли изменения производства промышленной продукции по секторам собственности и хозяйствования. Если в 2000 г. негосударственный сектор произвел 64,3% промышленной продукции, то в следующем периоде — уже 67,6%.

Характеристика промышленности Узбекистана в региональном разрезе несколько различна. Наибольший объем промышленного производства — в Ташкенте, Ташкентской, Ферганской, Навоийской, Кашкадарьинской, Андижанской областях (табл. 11).

Таблица 11

Структура промышленного производства по регионам Узбекистана в 2000 г.¹

О отрасли промышленности Регионы	Топливо-энергетический комплекс	Металлургия	Машиностроение	Химия и нефтехимия	Легкая	Пищевая	Другие
1	2	3	4	5	6	7	8
Республика Каракалпакстан	27,6	—	2,1	0,1	28,5	33,8	9,9
Андижанская обл.	1,8	—	30,1	3,0	29,3	26,3	9,5
Бухарская обл.	35,2	—	1,1	—	44,3	5,8	13,6
Джизакская обл.	—	5,1	2,0	6,3	47,4	34,0	5,3

1	2	3	4	5	6	7	8
Навоийская обл.	—	33,5	0,6	31,2	8,3	1,2	26,2
Наманганская обл.	0,3	0,1	5,8	0,9	57,6	14,4	20,9
Самаркандская обл.	0,3	0,5	6,7	2,6	14,4	40,0	35,5
Сурхандарьинская обл.	3,3	—	3,6	—	45,9	36,0	11,2
Сырдарьинская обл.	44,0	—	3,2	—	37,0	14,7	1,1
Ташкентская обл.	—	37,9	3,5	11,2	14,8	10,8	21,8
Ферганская обл.	50,5	—	1,0	5,8	19,5	9,9	13,3
Хорезмская обл.	1,6	—	6,0	0,4	38,7	43,0	10,3
г.Ташкент	0,2	2,4	25,8	9,7	13,1	24,8	24,0

¹ Экономическое обозрение. 2001. № 8—9. С. 26.

Примечание: знак "—" означает, что данные по этим производствам не были получены.

Если проанализировать структуру промышленного производства этих регионов, то можно представить общее характерное для них выражение: высокий удельный вес машиностроения, металлургии, химической отрасли и низкий (кроме Андижанской области) — легкой и пищевой промышленности.

Создание крупных промышленных предприятий требует значительных инвестиций. Здесь существует двоякая связь. Те регионы, в которых сейчас объем инвестиций больше, в будущем смогут увеличить объем промышленного производства. А там, где производится больше промышленной продукции, имеется больше ресурсов для инвестиций в основной капитал. Во всяком случае, прослеживается вполне четкая связь между местом региона по объему промышленного производства и показателем инвестиций в основной капитал.

Следует отметить, что отраслевая структура инвестиций свидетельствует об их преимущественной ориентации на социальную сферу (табл. 12).

Всего в трех областях — Ташкентской, Навоийской и Ферганской — доля инвестиций в промышленность превысила 30%. А в отрасли социальной сферы свыше 30% инвестиций направили в прошлом году 8 областей (у Андижанской области этот показатель составил 46,5%, а у Хорезмской — 41,6%). Большая часть этих капиталовложений

Отраслевая структура капиталовложений на формирование отраслей
по регионам республики в 2000 г., %

Регионы Отрасли	г. Ташкент	Андижанская область	Бухарская область	Навоянская область	Наманганская область	Джизакская область	Республика Каракалпакстан	Самарканд- ская область	Сырдарьинская область	Сурхандарьин- ская область	Ферганская область	Хорезмская область	Ташкентская область
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Топливо-энергетический комплекс	0,45	0,6	5,0	0,9	3,5	0,02	15,9	0,6	—	—	—	1,1	—
Металлургия	0,06	—	—	32,1	0,04	0,03	—	1,7	—	—	—	—	—
Машиностроение	11,2	0,3	—	—	0,5	—	—	—	—	—	—	0,01	—
Химическая	1,6	0,3	—	16,1	—	0,02	3,4	—	—	9,7	30,5	—	41,2
Легкая	2,8	3,2	4,4	0,2	0,04	—	—	0,1	1,2	—	4,2	0,01	—
Пищевая	2,4	7,0	0,5	1,8	4,4	0,01	—	4,7	1,8	—	3,4	0,3	—
Другие отрасли пром.	13,4	—	8,1	0,4	1,2	—	1,1	0,7	3,0	—	2,0	1,5	—
Сельское хозяйство	0,5	11,0	10,5	1,8	9,6	14,2	6,5	5,2	12,8	13,9	5,8	12,0	4,4
Строительство	0,5	0,3	0,5	—	—	0,01	—	0,1	0,3	0,01	0,6	0,3	3,1
Транспорт	19,5	1,07	2,0	19,2	16,4	30,6	22,7	2,8	1,4	4,5	0,1	9,6	6,3

Продолжение

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Связь и телекоммуникации	7,3	2,6	3,2	0,04	0,4	0,1	0,1	1,3	0,1	2,0	2,2	0,1	0,5
Образование	4,8	32,2	32,9	11,8	21,5	26,7	23,6	18,9	29,8	19,2	17,0	24,1	17,3
Здравоохранение	2,7	1,7	1,0	1,3	8,5	2,5	1,4	0,9	5,7	3,7	2,0	3,3	4,5
Жилищное строительство	7,01	17,4	22,2	12,4	13,6	15,6	12,8	35,6	2,7	33,4	24,7	28,9	5,4
Другие отрасли социальной сферы	9,4	12,8	3,6	0,3	3,2	5,3	2,8	12,8	3,5	12,4	2,5	14,2	0,08
Прочие отрасли	16,5	—	6,0	1,7	16,4	4,3	9,7	14,8	13,4	1,2	3,4	4,6	17,2

направляется на формирование материально-технической базы образования — важнейшего звена в формировании человеческого капитала.

Направленность инвестиций во многом определяется их источниками. Значительная часть капиталовложений во всех областях Узбекистана осуществляется за счет государственного бюджета (табл. 13).

Таблица 13

Структура инвестиций по источникам финансирования в 2000 г., %

Регионы	Государственный бюджет	Средства предприятия	Средства населения	Средства инопартнеров	Другие источники
Республика Каракалпакстан	43,75	21,59	10,8	7,1	16,76
Области:					
Андижанская	40,2	29,8	18,5	4,9	6,6
Бухарская	40,0	22,0	24,0	12,0	2,0
Навоийская	23,6	33,9	6,1	9,4	26,9
Наманганская	36,0	27,8	14,5	2,7	19,0
Джизакская	40,4	8,7	16,3	31,3	3,3
Кашкадарьинская	13,3	20,0	24,0	31,6	11,1
Самаркандская	18,9	18,8	44,4	18,8	13,5
Сырдарьинская	35,5	19,2	28,3	9,0	8,0
Сурхандарьинская	49,0	17,0	2,6	6,3	1,7
Ферганская	20,2	16,6	25,8	15,0	22,4
Хорезмская	45,3	13,6	30,5	9,3	1,3
Ташкентская	24,98	36,84	6,31	26,13	5,75
г. Ташкент	30,2	25,7	1,9	36,2	6,0

Особенно высок удельный вес средств государственного бюджета в капиталовложениях Сурхандарьинской, Хорезмской, Джизакской, Бухарской, Андижанской областей и Республики Каракалпакстан.

Промышленность инвестируется в основном за счет средств самих предприятий и иностранных инвесторов. Эти

вложения позволили в последние годы запустить в эксплуатацию ряд крупных предприятий (об этом ранее говорилось). Большая их часть относится к легкой и пищевой промышленности, но недавно был открыт и второй в Узбекистане автомобильный завод («СамКочАвто» в Самарканде), начали работу новые предприятия химической, фармацевтической промышленности, отрасли строительных материалов.

Роль отечественных предприятий и населения в качестве инвесторов пока не очень велика. Только в Самаркандской области их доля превышает 50% в общем объеме инвестиций. Отсюда ясно, какое большое значение имеет активизация предпринимательского потенциала на местах.

9.2. Перспектива развития машиностроения

Развитое машиностроение — основа технического перевооружения всех отраслей национальной экономики.

В настоящее время в стране действует более 300 машиностроительных и металлообрабатывающих промышленных предприятий, заводов, объединений, компаний. Они представляют собой в основном монопольные универсальные производства с законченным циклом изготовления сложной узкоспециализированной и разнообразной техники.

Существенное влияние на развитие отраслевой структуры машиностроения оказала специализация на возделывании и первичной обработке хлопка-сырца. Поэтому создавались производства по выпуску технических средств для хлопководства, технологического оборудования для хлопкоочистительной и текстильной промышленности. Наряду с этим развивается авиационная, автомобильная, электротехническая, электронная промышленность, промышленность средств телекоммуникаций и обработки информации, тяжелое машиностроение. Совместно с южнокорейской компанией «DaeWOO» построено СП «УздЭУавто» в городе Асаке. Выпускаемые здесь в количестве 100 тысяч в год легковые автомобили «Нексия», «Тико» и «Дамас» популярны не только в Узбекистане, но и экспортируются в другие страны. В Самарканде функционирует совместное узбекско-турецкое предприятие «СамКочАвто», на котором производятся комфортабельные и компактные автобусы, грузовые

автомобили различных марок. Тем самым в республике формируется новая отрасль — автомобилестроение. Создают предприятия по производству комплектующих изделий.

В Хорезмской области строится в соответствии с соглашением, подписанным между знаменитой немецкой фирмой «Мерседес-Бенц» и республиканским государственным концерном, предприятие сельскохозяйственного и автомобильного машиностроения, которое будет выпускать грузовые автомобили средней грузоподъемности. Все агрегаты, узлы и детали будут завозиться из Германии.

В Ташкенте функционирует один из крупнейших авиационных заводов, единственный в СНГ производитель транспортных самолетов ИЛ-76ТД, а также турбовинтового 64-местного пассажирского самолета ИЛ-114. Завод получает запасные части и другие комплектующие материалы из 1800 предприятий зарубежных стран.

Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 119 «О дальнейших мерах по разгосударствлению и приватизации предприятий с привлечением иностранных инвесторов в 2001—2002 гг.» утвержден перечень 38 предприятий и банков, подлежащих акционированию по индивидуальным проектам с участием иностранных инвесторов. В числе рекомендуемых инвесторам предприятий — НХК «Узбекнефтегаз» и восемь его акционерных компаний, некоторые подразделения вновь образованного ГАК «Узбекэнерго», ГАО «ТАПОиЧ», АО «Узметкомбинат», предприятия химической и кабельной промышленности, АК «Узбектелеком», ряд предприятий ГАЗК «Узбекистон темир йуллари», цементные заводы в Ахангаране и Навои. Причем, в зависимости от отрасли, иностранному инвестору предлагается приобрести акции в размере от 39 до 70% уставного фонда.

В перечень предприятий, подлежащих продаже иностранным инвесторам целиком, включены АО «Джизакпластмасс», АО «Подшипник», ПО «Кинап», АО «Мехмаш», АО «Самарканд лифтсозлик заводи», 20 автогазонаполнительных компрессорных станций НХК «Узбекнефтегаз», 10 хлебопекарен корпорации «Узбекхлебпродукт», гостиницы, птицефермы, а также Самаркандская чаеразвесочная фабрика. Решение правительства о реализации этих предприя-

тий в собственность иностранных инвесторов вызвано желанием сохранить их потенциал, провести необходимую реконструкцию, техническое перевооружение, возможное перепрофилирование, внедрить современные методы управления и мировые технологии. В 2000 г. иностранным инвесторам уже были проданы целиком некоторые предприятия (Ташкентский экскаваторный завод, комплекс зданий «Узмаком» и др.).

Значительно расширен перечень предприятий, активы которых подлежат свободной реализации на биржевом и внебиржевом рынках, в том числе иностранным инвесторам и в частную собственность. Всего таких предприятий 535, они представляют практически все отрасли экономики республики. При этом размер предлагаемой доли для свободной продажи, в том числе иностранному инвестору, составляет от 50 до 100%, что, несомненно, будет стимулировать широкое участие местных и иностранных предпринимателей в приватизации этих предприятий.

Крупные промышленные предприятия машиностроения по выпуску ровничных и прядильных установок представлены Таштекстильмашем, оборудование для химической промышленности — Узбекхиммашем (Чирчик). ПО «Ташкентский тракторный завод», «Узбексельмаш», «Ташсельмаш», «Чирчиксельмаш», «Ташкентский агрегатный завод», «Ташхимсельмаш», Самаркандский завод «Красный двигатель» — вот далеко не полный перечень предприятий сельскохозяйственного машиностроения, направленного, главным образом, на развитие хлопководства.

Производится в Узбекистане газоаппаратура, бытовые холодильники, киноаппаратура, мостовые краны, экскаваторы, развито абразивное и инструментальное производство.

Не менее важной и одной из ведущих отраслей промышленности Узбекистана является цветная и черная металлургия, сосредоточенная в основном в Ангрен-Алмалыкском горнопромышленном районе и в городе Бекабаде Ташкентской области.

Металлургическая промышленность производит 12,5% всего объема промышленной продукции. В Узбекистане очень большие прогнозные запасы золота, меди, серебра, урана, свинца, цинка, вольфрама, молибдена, лития, алюминия-

вого сырья и других редких металлов и полезных ископаемых. Учитывая этот фактор, удельный вес металлургической промышленности в общем объеме промышленной продукции и в дальнейшем будет возрастать. Продукция комплекса, в первую очередь из цветных и благородных металлов, относится к дефицитным на мировом рынке и является важным условием развития экспорта, основой пополнения валютного фонда Республики Узбекистан.

Крупнейшие предприятия этой отрасли — Алмалыкский горнометаллургический комбинат, Бекабадский металлургический комбинат, совместное узбекско-американское предприятие «Зарафшан-Ньюмонт». На базе вольфрамовых руд и молибдена, обнаруженных в республике, функционирует Узбекский комбинат тугоплавких и жаропрочных металлов (в г. Чирчике).

Рост цен на цветные металлы, стабильная работа предприятий металлургии в прошедшем периоде года способствовали наращиванию производства и экспорта черных, цветных металлов и изделий из них. Цинк, медь, молибден, вольфрам, алюминий, другие цветные металлы, а также изделия из них хорошо известны зарубежным партнерам и пользуются традиционным спросом в республике.

9.3. Перспектива развития электроэнергетики и топливной промышленности

Наличием и развитостью *топливно-энергетического комплекса* во многом определяется мощь государства. Энергосистема Узбекистана является основным звеном неразрывной цепи производства и передачи электроэнергии в Центральноазиатском регионе, чему способствует выгодное географическое положение и владение приблизительно 50% генерирующих мощностей от общей установленной мощности электростанций Объединенной энергосистемы. Основная часть электроэнергии республики производится на ряде крупных тепловых станций, к числу которых можно отнести Сырдарьинскую, Ташкентскую, Ангренскую и Тахиаташскую. Свой вклад в энергетику вносят и ряд гидроэлектростанций, например Чарвакская, Ходжикентская, а также 19 станций каскада ГЭС, построенных на реке Чирчик.

Введен в строй энергоблок мощностью 300 тыс. кВт на Новоангренской ГРЭС, интенсивно ведется строительство первого энергоблока на Талимарджанской ГРЭС. Реконструируется Ангренский угольный разрез и др.

В настоящее время основными задачами Объединенной энергетической системы являются резервирование энергосистем в нормальных и аварийных режимах, реализация договорных межгосударственных обменов электроэнергией и эффективное, рациональное расходование энергоресурсов во всех сферах жизнедеятельности. Все выгоды от совместной работы энергосистем реальны и объективны и могут быть реализованы в новых условиях развития энергетики независимых государств, входящих в состав Центральной Азии. Это подтверждается опытом функционирования крупных межгосударственных энергообъединений ряда развитых стран мира.

Существующие мощности электростанций позволяют обеспечивать энергией все инвестиционные проекты, намечаемые к реализации в Узбекистане, без строительства новых генерирующих мощностей. Ежегодное производство электроэнергии превышает 40 млрд кВт/ч. Но, тем не менее, в настоящее время разработана концепция развития электроэнергетики Узбекистана до 2010 г.

В республике получила определенное развитие *электротехническая промышленность*, занимающаяся в основном производством кабельной продукции, электроламп, электронной техники, силовых трансформаторов, различных электроаппаратов и электродвигателей.

Не менее важное значение в экономике страны отводится *топливной промышленности*. Она в основном представлена добычей газа, а также ангренского бурого угля. Роль нефти в топливном балансе республики пока незначительна.

До 1991 г. в Узбекистан завозилось до 6 млн тонн нефти. После обретения страной независимости была поставлена стратегическая задача — осуществить коренную реконструкцию нефтяной и газовой промышленности и добиться самообеспечения нефтепродуктами. Использование передовой технологии и оборудования, например, совместно с иностранными компаниями «Келлер» (США) и «Нишо Иваи»

(Япония) на нефтеконденсатном месторождении Кокдумалак позволило увеличить добычу углеводородного топлива из недр земли.

В 1997 г. введен в эксплуатацию Бухарский нефтеперерабатывающий завод, построенный совместно с французской компанией «Текнип» и японской «Марубени» с учетом мировых достижений.

Ведется реконструкция Ферганского нефтеперерабатывающего завода в сотрудничестве с японской компанией «Мицуй», что позволит перерабатывать местную высокозернистую нефть, получать автобензин, дизельное топливо, авиакеросин.

За последние годы объемы добычи нефти с газовым конденсатом в Узбекистане выросли более чем в 3 раза. Ежегодно увеличивается добыча газа, которая в 2000 г. достигла 55,6 млрд куб. м.

На сегодня в нашей стране добыча нефти и газа осуществляется в семи регионах: в Бухарской, Кашкадарьинской, Сурхандарьинской, Ферганской, Наманганской, Андижанской областях и в Республике Каракалпакстан.

Достигнутые показатели позволили полностью отказаться от импорта нефтепродуктов и обеспечить энергетическую независимость республики. Сегодня Узбекистан не только полностью обеспечивает свои нужды в газе, но и экспортирует его.

Для повышения добычи нефти и газа были использованы передовые технологии и современное оборудование. А на крупнейшем нефтегазовом месторождении Кокдумалак применена уникальная технология «сайклинг-процесс», позволяющая увеличить извлечение такого важного продукта, как конденсат, более чем в 2 раза и довести его добычу до 2,5 млн тонн в год.

Упорное развитие *нефтяной и газовой промышленности* требует ведения активной работы с зарубежными партнерами по внедрению передовых технологий и вовлечению их инвестиций на взаимовыгодных условиях.

С этой целью правительство Узбекистана активно работает над созданием благоприятного инвестиционного климата для привлечения всех форм иностранных инвестиций и поддерживает сотрудничество, осуществляемое по приоритетным проектам.

Тесное сотрудничество развивается с группами Всемирного банка и ЕБРР. Работа банков по изучению ситуации в Узбекистане, в частности положения в энергетическом комплексе, перспектив его развития, разработка рекомендаций и прямое инвестирование в приоритетные проекты нефтегазовой отрасли Узбекистана создают благоприятные предпосылки для экономического развития республики.

Крупнейшим проектом в отечественной нефтегазовой отрасли, реализация которого начата в 1998 г., является строительство Шуртанского газохимического комплекса. Данный проект осуществляется совместно с консорциумом компаний в составе «АББ Луммус Глобал» (США), «Мицуи», «Нишо Иваи», «Тойо инжиниринг» (Япония) и «АББ Соими» (Италия) с применением сложной совокупности технологических установок для производства товарного полиэтилена.

Проектом предусмотрено ежегодное производство 125 тыс. тонн полиэтилена, 137 тыс. тонн сжиженного газа, 130 тыс. тонн легкого конденсата, 4 тыс. тонн серы.

Этот проект позволит Республике Узбекистан экономить значительные валютные средства, модернизировать газохимическую промышленность, развивать новые отрасли промышленности. Полиэтилен является важнейшим базовым подспорьем такой отрасли, как автомобилестроение. Огромные преимущества от этого проекта получит сельское хозяйство, так как полиэтиленовое покрытие позволит резко увеличить урожайность хлопчатника и других культур, ускорить их созревание.

В целях улучшения газоснабжения населения Ферганской долины в зимний период и более оптимального использования газотранспортных сетей республики совместно с американской компанией «BSI индастриз» построено Ходжаабадское подземное газохранилище с применением компрессорных агрегатов компании «Дрессер-Ренд» (США). Газохранилище позволит обеспечить поставку газа потребителям в зимний период дополнительным объемом 7 млн. куб. м в сутки.

Совместным с компанией «УзПЕКлимитед» (Великобритания) проектом предусмотрено обустройство открытых месторождений Адамташ, Гумбулак, Коккудук и Южный Кызыл-Байрак.

Компанией «Узбекнефтегаз» проводится большая работа по организации совместных предприятий. Так, создано совместное предприятие с компанией «УзТекСако» для организации производства по выпуску высококачественных смазочных масел.

Осуществление проекта позволит сократить потребление бензина, снизить стоимость эксплуатации автотранспорта за счет внедрения более дешевого топлива и уменьшить отрицательное влияние на экологию.

9.4. Химическая, легкая и пищевая промышленность в переработке местного сырья

Развитие *химической промышленности* было ориентировано в основном на решение задач сельскохозяйственного производства — обеспечение минеральными удобрениями. В качестве сырья для этой отрасли служат газ, нефть, уголь, сера, озокерит, поваренная соль и различные отходы цветной металлургии, переработки хлопка-сырца и кенафа.

К числу крупных предприятий этой отрасли относятся Электрохимкомбинат, Самаркандский суперфосфатный комбинат, Ферганский завод азотных удобрений, Навоийазот, Алмалыкский химический завод, а также Ташкентский завод синтетических моющих средств, Наманганский химический завод, Андижанский и Ферганский гидролизные заводы, Джизакский и Ташкентский пластмассовые заводы, Ташкентский химико-фармацевтический завод и др. Начато строительство Кызылкумского фосфоритного комбината и Кунградского содового завода. Для улучшения экологического состояния окружающей среды и внедрения новых технологий реконструированы Ферганское производственное объединение «Азот» и Чирчикское производственное объединение «Электрохимпром».

Химическая промышленность производит свыше 20 видов продукции, 15 из которых ранее завозились из других стран.

Динамичному развитию предприятий химической промышленности способствовало также расширение в 2000 г. экспортной номенклатуры в группе товаров минеральной и химической продукции. Полиамид-6, кордная ткань, спирт

пищевого и технического назначения, химические нити и волокна, изделия из пластмасс, в том числе ирригационные трубы на основе стекловолокна и полимеров, обогащенный каолин — вот далеко не полный перечень новых видов товаров, освоенных отечественной химической промышленностью.

При снижении в целом экспорта сырьевых товаров, тажеменная статистика показывает рост экспорта в страны СНГ продукции неорганической химии в 1,6 раза, в страны дальнего зарубежья минеральных удобрений — на 2%, прочей минеральной и химической продукции — более чем в 1,6 раза.

В группе товаров минеральной и химической продукции, удельный вес которых составил 13,6% от общего объема, возрос, соответственно, на 16,6% и 3,1% импорт сырьевых товаров неорганической и органической химии, в то же время другой минеральной и химической продукции импортировано почти на 20% меньше. Отмечается дальнейшее снижение импорта фармацевтической продукции, минеральных удобрений, лаков и красок, производство которых наращивается отечественной химической промышленностью.

В то же время в 2000 г. больше стало импортироваться руд и концентратов, а также различных полимеров и пластмасс, каучука и изделий из резины, на долю которых приходится по итогам года почти 5,9% от общего объема импорта. Потребности химической промышленности республики в этих видах товаров возрастают.

В развитии промышленного комплекса Республики Узбекистан одно из первых место отводится *легкой и текстильной промышленности*. Это крупный многоотраслевой индустриальный комплекс с высокой степенью оснащенности производства. На его долю приходится более трети общего числа промышленных предприятий республики, основных фондов и численности производственного персонала, значительная часть внешнего товарооборота и валютных поступлений. В специфических условиях республики как района крупного земледелия сложилась *разноотраслевая легкая промышленность*, которая включает в себя производство хлопка-волокна, хлопчатобумажных и шелковых тканей, шелка-сырца, волокна кенафа, чулочно-носочных изделий,

верхнего и бельевого трикотажа, швейных изделий, обуви и др. К отрасли легкой промышленности республики относится также производство ковров, галантерейных изделий, фарфорово-фаянсовой посуды. Замечательные и своеобразные по красоте изделия Ташкентского, Самаркандского и Кувасайского фарфоровых заводов вполне могут конкурировать на мировом рынке. Они демонстрировались на международных выставках и были удостоены золотых медалей, многих других наград, дипломов.

Крупнейшими предприятиями *текстильной отрасли*, являются Ташкентский, Ферганский текстильные и Бухарский хлопчатобумажный комбинаты. Основные центры производства шелковых тканей находятся в Ферганской, Наманганской, Хорезмской и Бухарской областях. Введены в строй крупные комплексы в Нукусе, Элликале, Самарканде и Намангане. Строятся также комплексы в Андижане, Карши, Коканде, Гурлене, Тойтепе и Буке. Реконструируются действующие предприятия легкой и местной промышленности.

В Наманганской области организовано производство ковровых и нетканых материалов, в Коканде — чулочно-носочных изделий, Хива славится коврами. Почти повсеместно в республике имеются швейные фабрики. Начато строительство крупного текстильного комбината в городе Чимбай Республики Каракалпакстан. Спроектирован он специалистами турецкой корпорации «Язекс». Проектная мощность — 3 млн единиц верхней одежды в год.

Доминирующее положение в легкой промышленности занимает *хлопкоочистка*. Предприятия этой отрасли построены в основном в непосредственной близости от хлопкосеющих районов, но их пока недостаточно в районах нового освоения.

Кожаная промышленность наиболее активно развивается в Ташкенте, Самарканде, Коканде, Фергане, других городах республики.

Местная промышленность, производящая товары культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода, достаточно развитая. Ее роль особенно повысилась теперь, в период перехода к рыночным отношениям и широкого внедрения предпринимательства.

Определенное место в промышленном комплексе республики занимает производство строительных материалов: цемента, шифера, строительного кирпича, железобетонных конструкций и деталей, сантехнических изделий и др. Построен ряд домостроительных комбинатов.

В развитии промышленности строительных материалов заметную роль играет производство мрамора (Газган в Самаркандской области). На базе газганского месторождения работают камнеперерабатывающие заводы в городах Газалкент, Ташкент, Самарканд, Алмалык, Нукус. В различных районах республики имеются карьеры нерудных строительных материалов.

Велика в народнохозяйственном комплексе Узбекистана роль *пищевой промышленности*, которая базируется в основном на переработке сельскохозяйственного сырья. Одна из важнейших подотраслей пищевой промышленности — *маслобойная*, развивающаяся на базе переработки хлопковых семян. Масло производится во многих городах республики — Ташкенте, Фергане, Кагтакургане и др.

Консервная промышленность представлена несколькими крупными заводами, но более всего эта отрасль развита в Самаркандской, Ташкентской, Ферганской и Андижанской областях. В городе Муйнаке (Каракалпакстан) находится единственный в республике рыбоконсервный комбинат.

Узбекистан издавна славился виноделием. Но известная кампания по борьбе с пьянством нанесла большой и непоправимый урон этой отрасли. Так, если в 1980 г. в республике было произведено виноградного вина 13,6 млн декалитров, то в 1986 г. — 2,7. С 1988 г. производство вина стало постепенно расти.

Мукомольная промышленность, производство мясо-молочной продукции, безалкогольных напитков, хлебопродуктов, кондитерских изделий представлены почти во всех районах республики.

Для решения острых проблем, возникших в пищевой промышленности, концерном «Узпищепром» были предприняты следующие меры.

На Ташкентском масложиркомбинате после установки линий, поставляемых шведской фирмой «Альфа-Лаваль», налажено производство наливного маргарина. Развивается сотрудничество с фирмами США, Германии, Израиля,

Италии, Индии, Китая и других государств. Совместное узбекско-израильское предприятие «Совизпротеин» будет выпускать новую для Узбекистана продукцию — пищевую и кормовую протеиновую муку, вырабатываемую из хлопкового шрота. Завод по выпуску этой продукции строится в Бухаре. На Кибрайском комбинате прохладительных напитков совместно с фирмой «Пепсико» налажено производство безалкогольных напитков.

Как известно, в недалеком прошлом в Узбекистане была хоть небольшая, но своя *сахарная промышленность*. Теперь сахар для республики стал одним из самых дефицитных продуктов. С учетом такого положения в Хорезмской области начато строительство первого сахарного завода мощностью 3 тыс. тонн сахарной свеклы в сутки. Строительство осуществляется совместно с турецкой фирмой «Тюрк шакер». Намечается строительстве двух сахарных заводов совместно с французской фирмой «Сюден Керри» — один в Ташкентской, другой — в Самаркандской области.

На Самаркандской чаеразвесочной фабрике налаживается производство ароматических трав и лечебных плодов в удобной мелкой расфасовке для приготовления в домашних условиях разнообразных тонизирующих напитков. Предусмотрены и другие меры, направленные на повышение уровня этой важнейшей для населения отрасли — пищевой промышленности.

Узбекистан располагает хорошо оснащенными средними и мелкими предприятиями по выпуску консервов, растительного и животного масла, макаронных, табачных, вино-водочных изделий, свежих и сушеных фруктов, овощей, бахчевых.

Таким образом, промышленность республики является ведущей отраслью экономики, накоплен большой опыт в управлении деятельностью ее подразделений в современных условиях. Новые подходы заключаются в совершенствовании индустриального развития различных отраслей и подотраслей промышленности, внедрении достижений НТП и передовых технологий, усилении внимания к ситуации с национальными кадрами в многоотраслевой промышленности, выбору приоритетных направлений в осуществлении структурной политики и выпуску продукции на основе местного сырья.

9.5. Общая оценка ситуации с национальными кадрами в многоотраслевой промышленности

В Узбекистане заложены основы индустриального развития, дан толчок для подъема культурно-технического уровня населения, расширено социальное и экономическое пространство для приложения труда в промышленной сфере, активизации человеческого фактора и формирования национальных кадров. С другой стороны, какова степень использования научно-профессиональной предпосылки повышения качества внутреннего рынка труда, информационно-коммуникационных технологий в управлении знаниями работников, современных уровней квалификации национальных кадров в многоотраслевой промышленности, развития интеграционных процессов, происходящих в мировом сообществе, и т.п.?

Одной из важнейших задач любого промышленного предприятия, концерна, производственного объединения считается подбор лучшего персонала и поддержание его квалификации и компетенции на должном уровне. Поэтому найму и обучению персонала придается большое значение.

Столкнувшись с дефицитом квалифицированных кадров, многие компании стали использовать Интернет.

Управленец, или менеджер, используя специальный пароль, изучает производственный стаж потенциальных кандидатов, опыт их работы, готовность к переезду на новое место, психологические характеристики работников. Процесс подбора подходящего персонала ускоряется при получении резюме (профессионально-биографическая справка) по электронной почте. В результате повышается *качество внутреннего рынка труда*.

Наняв хороших сотрудников, компания должна их обучить и поддерживать их квалификацию на должном уровне.

Любая программа обучения персонала должна уметь сравнивать квалификацию обучаемого до и после учебного курса.

Информационные и коммуникационные технологии (ИКТ) развиваются бурно, их применение по масштабу и объему расширяется. В современном мире много говорят о необходимости управления знаниями персонала через ИКТ. Это подразумевает эффективное сведение тех, кто обладает

знаниями, с теми, кто в них нуждается, и преобразование познаний отдельных лиц в организационную сумму знаний. Люди — удивительные вместители ценных идей и сведений, но они всегда стремятся держать свои познания при себе. Задача компании состоит в том, чтобы извлечь познания из отдельных лиц и разделить их между всеми сотрудниками.

Интернет позволяет осуществлять круглосуточный обмен информацией любому работнику фирмы или всем, работающим над одним проектом. Таким образом, возникает коллективизм в глобальном масштабе, способствующий созданию горизонтальных связей внутри фирмы, объединяющих по общим функциям или интересам. Группы сотрудников, объединенные такими связями, могут свободно обмениваться идеями, обсуждать методы работы — все это независимо от времени суток и расстояния между ними.

Управление сотрудничеством через ИКТ требует особых навыков: меньше внимания индивидуальным результатам, больше — коллективной работе.

Сотрудничество также предполагает соответствующую схему оплаты труда, направленную на поощрение коллективного труда, а не одиночек. Однако стимулирование коллективной работы не сводится к одним лишь финансовым методам. Одной из наиболее интересных и впечатляющих моделей сотрудничества, согласно Алану Макорману из Гарвардской школы бизнеса, является программа с «открытым» исходным кодом, такая как Linux, над которой бесплатно трудятся тысячи людей со всего света, никогда друг с другом не встречавшиеся. Лучшей наградой для них является всеобщее признание — «если я сделаю хорошую «заработную плату», об этом узнает весь мир» — и удовлетворение от того, что их идеи широко обсуждаются и принимаются.

Таким образом, в республике создана определенная индустриальная база для развития национальных кадров в многоотраслевой промышленности. На ее основе следует совершенствовать качество внутреннего рынка труда на предприятиях, ИКТ и Интернет в управлении знаниями персонала предприятий и населения, повышать квалификацию кадров в промышленности в соответствии с требованиями мировых интеграционных процессов.

Ключевые термины

Многоотраслевая промышленность, структурный сдвиг промышленного производства, направленность инвестиций, внутренний рынок специальностей, управление знаниями персонала, ИКТ и Интернет.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается главная особенность отраслевой структуры промышленности Узбекистана?
2. Почему развитие машиностроения в республике считается приоритетным направлением?
3. Расскажите о состоянии электротехнического и топливного комплекса.
4. Как ускорить развитие нефтяной и газовой промышленности Узбекистана?
5. Роль легкой и текстильной промышленности в развитии промышленного комплекса республики.
6. Дайте краткую характеристику пищевой промышленности, ее структуре. Какие меры принимаются для решения острых проблем в этой отрасли?
7. Какова роль информационных и коммуникационных технологий в развитии промышленного производства?
8. В чем суть управления знаниями персонала через ИКТ?

Глава 10. ЭКОНОМИКА ТРАНСПОРТА И СВЯЗИ

10.1. Состояние транспортной системы и системы связи

Транспорт, связь — необходимые звенья народнохозяйственного комплекса любого региона и страны в целом. Если международное разделение труда имеет важное значение для многих отраслей народного хозяйства, то этот показатель на транспорте и связи требует своего уровня квалификации кадров. Поле деятельности персонала транспорта и связи по сравнению с другими отраслями намного шире и сложнее. Так, например, исполнитель в промышленности, сельском хозяйстве, строительстве и др. отраслях имеет рабочее место, а у водителя — рабочая зона.

Менеджмент, специалисты транспорта и связи обязаны профессионально знать не только виды транспортных средств, их классификацию, операции по категориям, но и особенности перевозимых грузов и сообщений, объекты отправителей и получателей, которые меняются довольно быстро.

При планировании предстоящих транспортных работ необходимо учитывать:

— ожидаемый рост промышленного и сельскохозяйственного производства, строительства и торговли в стране и расширение на этой основе хозяйственных связей и внешне-торгового оборота;

— повышение уровня жизни населения;

— наличие в стране крупных предприятий машиностроения, пищевой, химической, нефтехимической, топливной и легкой промышленности, промышленности строительных материалов и др.;

— дислокацию погрузочно-разгрузочных пунктов, терминалов на транспортных коммуникациях;

— состояние информационной и коммуникационной технологий (ИКТ) и Интернета регионов и страны в целом.

XXI век для транспортников и работников системы связи будет веком национальных сближений. Это объясняется, прежде всего, усилением тенденции к глобализации мировой экономики и бурным развитием ИКТ и Интернета. С одной стороны, действие универсальных экономических законов глобализации позволяет подключить к национальным экономикам ресурсы других стран мира, расширить рынки товаров (в частности, транспорта) и услуг. С другой стороны, в условиях глобализации индустриально и экономически менее развитые страны окажутся во втянутом в общую мировую экономику положении.

Осложнения в политической, экономической, финансовой, социальной и других сферах общественной жизни убеждают, что система управления транспортным комплексом и системой связи стала сложной и дорогостоящей, с большой избыточностью и дублированием функций на многих уровнях управления, что затрудняет проведение государственной транспортной политики. О том, как совершенствуются формы и методы управления экономикой транспорта республики, будет рассмотрено в главе 16 настоящего учебника, а здесь уместно напомнить о Постановлении Кабинета Министров Республики Узбекистан и Указе Президента республики от 2 марта 2001 г. «О мерах по демонополизации и акционированию железнодорожного транспорта» и Постановлении Кабинета Министров «О совершенствовании организации управления Государственной акционерной железнодорожной компанией «Узбекистон темир йуллари». В соответствии с этими документами Национальная железнодорожная компания стала открытым акционерным обществом, с отказом государства от доминирующей роли в собственности.

Принципиальные сдвиги происходят в отечественном автомобильном транспорте. 4 июня 2001 г. вышел Указ «О демонополизации и совершенствовании управления в сфере автомобильного транспорта», который направлен на создание конкурентной среды на рынке транспортных услуг. Указом предусматривается широкая приватизация организаций и предприятий автомобильного транспорта, созда-

ние равных условий для автоперевозчиков всех форм собственности, децентрализация и ликвидация излишних звеньев в управлении автомобильными перевозками. Узбекская государственная акционерная корпорация автомобильного транспорта (Узавтотранс) ликвидируется, а основной формой объединения и координации деятельности перевозчиков становятся их территориальные ассоциации.

Выходу этих постановлений предшествовало всестороннее изучение стратегии либерализации транспорта зарубежных стран, сравнение расходов государственного и частного общественного транспорта, проблемы приватизации транспорта, факторы, мешающие стратегии приватизации в транспортном секторе. Опыт индустриально и экономически развитых стран показывает, что метро и трамвай находятся в основном в государственной собственности, автобусы — в смешанной, микроавтобусы, такси и грузовые автомобили, в основном, частные.

Проблемы транспорта и связи в межгосударственном, государственном и региональном аспектах заслуживают серьезного и глубокого рассмотрения руководителями, владельцами, специалистами различного уровня, практическими и научными работниками.

Политика государства в области транспорта и связи должна способствовать обеспечению потребностей в транспортных и информационных услугах всех отраслей экономики, отдельных предприятий и граждан. Транспортная система и система связи должны иметь достойные пропускные и провозные способности, быть надежными, энергосберегающими, безопасными, обеспечивающими при этом желательно невысокую себестоимость услуг, чтобы затраты пользователей соответствовали уровню транспортного обслуживания. Транспортная система должна быть восприимчивой к внедрению новых технологий, а управление системой должно способствовать эффективному решению современных и перспективных социально-экономических задач.

Принимая во внимание сложившуюся за годы независимости страны ситуацию на транспорте и в системе связи, руководство Республики Узбекистан поручило научным цен-

трам (в частности, Центру экономических исследований) разработать Концепцию структурных преобразований в экономике Республики Узбекистан на период до 2010 г., где уделить внимание удовлетворению потребностей регионов и страны в транспортных услугах, качеству функционирования транспортной системы, разработке программных мероприятий по формированию долгосрочной стратегии развития транспортного комплекса Республики Узбекистан.

Для разработки стратегии развития транспортно-дорожного комплекса и системы связи Республики Узбекистан необходимо:

— выявить развитие транспортной системы и системы связи на прогнозный период с учетом основных аспектов развития экономики Республики Узбекистан и ее регионов;

— разработать конкретные мероприятия и управленческие решения по реализации программы на отдельных видах транспорта;

— оценить ресурсное обеспечение эффективности и социально-экономические последствия реализации программы.

Также важными факторами развития транспортно-дорожного комплекса и системы связи являются укрепление производственной и ремонтной базы всех видов транспорта, повышение эффективности деятельности транспортных предприятий, формирование международных коридоров. Все это предъявляет к транспортным коммуникациям дополнительные требования в части совершенствования технических параметров, обеспечения безопасности движения транспорта, соблюдения природоохранных требований, развития системы сервисного обслуживания.

Не менее важная задача — разработка мер государственного регулирования и поддержки развития транспортного комплекса региона и страны, контроля за деятельностью транспортных предприятий, осуществляющих свою деятельность в новых условиях хозяйствования. Основные показатели социально-экономического развития регионов Республики Узбекистан приведены в табл. 14.

Основные показатели социально-экономического
развития регионов Республики Узбекистан на 2000 г.

Регионы	Численность трудовых ресурсов, тыс.чел.	Протяженность ЖД общего назначения, км	Протяженность АД общего пользования, тыс.км	Число телефонных номеров всех видов, ед.
г. Ташкент	1379	—	1,5	586166
Республика Каракалпакстан	756	503,5	4,3	97361
Области:				
Андижанская	1133	155,8	2,4	94472
Бухарская	767	324,9	3,7	93043
Джизакская	480	217,8	2,5	29977
Кашкадарьинская	1009	380,1	3,5	76560
Навоийская	415	276,7	4,1	44417
Наманганская	966	140,0	3,3	104552
Самаркандская	1305	279,0	4,1	110914
Сурхандарьинская	808	301,0	2,7	57410
Сырдарьинская	315	171,6	1,4	39760
Ташкентская	1239	363,8	3,9	145484
Ферганская	1358	228,6	4,0	124705
Хорезмская	663	128,7	2,2	94898
Всего	12599	3471,5	43,61	1699719

Как видно из таблицы, число телефонных номеров всех видов в Узбекистане составляет около 1,7 млн ед. В этом плане город Ташкент, Ташкентская, Ферганская, Самаркандская, Наманганская области занимают ведущие позиции. Появилась такая высокотехнологическая коммуникация, как сотовая связь. Первая компания сотовой связи в республике была создана в 1991 г., став первой и во всем Центральноазиатском регионе.

Учредителями совместного предприятия «Уздунробита» выступили Министерство связи Узбекистана (ныне — Уз-

бекское агентство связи и информатизации) и американская компания International Communication Group (ICG). Уже в августе 1992 г. в столице республики «Уздунробита» запустила в коммерческую эксплуатацию сеть стандарта NMT-450.

Своей деятельностью предприятие вносит вклад в развитие передовых технологий в телекоммуникациях, которые считаются во всем мире отраслью будущего. Соблюдение государственных интересов и стремление к обеспечению максимального комфорта для своих абонентов обусловили дальнейшее расширение компании и строительство сети на перевале Камчик (трасса Ташкент—Коканд) и крупнейших автомобильных магистралях страны: Ташкент—Самарканд и Ташкент—Коканд. Продолжаются работы по обеспечению связью важнейших магистралей республики. В результате установки нового оборудования в Сырдарьинской области была налажена бесперебойная связь по трассе Ташкент—Гулистан.

Одним из преимуществ компании можно считать создание единой зоны регистрации в Ташкентской области, в которую входят города Чирчик, Янгиюль, Алмалык, Ангрэн, Бекабад.

В настоящее время на территории Узбекистана имеются 2000 телефонных станций (из них более 32% — цифровые), общая мощность которых составляет 1,8 млн номеров. Самое большое число цифровых телефонных станций приходится на сети Бухара-Телеком (71%), Навоий-Телеком (76%), Хорезм-Телеком (60%) и совместное предприятие ЧирКом (66%). Их прогноз развития приведен в табл. 15.

Таблица 15

Прогноз развития ИКТ и Интернета в Узбекистане на период 2001—2005 гг.¹

Показатели	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Количество телефонов, тыс. шт.	1601	1635	1684	1734	1786	1840
Количество сотовых телефонов, тыс. шт.	96,8	126,9	166,8	216,9	266,4	310
Количество международных каналов, тыс.ед.	1,8	1,9	2,1	2,5	2,9	3,3
Количество владельцев интернет-счетов, тыс. чел.	4,0	10,8	16,2	19,1	36,4	54,7

¹ Данные Узбекского агентства почты и телекоммуникаций, 2001.

Успешное развитие ИТК и Интернет, в частности в США, Израиле, Индии и др., показательно для большинства государств. Каково же состояние ИТК в Республике Узбекистан? Оценка готовности нашей республики к вызовам, связанным с этими технологиями, была предпринята в рамках проекта Всемирного банка «Узбекистан — развитие через Интернет», осуществляемого Центром экономических исследований. Методология, использованная при этом, разработана Центром международного развития при Гарвардском университете и компанией IBM. Согласно данной методологии оценивается 19 категорий показателей в таких областях, как доступ к сети, использование информационных и коммуникационных технологий в образовании, повседневной жизни, экономике, работе правительства, государственной политике и сфере ИКТ. Показатели оцениваются по 4-балльной шкале: стадия 1 — наименее развитая, стадия 4 — наиболее развитая.

В июне-августе 2001 г. в столице Узбекистана методом интервью и распространения вопросника по электронной почте среди основных заинтересованных сторон было проведено обследование 106 респондентов, в том числе: из государственных организаций — 39,2%, частных — 29,9%, международных — 11,2%, НПО — 10,3% и индивидуальных лиц — 9,4%. Следует подчеркнуть, что опрос был проведен преимущественно среди ежедневных пользователей ИКТ.

Основные междугородные каналы телекоммуникационной сети страны, основанные на оптико-волоконных коммуникационных линиях, позволяют создать высокоскоростные каналы передачи данных между Ташкентом и региональными центрами республики.

В середине 2001 г. в Узбекистане было зарегистрировано 44 интернет-провайдера. Из них лишь национальная сеть передачи данных УзПАК (международные каналы Интернета) в законодательном порядке уполномочена устанавливать связь с международными сетями. Остальные компании должны арендовать интернет-каналы у нее. УзПАК предоставляет доступ к Интернету практически на всей территории Узбекистана.

Несколькими компаниями (Саркор-Телеком и др.) применяется технология Radio Eternet для предоставления беспроводного доступа к Интернету на территории Ташкента.



Карта готовности Узбекистана к информационному сообществу

Постоянно меняющиеся вкусы и предпочтения людей при выборе сотовых телефонов диктуют необходимость создания дополнительной сети офисов, предоставляющих широкий выбор телефонов новейших моделей и разного ценового диапазона.

В век информатизации и освоения новейших информационных технологий наша республика выбрала путь развития, основанный на их использовании. При этом несомненную важность имеет вовлечение во всемирную сеть Интернет как государственных организаций, так и частных лиц. Ведь общепризнанно, что оптимальная информационная среда — это фактор экономического развития.

10.2. Проблемы разгосударствления и приватизации в транспортной системе и системе связи

Развитие частного предпринимательства и формирование конкурентной среды являются важными условиями формирования многоукладной экономики. Это связано с децентрализацией государственного регулирования экономики, приватизацией большинства предприятий, создани-

ем нормативно-правовой базы развития частной собственности и предпринимательства, формированием институциональных и правовых условий развития конкуренции, обеспечением государственной поддержки предпринимательства.

У каждой страны постсоветского пространства были свои стартовые условия перехода к рынку, обусловленные специфической структурой экономики, различием менталитетов, историческими традициями и другими факторами, влияющими на преобразование отношений собственности. В Узбекистане, с учетом особенностей собственной модели перехода к рыночным отношениям, разработаны и осуществляются свои принципы и подходы к приватизации государственного имущества.

При поддержке Всемирного банка в Узбекистане в 1998 г. началась реализация программы индивидуальной приватизации наиболее крупных и стратегически важных предприятий в различных отраслях экономики. Процесс приватизации каждого предприятия состоит из трех фаз: оценки предприятия, подготовки плана приватизации, заключения сделки купли-продажи. Все три фазы осуществляются одним и тем же инвестиционным банком, который большую часть вознаграждения получает в виде комиссионных от продажи. Инвестиционные банки отбираются путем открытого тендера. Приоритетным признано привлечение стратегических инвесторов с возможностью реализации им контрольных пакетов акций акционерных обществ.

Особое внимание при разгосударствлении правительство уделяет обеспечению передачи имущества реальным собственникам и эффективному использованию производственных мощностей, достижению наилучших производственных показателей приватизируемыми объектами, широкому привлечению к этому процессу иностранных инвесторов.

Процесс приватизации на транспорте, в системе связи осуществляется довольно стабильно. Например, в 2000 г. были приватизированы 10 объектов ГАЖК (Государственная акционерная железнодорожная компания) «Узбекистон темир йуллари» (из них 3 подсобных хозяйства, 7 помещений). Все более 30 АО, входящих в состав ГАЖК «Узбекистон темир йуллари», по итогам работы за год имеют прибыль от производственной деятельности.

Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан № 119 «О дальнейших мерах по разгосударствлению и приватизации предприятий с привлечением иностранных инвесторов в 2001—2002 гг.» утвержден перечень 38 предприятий и банков, подлежащих акционированию по индивидуальным проектам с участием иностранных инвесторов. В числе рекомендуемых инвесторам предприятий — АК «Узбектелеком», ряд предприятий ГАЖК «Узбекистон темир йуллари», НХК «Узбекнефтегаз», ГАК «Узбекэнерго», ГАО «ТАПОиЧ», АО «Узметкомбинат» и др. Причем, в зависимости от отрасли, иностранному инвестору предлагается купить акции в размере от 39 до 70% уставного фонда.

Впервые предложены для приватизации объекты социальной инфраструктуры ГАЖК «Узбекистон темир йуллари», НАК «Узбекистон хаво йуллари», автовокзалы.

В 2001 г. началось реформирование естественных монополий в сфере железнодорожного транспорта. Предполагается последовательное осуществление мер по демонополизации и формированию конкурентной среды на рынке услуг железнодорожного транспорта, поэтапное акционирование предприятий по перевозкам пассажиров, ремонту подвижного состава, рефрижераторного и контейнерного хозяйства, внедрение рыночных принципов и механизмов в систему управления и хозяйственных связей между участниками перевозок. Особое значение имеет приватизация подразделений, осуществляющих вагоноремонтные работы, что ведет к повышению качества подвижного состава транспорта. Приоритет в сфере реформирования отдается созданию благоприятных условий для широкого привлечения иностранных инвестиций в реконструкцию, обновление, модернизацию железнодорожного транспорта и обеспечение эффективного и устойчивого функционирования экономики страны.

Возможные альтернативы для дорожного грузового транспорта Узбекистана. Коммерциализация существующих предприятий (мастерские, медицинская служба и т.д.) — договоры по сервису. К приватизации предприятий рекомендуются: договоры с частным предпринимателем (менеджментом), сотрудниками, перевод в акционерное общество или общество с ограниченной ответственностью

(раскол на малые предприятия), приватизация мастерских, автозаправочных станций (сдача в аренду частным предпринимателям).

Возможные альтернативы для железной дороги Узбекистана. Шаги к коммерциализации и приватизации следующие: собственный бухгалтерский учет и самостоятельное предприятие (как, например, акционерное общество, в котором государство имеет большую долю акций). Приватизация услуг предусматривает сервис по спальным вагонам, вагоны-рестораны, вокзальный сервис (рестораны, магазины, уборка).

Возможные альтернативы для дорожного пассажирского транспорта Узбекистана. Шаги к коммерциализации и приватизации предприятий следующие: во внутригородском масштабе — коммерциализация существующих предприятий (Ташкент: метро, трамвай, троллейбус); приватизация такси, маршрутных такси, позже и автобусов путем выдачи лицензий на линии; допуск частной конкуренции в виде микроавтобусов; в междугородном масштабе — приватизация такси и автобусных служб.

Возможные альтернативы для воздушного транспорта Узбекистана. Шаги к коммерциализации: коммерциализация «Air Uzbekiston»; преобразование в акционерное общество с большей долей участия государства; коммерциализация аэропортов; преобразование аэропортов в акционерные общества с большей долей участия общественно-государственного бюджета. Шаги к приватизации услуг — обеспечение продовольствием, услуги по уборке, магазины в аэропортах и т.д.

Все сложности и опыт процесса разгосударствления и приватизации в транспортной системе и системе связи разных стран учитываются Узбекистаном в решении данной проблемы.

10.3. Развитие интеграционных процессов на различных видах транспорта

В последнее время Республика Узбекистан все активнее вовлекается в общемировой процесс глобализации. Но пока этому серьезно мешает относительная транспортная изоляция Центральноазиатского региона в целом. Узбекистан находится достаточно далеко от крупнейших рынков Востока

и Запада. К тому же не только сама республика, но и граничащие с ней государства не имеют выходов к морским портам. Это создает трудности в транспортировке товаров и увеличивает расходы, включая оплату за транзит по их доставке на международные рынки. С другой стороны, в силу того же географического положения в Центральноазиатском регионе, Узбекистан имеет шанс стать крупной транзитной базой. Обширная транспортная система, включающая в себя около 44 тыс. км автомобильных и 3,5 тыс. км железных дорог, имеет только один недостаток — слишком малое количество выходов в другие страны.

О важности Узбекистана как центра транспортных магистралей Азиатского континента свидетельствует то, что в настоящее время автомобильные и железные дороги республики зафиксированы во всех проектах, включенных в программы Организации экономического сотрудничества (ЭКО) и технической помощи Европейского Союза ТАСИС и ТРАСЕКА (транспортный коридор Европа—Кавказ—Азия) для международных перевозок грузов и пассажиров, как основное направление особого значения. Автомобильные дороги от южных портов (Иран, Пакистан) и юго-западных (Турция), а также основные пути, связывающие страны Европы (Румынию, Болгарию, Германию, Францию) и пролегающие через Кавказ, пройдут через Узбекистан в северном и восточном направлениях (Китай, Япония, Монголия).

Разработка новых маршрутов открывает большие возможности для деловых, торговых и дипломатических контактов и с европейскими государствами, и со странами Юго-Восточной Азии.

Более того, транспортные коридоры должны обеспечивать экономическую безопасность страны в случае возникновения какой-либо угрозы ее интересам на сложивших маршрутах и безболезненно переключать доставку товаров на альтернативные пути. В этой связи формирование геополитически разветвленной системы Узбекистан—Казахстан—Россия—Европа, Узбекистан—Казахстан—Китай—Юго-Восточная Азия, Узбекистан—Туркменистан—Иран—Турция—Ближний Восток—Африка, Узбекистан—Туркменистан—Азербайджан—Грузия—Европа и в перспективе Узбекистан—

Афганистан—Пакистан и др. может способствовать подключению республики к иным транспортным системам, и далее — превращению в часть глобальной коммуникационной сети.

Транспортная система Центральноазиатского региона, в том числе Узбекистана, в советский период развивалась в северном направлении. После обретения независимости экспортные грузы Узбекистана, в основном хлопковое волокно, продолжали доставляться иностранным покупателям, находящимся за пределами СНГ, по традиционным маршрутам. Параллельно шел поиск новых, более экономичных транспортных коридоров.

В 1999—2000 гг. произошло значительное снижение использования традиционных транспортных коридоров, пролегающих в северном направлении по территориям России и Казахстана (в основном к портам Латвии). Уменьшились объемы перевозок грузов через порты и пограничные станции Украины. В связи с большими затратами на транспортировку по территории Российской Федерации, узбекские экспортеры отказались от использования дальневосточного порта Находка в пользу иранского порта Бандар-Аббас.

Сегодня Узбекистан использует как минимум шесть разных направлений экспортно-импортных грузоперевозок, в то время как в начале 90-х годов их было только три. В результате средняя протяженность всех транспортных маршрутов, используемых сегодня местными компаниями, сократилось с 5200 км до 3700. Соответственно сократились и средние транспортные издержки при экспорте и импорте продукции. Среди новых маршрутов, активно используемых с 1997 г.:

Ташкент—Фарап (Туркменистан)—Туркменбаши (Туркменистан)—Баку (Азербайджан)—Поти /Батуми (Грузия) / Мерсин (Турция);

маршруты в направлении портов Бандар-Аббас, Бандар—Имам Хомейни (Иран), Джебель—Али (ОАЭ).

Начата работа по привлечению транзитных грузов, перемещаемых между странами Южной Азии и Персидского залива и странами Восточной Европы, Скандинавии и СНГ, то есть по направлению север—юг. Предполагается, что грузы будут доставляться до иранского порта Бандар-Аббас, а

затем по железным дорогам Ирана, Туркменистана, Узбекистана, Казахстана и далее.

Широкое использование новых альтернативных транспортных коридоров и транзитных маршрутов не только позволит сократить издержки при транспортировке узбекских товаров (а значит, сделать их более конкурентоспособными по цене), но и повысит эффективность внешнеэкономических связей, обеспечит большую интеграцию республики в мировую торговую систему за счет роста товарооборота и транзита иностранных грузов через территорию страны, что увеличит доходы Узбекистана в твердой валюте.

В развитие транспортных коммуникаций в Узбекистане весьма значителен вклад таких международных финансовых институтов, как Азиатский банк развития, Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР), а также Японского фонда зарубежного экономического развития и Агентства по развитию и торговле США. Японский фонд и ЕБРР инвестируют в Узбекистане реконструкцию аэропортов. Азиатский банк развития намерен вкладывать средства в строительство автомобильных и железных дорог, предоставить заем в 70 млн долл. на реконструкцию отдельных участков железной дороги между Ташкентом и Бухарой общей протяженностью около 350 км, 50 млн долл. — на реконструкцию автомобильной дороги протяженностью 4 км, между границей Туркменистана и Бухарой. Агентство по развитию и торговле США намеревается инвестировать 200 млн долл. в проект совершенствования дороги Учкудук—Кзыл-Орда.

Кроме инвестирования в виде займов, для решения проблем развития транспортной инфраструктуры выделяются средства на грантовой основе. Так, ЕС в рамках программы ТРАСЕКА предоставляет гранты на внедрение современных методов управления состоянием дорог и методов по совершенствованию материалов и оборудования для транспортных коммуникаций. Японское правительство выделило Узбекистану грант на улучшение содержания перевалочного участка автомобильной дороги, соединяющей Ташкент с Ферганской долиной. Азиатский банк развития выделил грант в размере 750 тыс. долл. на институциональные преобразования дорожного сектора.

Только рыночная конкуренция на трансазиатских сухо-

путных путях способна обеспечить им реальную конкурентоспособность с морским транспортом, поэтому так важны либерализация и разгосударствление транспортных систем азиатских стран.

При активном участии Узбекистана была проложена железнодорожная линия Теджен—Серахс—Мешхед, которая открыла новый трансазиатский коридор для выхода центральноазиатских стран на мировой рынок через территории Ирана и Турции.

Другим важным направлением выхода на мировые рынки является задействование транскавказского коридора, проходящего по территориям Казахстана, Узбекистана и Туркменистана, через паромную переправу Туркменбаши—Баку и по железным дорогам Азербайджана и Грузии до порта Потти и далее по Черному морю и реке Дунай или по железным дорогам в Западную Европу либо через пролив Босфор — к мировому океану.

Железнодорожная линия Навои—Учкудук—Султануиздаг—Нукус кратчайшим путем свяжет северо-запад Узбекистана с его центральной частью, минуя территорию Туркменистана. Эта магистраль проходит через Навоийскую, Бухарскую, Хорезмскую области и Республику Каракалпакстан, общая площадь которых — более 320 тыс. кв. км (72% территории страны) и где проживает около 5 млн человек.

Новая железная дорога Гузар—Байсун—Кумкурган, обеспечивающая независимой сетью путей сообщения территории южного Узбекистана, имеет исключительно важное значение для развития производительных сил Кашкадарьинской и Сурхандарьинской областей и осуществления внешнеэкономических связей республики с Таджикистаном и Афганистаном.

Железнодорожная линия Ангрэн—Пап является альтернативой линии Хаваст—Коканд, проходящей через территории Таджикистана и Кыргызстана.

Строительство новой железнодорожной линии Андижан—Ош—Кашгар должно окончательно сформировать трансконтинентальный коридор, связывающий кратчайшим путем порты на востоке Китая со странами Ближнего Востока и Южной Европы, что позволит Узбекистану ориентироваться к 2010 г. на перевозку 14 млн тонн грузов в год.

Ведется работа на автомобильном маршруте из Центральной Азии в Китай. С открытием автомобильной магистрали Ташкент—Камчик—Андижан—Китай появится возможность перевозки грузов из Европы в Китай автомобильным транспортом в наиболее эффективном из существующих вариантах.

Важное значение имеет также проект строительства Узбекской национальной скоростной автомагистрали Андижан—Ташкент—Нукус—Кунград. Ее протяженность составит более 2 тыс. км; вдоль дороги будет построено свыше 300 объектов инфраструктуры, в том числе десятки гостиниц, кемпингов, мотелей, караван-сараев, станций технического обслуживания и автозаправочных станций. В рамках проекта будут осуществляться специальные программы по охране окружающей среды.

Превращение Узбекистана в крупнейший транспортный узел азиатского континента подразумевает модернизацию соответствующей инфраструктуры до уровня современных требований и стандартов.

Но, пожалуй, главным фактором повышения конкурентоспособности и скорейшей интеграции транспортной системы Узбекистана в мировую транспортную сеть является повышение ее эффективности за счет углубления процессов либерализации и более полноценного использования рыночных инструментов и механизмов.

Проблема транспортных коридоров активно разрабатывается, но остается нерешенным главный вопрос — оценка эффективности капитальных вложений на их создание. Способна ли современная экономика Узбекистана эффективно участвовать в международном грузовом транзите, может быть, целесообразнее проводить мероприятия организационно-управленческого и технологического характера (ускорение продвижения контейнерных поездов, сокращение задержек поездов на технических станциях и т.п.), не требующих больших затрат?

Транспорт должен активно включиться в межотраслевую кооперацию (интеграцию), а это сейчас не на должном уровне даже внутри самого транспорта (между его видами), не говоря уже о кооперации с промышленностью, сельским хозяйством и т.д. Между тем вопросы совершенствования

управления транспортом в целом, обеспечения рационального взаимодействия видов транспорта в пассажирских и грузовых перевозках (развитие перевалочных узлов, строительство объединенных вокзалов и т.п.) в условиях конкуренции видов транспорта становятся все более актуальными и сложными.

Интеграционный процесс должен рассматриваться в международном, межгосударственном и внутригосударственном масштабах. Особое значение для Республики Узбекистан имеет развитие интеграционных процессов в рамках СНГ. Решение этой и других задач требует четкого определения тарифной политики. Транспортные издержки на перевозки определяют тот уровень тарифов, ниже которого провозные платы опускаться не могут.

Тарифы на доставку следует устанавливать с учетом инфляции, региональных особенностей транспортной сети, дополнительных расходов на реализацию транспортной продукции в конкретной среде, экологических требований.

Интересен опыт тарификации грузов за рубежом. В США и европейских странах продолжается формирование единых промышленно-транспортных комплексов. Все чаще транспортное производство меняет собственника, переходя под юрисдикцию промышленного предпринимательства. Доставка грузов становится частью единого технологического процесса, транспортные расходы включаются в общие издержки производства как внутрипроизводственные и отдельно в цене на товары не фиксируются. Другими словами, продукция транспорта самостоятельно на транспортный рынок не поступает. В результате в США из сферы рыночного обращения исключено 40% перевозочной работы железной дороги.

Эту тенденцию дополняет и укрепляет переход от концентрации промышленного производства к его децентрализации, размещению на промышленных площадках, рассредоточенных в различных странах мира, чему способствуют объединение национальных компаний в международные корпорации, развитие сборочных мощностей и вывод ряда производств в третьи страны. В результате транспорт становится частью единого производственно-технологического цикла.

Независимым Узбекистаном проводится последовательная транспортная политика, направленная не только на всесто-

роннюю интеграцию собственных транспортных сетей в мировые коммуникации и широкое международное сотрудничество в этом плане, но и на всемерное углубление рыночных отношений и стимулирование конкуренции в данной сфере.

Развитие торгово-экономических связей Узбекистана с зарубежными странами увеличивает спрос на транспортные услуги. Это объективный и закономерный процесс.

Интересы экономической безопасности Узбекистана требуют повышения роли законодательной и исполнительной власти в управлении деятельностью транспортной системы, объекты которой размещены на огромных территориях, пространственно разобщены, что усложняет и удорожает контроль за ее развитием и деятельностью. Только сохранив единство и целостность системы транспорта и связи, можно обеспечить экономическую и политическую безопасность Республики Узбекистан.

Ключевые термины

Транспортные работы, национальное сближение, стратегия либерализации транспорта, стратегия развития транспортно-дорожного комплекса, передовая технология в телекоммуникациях, информатизация, информационная технология, реформирование естественных монополий в сферах транспорта, транспортная коммуникация, интеграция национальной транспортной системы, либерализация и разгосударствление транспортных систем, транспортный узел, транспортный коридор, ИКТ и Интернет, технологические операции, маркетинговое сегментирование транспортных средств, модель развития экономики.

Контрольные вопросы

1. Какие факторы следует учитывать при планировании предстоящих транспортных работ?
2. Перечислите принципы стратегии развития транспортно-дорожного комплекса.
3. Что собой представляет передовая технология в телекоммуникациях?
4. Какие проблемы управления экономикой транспорта считаются важными?
5. В чем суть разгосударствления и приватизации в транспортной системе?
6. В чем назначение транспортных коридоров?
7. С учетом каких составляющих следует устанавливать тарифы на доставку грузов?

Глава 11. ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

11.1. Строительство как отрасль материального производства

Строительство относится к сфере материального производства, поскольку его продукцией являются законченные и готовые к эксплуатации объекты: это производственные предприятия, автомобильные дороги, железнодорожные линии, служебные и жилые здания, объекты коммунально-бытового и социально-культурного назначения и др.

Для нормального функционирования перечисленных объектов, кроме строительных конструкций и материалов, требуются оборудование, машины и различный инвентарь, то есть продукция промышленности. Таким образом, капитальное строительство объединяет в своей продукции результаты деятельности других отраслей и подотраслей мезоэкономики.

В соответствии с тем, в какой отрасли ведутся строительные работы, строительство как отрасль подразделяется на промышленную, сельскохозяйственную и транспортную подотрасли. Подотрасли можно разделить еще и на группы. Так, в транспортном строительстве выделяют железнодорожное строительство, автомобильно-дорожное строительство, метростроение и др. Такое деление объясняется большим объемом каждого вида выполняемых строительных работ.

Капитальному строительству свойственны особенности, характеризующие его как самостоятельную отрасль материального производства:

— в отличие от других отраслей промышленности, продукция которых подвижна и потребляется часто не там, где ее производят, а орудия труда закреплены территориально, в строительстве продукция неподвижна, потребляется там,

где ее производят, а орудия труда подвижны. После окончания строительных работ на объекте или в регионе все подразделения строительных управлений перемещаются вместе с орудиями труда на новые объекты нередко за десятки, а то и сотни километров;

— объекты строительства — это индивидуальные сооружения, отличающиеся друг от друга по назначению, объему, планировке, используемым конструкциям и материалам. Многообразие видов и объектов строительства усложняет организацию строительного производства. Даже одни и те же сооружения (жилые здания, например), возводимые в разных природно-климатических районах, имеют значительные отличия в конструкции и технологии выполнения работ (тип фундамента, толщина стеновых панелей и т.п.), кроме того для каждого объекта разрабатывается свой проект, определяется сметная стоимость;

— объекты строительства в большинстве случаев представляют собой крупные комплексы (фирмы, предприятия, заводы, электростанции, автомобильные и железные дороги и др.), для сооружения которых требуются значительные ресурсы, средства производства. Строятся объекты обычно несколько лет;

— строительные работы ведутся на открытом воздухе, круглогодично. Вместе с тем некоторые строительные работы требуют определенного температурного и влажностного режима, для чего необходимо проведение специальных подготовительных работ. Это влияет на организацию производства в строительных организациях, сметную стоимость и бизнес-план строительства.

Строительство объектов осуществляется в соответствии с бизнес-планом и разработанным проектом объекта.

11.2. Использование основных фондов и оборотных средств строительных организаций

Для осуществления процесса производства строительные организации (государственные, частные, коллективные, АО и др.) должны располагать средствами производства: средствами труда (строительные машины, производственные здания и сооружения) и предметами труда (строительные материалы, конструкции и др.).

Основные средства производства участвуют в создании новой потребительской стоимости и выступают как производственные фонды, то есть являются натурально-вещественными элементами производственно-технической базы строительства. Рост и совершенствование производственных фондов — необходимое условие непрерывного увеличения масштабов строительного производства и повышения его технического уровня. Фонды строительных организаций совершают в процессе производства непрерывный оборот, охватывающий все стадии производства и обращения, и в зависимости от особенностей этого оборота делятся на основные и оборотные.

Основные фонды (активные и пассивные), участвуя в процессе производства, сохраняют свою натуральную форму и служат в течение ряда производственных циклов; по мере износа они по частям переносят свою стоимость на строительную продукцию.

Кроме основных производственных фондов, в строительстве имеются также основные непроизводственные фонды (здания, оборудование и соответствующий инвентарь жилого фонда, коммунальных предприятий, культурно-бытовых учреждений).

Оборотные фонды участвуют в процессе производства лишь в течение одного цикла. Они не сохраняют своей натуральной формы и, превращаясь в продукт труда, полностью выбывают из производственного процесса, целиком перенося свою стоимость на производственную продукцию.

Совокупность оборотных производственных фондов и фондов обращения в денежном выражении составляет *оборотные средства* предприятий.

Монопольное положение крупных строительных организаций является серьезным фактором, сдерживающим, с одной стороны, развитие полноценных рыночных отношений внутри самой отрасли, а с другой — формирование внутри отрасли частных предприятий, способных выступать на рынке конкурирующей стороной. Субъекты частного предпринимательства находятся в невыгодном положении, по сравнению с другими хозяйствующими структурами. На них не распространяются система государственного заказа и гарантии по обеспечению сырьем и строительными материа-

лами. Частнику сложно получить лицензию на тот или иной вид работ, поскольку их выдачу производят отраслевые хозяйствующие структуры, которые не заинтересованы в конкуренции со стороны частного сектора.

К факторам, тормозящим практическое решение проблемы развития частного предпринимательства в строительстве, следует отнести также низкий уровень экономической и правовой грамотности предпринимателей, их слабую информированность и т.д.

Доля частной собственности в общем объеме капитальных вложений на протяжении последних лет колеблется в сравнительно низких пределах (3%) и тенденции к росту не проявляет. Если в структуре средств организаций и предприятий, используемых в инвестиционном процессе, доля государственной собственности в 1995 г. составляла 54%, в 1996 г. — 61,4%, в 1997 г. — 55%, то доля частной собственности, соответственно, 6%, 5,1 и 6,4%. Для республики, которая много строит, такое число частных малых предприятий в строительной отрасли крайне недостаточно.

Для определения экономической эффективности частных предприятий в строительной отрасли применяется «цена (доход бизнеса)», состоящая из стоимости, потребительской стоимости и экономической эффективности.



Обобщенная модель механизма взаимодействия цены (доход бизнеса) с факторами прямой и обратной связи

На практике цену чаще всего рассматривают как сумму издержек и прибыли. Однако именно потребительская стоимость активнее всего влияет на общий уровень цены, а через нее — на уровень эффективности. Общество крайне заинтересовано в увеличении объема потребительской стоимости, так как в ней заключен источник пополнения личных и общественных богатств.

Таким образом, важнейшая функция потребительской

стоимости состоит в том, чтобы усиливать эффект цены и способствовать тем самым процессу экономического роста и повышения экономической эффективности строительного производства.

11.3. Развитие жилищного строительства в Узбекистане

Республика Узбекистан обладает достаточно мощным потенциалом в области жилищного строительства, в том числе развитой производственно-технической базой полносборного домостроения, использование которой по ряду причин сдерживается. Среди них преобладающими являются возрастание требований к качеству (комфортности) жилья и невозможность системы полносборного домостроения полностью удовлетворить их без значительных затрат.

Одним из эффективных решений жилищной проблемы является использование комбинированных строительных систем, которые сочетают в одном проекте различные материалы и конструкции.

Необходимо отметить, что система полносборного домостроения, наряду с трансформацией ее в комбинированные домостроительные системы, сама по себе не исчерпала резервы роста эффективности, поскольку не достигнута полная адекватность элементов этой системы в статике и во времени.

При определении направлений развития жилищного строительства, безусловно, следует учесть ограниченность территорий, отводимых под жилую застройку, так как основная часть населения проживает на орошаемых и богарных землях, составляющих 15% всей территории республики.

Это позволяет сделать вывод о приоритетности массового жилищного строительства с использованием индустриальных методов и о преобладании многоэтажной жилой застройки в крупных населенных пунктах. Достижение уровня развитых стран в этом плане требует осуществления масштабных мероприятий по увеличению темпов жилищного строительства, повышению его эффективности, улучшению качества жилья и архитектурной выразительности жилой застройки. Кроме того, должны учитываться требования,

исходящие из национальных культурно-бытовых традиций и условий формирования социальных территориальных единиц. При этом с переходом к рынку наблюдается расслоение населения по уровню благосостояния, в связи с чем резко возрастает спектр комфортабельности жилья, который приводит к увеличению разнообразия его типов: от стандартных до обеспечивающих максимально возможный уровень комфортности.

В настоящее время разработаны и реализуются мероприятия, направленные на повышение технологической гибкости заводского производства сборных железобетонных деталей и технологичности домостроительной продукции. Они приводят к определенному положительному результату, не снимая полностью проблем жилищного строительства.

Накопленный мировой опыт домостроения показывает, что эффективное решение проблем в жилищном строительстве возможно лишь на основе системного подхода, охватывающего экономические, архитектурно-конструктивные и производственные вопросы.

Предприятия строительного комплекса остро переживают период вхождения в рыночные отношения. Институциональные изменения на макро-, мезо- и микроуровнях требуют переосмысления содержания многих традиционных экономических понятий, что позволит принимать адекватные экономические и организационно-управленческие решения.

В рыночных условиях предприятие или организация всегда будут заинтересованы получить за свою продукцию более высокую цену. Это положение стимулирует их к совершенствованию производства. В результате применения новой техники и технологии, улучшения организации производства, труда и других мероприятий будут уменьшаться реальные затраты предприятия или организации при изготовлении продукции (изделия, материалы, возводимые объекты), а следовательно, и минимальное значение цены, определенные в бизнес-плане. Предприятие или организация получают дополнительную прибыль за счет того, что их минимальное значение цены ниже, чем у конкурента.

Совершенствование должно коснуться и механизма получения прибыли. Предприятия и организации будут полу-

чать прибыль при каждом обороте капитала, который представляет собой сумму оборотных средств и заработной платы со всеми начислениями.

Таким образом, обеспечение эффективности жилищного строительства в условиях рынка может быть достигнуто лишь при системном подходе, охватывающем совокупность экономических, организационно-технических проблем, включая вопросы реструктуризации управления строительством с максимальным использованием новейших научно-технических достижений и технологий, отечественного и зарубежного опыта.

11.4. Управление строительством дорожно-транспортного комплекса

Узбекистан имеет развитое дорожное хозяйство и сеть автомобильных дорог международного, республиканского и местного значения, отвечающих современным требованиям. Общая протяженность автомобильных дорог — более 120 тыс. км, из них 3,5 тыс. международного, 19 тыс. государственного и 23 тыс. км дорог местного значения, остальные — ведомственные.

В феврале 1992 г. организован Государственный акционерный концерн (с августа 2003 г. — компания) «Узавтойл», в состав которого вошли областные и Каракалпакское республиканское объединения, более 550 отделов содержания и эксплуатации автомобильных дорог, «Узйулпроект» и другие предприятия.

95,6% дорог в республике имеют твердое покрытие. Из них 0,08% (336 км) с цементно-бетонным покрытием, 49,6% — асфальто-бетонным, остальные — с черно-гравийным покрытием.

Техническая и эксплуатационная характеристики автомобильных дорог из года в год улучшаются. Но, тем не менее, научно обоснованные оценки использования расходов с учетом рыночных отношений практически отсутствуют. Поэтому следует обратить должное внимание на выбор и научно-методическое обоснование наиболее эффективных экономико-управленческих решений по поводу развития и

организации новых форм хозяйствования и предпринимательской деятельности дорожно-транспортного комплекса (ДТК).

Проектирование системы управления развитием ДТК осуществляется в соответствии с уровнем развития транспортных систем, задачами развития других отраслей национальной экономики, международных экономических связей рассматриваемого региона и вытекающими отсюда требованиями к автомобильным дорогам.

Изучение состояния производственной деятельности дорожного хозяйства системы Государственного акционерного общества «Тошкентавтойул» позволило сделать вывод, что не все процессы, ресурсы, возможности, источники повышения эффективности функционирования дорожных хозяйств задействованы, то есть имеются еще резервы.

В рамках целей дорожного хозяйства ставятся конкретные задачи для каждого производственного подразделения. Эти задачи следующие:

— постоянное внедрение достижений научно-технического прогресса, современных методов маркетинга и менеджмента, прогрессивной ИКТ и Интернет в системе ДТК, производственного процесса, финансовой деятельности;

— систематическое сокращение необоснованных видов затрат на строительство, содержание и эксплуатацию автомобильных дорог, а также на доставку дорожно-строительных материалов, производство работ, услуг;

— повышение качественных и потребительских характеристик перевозок, услуг при снижении тарифа (цен) на доставку дорожно-строительных материалов;

— снижение издержек во всех звеньях товародвижения дорожно-строительных материалов и системы строительства при постоянном внедрении в производственный цикл, расширении видов перевозок и изменении способов и вариантов строительства дорог.

Таким образом, все подразделения системы строительства автомобильных дорог должны функционировать и развиваться на основе анализа современного положения дорожного хозяйства и тех перспектив, которые могут открыться для него в будущем.

Ключевые термины

Строительство, капитальное строительство, строительство объектов, основные фонды, основные производственные фонды, основные непроизводственные фонды, оборотные производственные фонды, фонды обращения, цена (доход бизнеса), организационно-управленческие решения.

Контрольные вопросы

1. Чем отличается продукция строительства от продукции других отраслей мезоэкономики страны?
2. Объясните особенности отрасли капитального строительства.
3. Какие основные средства производства нужны для нормального функционирования строительных организаций?
4. Что понимается под оборотными фондами отрасли строительства?
5. Как определить экономическую эффективность предприятий строительной отрасли?
6. Почему приоритетным направлением считается развитие жилищного строительства?
7. Что обеспечивает эффективность жилищного строительства в условиях рынка?

**Глава 12. НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ПРОБЛЕМЫ ДОРОЖНОГО ХОЗЯЙСТВА
УЗБЕКИСТАНА**

**12.1. Дорожное хозяйство — основа работы
транспортной системы**

Транспортный комплекс страны, как и дорожное хозяйство, является составной частью производственной инфраструктуры национальной экономики.

Элементы транспортного комплекса — это комплексы отдельных видов транспорта: автомобильного, железнодорожного, речного, воздушного, трубопроводного и др. Каждый из них, в свою очередь, включает в себя производство не только транспортных услуг, но и транспортных коммуникаций, специальной строительной техники, подготовку специальных кадров и т.д. Таким образом, транспортный комплекс представляет собой межотраслевой народнохозяйственный комплекс транспорта, транспортного машиностроения, транспортного строительства, отраслевых научно-исследовательских и проектных институтов, соответствующей части системы материально-технического снабжения и т.д.

Автомобильный транспорт — это технико-экономическая система. С одной стороны, автотранспортное предприятие (АТП) обеспечивает перевозочный процесс технически исправным подвижным составом (это главная функция эксплуатационной службы АТП), а с другой — готовность автомобилей к выполнению перевозок (этой подсистемой занимается техническая служба АТП). Каждая подсистема АТП вызывает различные по величине затраты, что предопределяет необходимость выбора наиболее экономичного способа достижения цели развития и функционирования автомобильного транспорта.

В региональной и зональной технико-экономической системе автомобильного транспорта функционирует еще одна ее подсистема — дорожное хозяйство (ДХ). Она обес-

печивает перевозочный процесс транспортными коммуникациями, создает необходимые условия для повышения производительности подвижного состава автомобильного транспорта, формируя сеть автомобильных дорог и изменения ее плотности, обеспечивая определенное технико-эксплуатационное состояние дорог.

Дорожное хозяйство включает в себя внегородские автомобильные дороги общего пользования, предприятия и организации по их ремонту и содержанию. Эти предприятия обеспечивают развитие сетей автомобильных дорог соответствующих районов, областей, технический уровень, благоустройство дорог и несут ответственность за качество их содержания (однако дороги и улицы в городах вместе с организациями городского благоустройства относятся к жилищно-коммунальному хозяйству).

Дорожное хозяйство оказывает транспорту и в целом национальной экономике страны услуги, имеющие отношение как к области материального производства (перевозки грузов автомобильным транспортом), так и к непродуственной сфере (перевозки пассажиров и социально-культурное обслуживание населения).

Материально-техническую основу дорожного хозяйства составляют автомобильные дороги (АД) и технические средства их обслуживания и воспроизводства (дорожные машины, асфальтобетонные заводы и пр.). Производственная деятельность дорожных организаций заключается в выполнении различных работ на дорогах с целью обеспечения их необходимого транспортно-эксплуатационного уровня (густоты сети дорог, скорости движения, допустимых нагрузок, пропускной способности и т.д.).

Развитие автомобильных дорог оказывает благоприятное воздействие на технико-эксплуатационные и экономические показатели использования других видов транспорта, в первую очередь железнодорожного, так как позволяет своевременно подвозить автомобилями грузы и пассажиров к станциям железных дорог, развозить их по населенным пунктам вдоль железнодорожных линий между крупными станциями, снимая тем самым с железнодорожного транспорта крайне неудобные для него так называемые «короткопро-

бежные» перевозки. Велико значение автомобильных дорог и в решении задач внутриотраслевой оптимизации развития единой транспортной системы, в рациональном распределении перевозок по видам транспорта.

Как транспортные сооружения, дороги потребляются в процессе осуществления по ним перевозок.

Мерой их производственного потребления является износ. Состояние автомобильных дорог определяется степенью физического и морального износа.

Физический износ дорог зависит от многочисленных факторов, которые можно разделить на следующие группы:

— природно-климатические (рельеф местности, грунтово-геологические и гидрологические условия, температурный режим, количество осадков и др. Действие этих факторов имеет длительный, условно-постоянный характер и учитывается при проектировании и строительстве дорог);

— транспортно-эксплуатационные (интенсивность и состав движения, их изменения во времени, скорости движения, по видам транспортных средств, организация движения, наличие пересечений с другими автомобильными и железными дорогами);

— проектные (комплекс параметров, определяющих соответствие принятых проектных решений природно-климатическим и транспортно-эксплуатационным факторам);

— строительные (комплекс факторов, определяющих качество строительства, т.е. соответствие параметров построенных дорог и сооружений требованиям проектов, стандартов, норм и технических условий. Влияние этих факторов сказывается прежде всего на величине фактических межремонтных сроков службы дорог);

— дорожно-эксплуатационные (осуществление мероприятий, замедляющих отрицательное воздействие на дороги и сооружения природно-климатических и транспортно-эксплуатационных факторов, т.е. своевременное выполнение работ по ремонту и содержанию).

Дороги претерпевают не только физический, но и моральный износ, обусловленный постоянным ростом технических параметров транспортных средств под влиянием научно-технического прогресса. Автомобильный транспорт

предъявляет все более высокие требования к транспортно-эксплуатационным качествам автомобильных дорог, что приводит к введению в действие более высоких нормативов их проектирования.

В практике дорожного хозяйства учитывается также, что наиболее дорогой конструктивный элемент автомобильных дорог — дорожная одежда. Стоимость ее доходит до 60% стоимости дороги. Поэтому при проведении ремонта автомобильных дорог выполняются работы не только по устранению последствий физического износа конструктивных элементов дорог, но и по преодолению морального износа, то есть по устранению несоответствий между фактическими параметрами дороги и требуемыми.

Требования к качеству содержания автомобильных дорог, ремонтно-строительных работ (строительство, ремонт и содержание дорог) вводимых в действие автомобильных дорог и других дорожных объектов являются исходной основой для стратегического планирования и управления дорожно-транспортным комплексом.

В рассматриваемом транспортном комплексе существует определенная взаимозависимость между подсистемами, например между ростом объема перевозимых грузов (в определенных пределах) и увеличением производства автомобилей (и, следовательно, размера автопарка) и протяженности дорожной сети, между численностью парка подвижного состава и транспортно-эксплуатационными показателями сети автомобильных дорог. Повышение плотности сети автомобильных дорог приводит к сокращению расстояний перевозок и тем самым к повышению скорости доставки. В результате одним и тем же (по численности и структуре) парком можно перевезти больший объем грузов.

Таким образом, эффективное ведение дорожного хозяйства, обеспечивая работу всего транспортно-дорожного комплекса, экономию его производственных и материальных ресурсов, способствует интенсификации производства в целом по стране, освоению новых территорий, развитию территориально-производственных комплексов и промышленных узлов.

12.2. Система управления дорожным хозяйством и проблемы ее совершенствования

Дорожное хозяйство представляет собой сознательно координируемое социальное образование с определенными границами, функционирующие на относительно постоянной основе для достижения общей цели или целей.

Под *процессом управления* деятельностью дорожного хозяйства понимается последовательное, взаимообусловленное обоснование, принятие и осуществление управляющих воздействий по использованию материальных, нематериальных, природных, интеллектуальных, других видов ресурсов в сложившихся условиях. В процессе управления дорожным хозяйством изменяют состав, возможности, компоновку и состояние всех элементов создаваемых, функционирующих и реконструируемых предприятий.

В системе управления дорожным хозяйством следует различать следующие основные моменты: *организацию управления* (организационные подразделения в области управления и их взаимосвязь с подчиненными подразделениями и между собой), *управленческий процесс* (последовательность взаимосвязанных актов управленческой деятельности), *инструменты управления* (информация или другой предмет труда в управлении), *стиль управленческой работы* (личные качества работников аппарата управления — их опыт, навыки, профессиональные знания и т.д.), *структуру управления* (разделение труда между работниками сферы управления).

В дорожных хозяйствах можно создавать и исследовать различные системы. При помощи системных методов можно анализировать как общие закономерности явлений, так и постепенно углублять уровень познания объективной реальности, искать взаимосвязи между отдельными типами выделенных систем. При создании новых объектов реализуются предварительно спроектированные системы. Выделенная система далее может быть разбита на подсистемы, опять-таки в соответствии с определенной целью или замыслом. Системы можно наглядно выражать при помощи моделирования и проектирования объекта.

Выделение основной системы на предприятиях дорож-

ного хозяйства означает определение структуры системы (подразделения, процессы, организация производственных и управленческих процессов), организационных связей, поведения системы, управление поведением системы (изменение системы), роль информации в управлении.

Структура подразделений отражает строение и функции предприятия дорожного хозяйства, то есть речь идет о том, какие подразделения имеются в организации и какие конкретные функции они выполняют (аналог анатомической структуры в биологии).

Структура предприятий дорожного хозяйства относительно статична, легко поддается изучению и систематизации. Однако между структурой и динамикой предприятия существуют сложные связи, которые нередко бывает трудно определить, но которые необходимо учитывать при проектировании организации производства.

Структура процессов в динамике отражает процессы, происходящие в системе, а также их внедрение в организацию и взаимосвязи (аналог физиологии организма). В каждом из этих процессов принимают участие различные подразделения. Исследование, однако, охватывает весь процесс в целом, то есть интегрированную совокупность видов деятельности, направленную на достижение поставленной цели, несмотря на то что некоторые подразделения участвуют в этой деятельности лишь частично.

В организации следует различать две группы процессов: производственные (строительство, ремонт, реконструкция, содержание, обслуживание дорог, транспорт и т.д.) и управленческие.

Таким образом, между отдельными частями системы существуют разнообразные связи. В результате их действия внутри системы возникают звенья разных уровней. Изменение функций, а значит, и связей означает исчезновение одного организационного звена и возникновение нового.

Поведение системы является проявлением ее динамики (изменений). Изменение выражает, в сущности, тот факт, что определенные организационные составляющие системы значительно отличаются друг от друга, а также то, что эти составляющие могут изменяться во времени. Такого рода изменения часто происходят взаимосвязанно и постепен-

но, проследить их очень трудно. Принято считать, что переход (реализация изменения между двумя определенными состояниями) осуществляется посредством ряда изменений, создающих определенное множество переходов в определенном множестве звеньев. Это множество изменений называют *трансформацией*.

Трансформация осуществляется не только в производственных процессах, где, например, сырье превращается в изделие, но и в информационных. Таким образом, основой динамики организационных систем является процесс трансформации, выражаемый определенным множеством изменений.

В управлении поведением системы главной фигурой является оператор. Оператор — субъект, а операндум — объект управления.

Система научно обоснованного планирования развития сети автомобильных дорог общего пользования основывается на следующем порядке обследования: обследование автомобильных дорог и искусственных сооружений, обработка материалов обследования, анализ материалов и выработка научно обоснованных предложений по перспективному и годовому планированию, реализация предложений исполнителями.

Наиболее характерный состав работ:

— обследование автомобильных дорог по следующим показателям: интенсивность и состав движения, геометрические параметры земляного полотна и покрытия, габариты мостов, продольные уклоны, прочность дорожной одежды (модуль упругости), дефекты дорожной одежды (выбоины, шелушение, износ, частая сетка трещин, просадки), дефекты земляного полотна (размыв, укрепление откосов, обочин) и т.д.;

— определения исполнителей: производственные подразделения (дорожно-ремонтное предприятие, дорожно-эксплуатационное управление, дорожно-ремонтно-строительное управление, ОДУ, УАД совместно с РПИ «Узремдорпроект»).

Реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог *общегосударственного значения* обеспечивает специальное производственное Главное управление («Янгиобод ДЭУ»,

«Тошкент ЙМФБ», «Хожибод ЙФБ», «АЙБ дирекцияси», «Автомагистраль»), деятельность которого организована по линейному принципу.

Строительство автомобильных дорог *областного и республиканского значения*, а также ремонт и содержание дорог и дорожных сооружений осуществляет ГАК «Узавтойул». Основными производственными единицами, выполняющими весь комплекс дорожных работ (за исключением автомобильных дорог общегосударственного значения) в областях республики и Каракалпакстане, являются проектно-ремонтно-строительные объединения автомобильных дорог (ПРСО).

Низовые производственные подразделения ПРСО и предприятия производственной базы дорожного хозяйства формируются в зависимости от уровня развития сети автомобильных дорог общего пользования, их транспортно-эксплуатационного состояния и местных организационно-производственных особенностей. Управление ПРСО осуществляется в соответствии с территориально-отраслевым принципом.

Проведение научно-исследовательских, проектно-изыскательских работ, а также работ по оказанию научно-технической помощи по внедрению в производство научно-исследовательских, проектно-технологических разработок и других мероприятий по ускорению научно-технического прогресса обеспечивается специальным объединением.

Строительство *ведомственных дорог* (дорожное хозяйство сельскохозяйственных и промышленных предприятий, специализированные подъездные пути), так же как их ремонт и содержание, осуществляется по заказу предприятий на основании заключенных договоров специализированными дорожными организациями различной ведомственной принадлежности, форм собственности либо силами самих предприятий.

Строительство *внутрихозяйственных дорог* в настоящее время производится в основном кооперативными и государственными строительными организациями.

Система организационно-экономических отношений участников строительства определяется способами его осуществления. Различают два способа ведения строительства: подрядный и хозяйственный.

При *подрядном способе* строительные, ремонтно-строительные, монтажные и специальные работы производятся действующей организацией, располагающей материально-технической базой, рабочими кадрами и другими необходимыми ресурсами на основе заключенных с заказчиками договоров подряда.

Важнейшими функциями заказчика являются контроль и технический надзор за соответствием объема и стоимости выполненных работ проектно-сметной документации, строительным нормам и правилам, государственным стандартам и техническим условиям. В случае выявления отклонений заказчик выдает предписание об их устранении, а в необходимых случаях может приостановить ход строительства и прекратить оплату работ до устранения отклонений.

При *хозяйственном способе* сооружение объектов и производство строительного-монтажных работ осуществляются силами самих предприятий и организаций.

Повышение эффективности производства неразрывно связано с развитием прогрессивных форм его организации: концентрацией, кооперацией и специализацией.

Концентрация производства выражает определенные связи и зависимости между разделением труда, общественной необходимостью, вызванной развитием производительных сил и производственных отношений. При этой форме организации производства материально-технические и трудовые ресурсы сосредоточиваются в крупных строительного-монтажных организациях, обеспечивающих наиболее эффективное решение технических, технологических, организационных и экономических задач строительства на основе внедрения научно-технического прогресса и передового отечественного и зарубежного опыта и, как следствие этого, интенсификацию производства строительных работ в дорожном хозяйстве.

Показателями концентрации производства при строительстве, ремонте и содержании автомобильных дорог являются: объем работ, выполняемый силами дорожной организации, численность рабочих, стоимость основных производственных фондов, механико- и энерговооруженность производства и труда и др.

В крупных дорожно-строительных и ремонтно-строительных организациях создаются благоприятные условия для комплексного решения вопросов организации производства и труда рабочих, оптимального сочетания способов производства работ, подготовки квалифицированных кадров, механизации и автоматизации дорожно-строительного и ремонтного производства. Однако укрупнение дорожных организаций должно осуществляться до определенных экономически обоснованных размеров, зависящих от объемов дорожно-строительных и ремонтных работ, приходящихся на единицу площади обслуживаемой территории.

Под *специализацией* понимают форму разделения общественного труда. Возможны различные виды специализации: предметная, поддетальная, технологическая.

Предметная, или отраслевая, специализация осуществляется применительно к определенным отраслям строительства, например строительство промышленных объектов, транспортных сооружений, жилищно-гражданских зданий, сельскохозяйственных комплексов и др. Этот вид специализации основывается на конструктивных особенностях конечной строительной продукции: железные и автомобильные дороги, воздушные, морские и речные порты, промышленные сооружения, жилые здания и др. Этой формой специализации обычно бывают охвачены строительно-монтажные тресты, строительные и монтажные управления и другие подразделения. Отраслевая специализация получила широкое развитие среди подрядных дорожно-строительных организаций.

Поддетальная специализация предусматривает выполнение специализированными организациями определенной части или конкретной детали строящегося объекта (сооружения). Например, при строительстве автомобильной дороги поддетальная специализация предусматривает строительство мостов, малых искусственных сооружений и других объектов, входящих в общий комплекс этого строительства.

Технологическая специализация тесно связана с поддетальной специализацией и является ее дальнейшим углублением. Особенность такого рода специализации состоит в том,

что она осуществляется по видам и комплексам конкретных работ, например специализация по комплексу работ, связанных с возведением земляного полотна, устройством покрытия, отделочными работами и др.

Кооперирование — это плановая организация производственных связей между различными дорожными организациями и обслуживающими хозяйствами. Кооперирование тесно связано с концентрацией и специализацией. Последующее развитие кооперирования вытекает из углубления и расширения процессов специализации. Чем глубже специализация, тем большая необходимость во взаимосвязях хозяйственных подрядных организаций между собой.

Наиболее распространенная форма кооперирования — это производственные взаимоотношения между специализированными исполнителями дорожных работ на основе подрядных договоров, календарных и сетевых графиков, а также обязательств, вытекающих из договоров подряда.

Экономическая эффективность концентрации и специализации строительного и ремонтного производства проявляется в снижении себестоимости строительства, ремонта и содержания автомобильных дорог за счет улучшения использования основных производственных фондов и роста производительности труда.

Важнейшее значение в решении задачи дальнейшего совершенствования системы управления деятельностью предприятий дорожного хозяйства, наряду с переходом на рыночные методы управления, имеет создание автоматизированной системы управления.

Автоматизация системы управления деятельностью предприятий в дорожном хозяйстве позволяет на основе широкого применения информационно-компьютерных технологий и Интернета, современных средств связи и автоматики обеспечить оптимальное развитие и функционирование дорожного хозяйства при наименьших затратах.

ИКТ и Интернет могут быть информационно-отчетными, информационно-плановыми и информационно-управляющими системами. *Информационно-отчетные системы* позволяют обеспечить рационализацию потоков информа-

ции, исключить дублирование, провести сортировку информации, расчет отдельных показателей и т.д. Эти системы предусматривают автоматический сбор, передачу, обработку и представление данных учета и отчетности. Внедрение таких систем позволяет, в частности, автоматизировать процессы контроля за ходом строительства, соблюдением графиков поставки материально-технических ресурсов и т.д.

Информационно-плановые системы позволяют автоматизировать решение плановых задач, в первую очередь выработку оптимальной плановой стратегии развития дорожного хозяйства, расчет системы экономических нормативов.

Информационно-управляющие системы позволяют на основе автоматизированного сбора и обработки информации вырабатывать управленческие решения по обеспечению функционирования объекта управления в оптимальном режиме.

Сегодня любая организация и даже частное лицо могут открыть в Интернете веб-сайт. Какие возможности появляются у его создателей? Веб-сайт — это важнейший маркетинговый инструмент и поле деятельности для рекламы. От его реализации в Интернете зависят успех бизнеса и отдача проводимых в нем рекламных мероприятий в области дорожно-строительного и ремонтного производства.

12.3. Стратегия развития и управления предприятиями дорожного хозяйства

Стратегия развития предприятий дорожного хозяйства является одним из важных разделов национальной экономики Республики Узбекистан. Органически увязанный с решением транспортных, строительных, сельскохозяйственных, промышленных, торговых и других проблем нашей страны и стран СНГ стратегический план развития дорожного хозяйства предусматривает комплекс мероприятий, направленных на обеспечение и техническое совершенствование автомобильно-дорожной сети. К основным

проблемам следует отнести строительство новых и реконструкцию действующих автомобильных дорог, а также их ремонт и содержание.

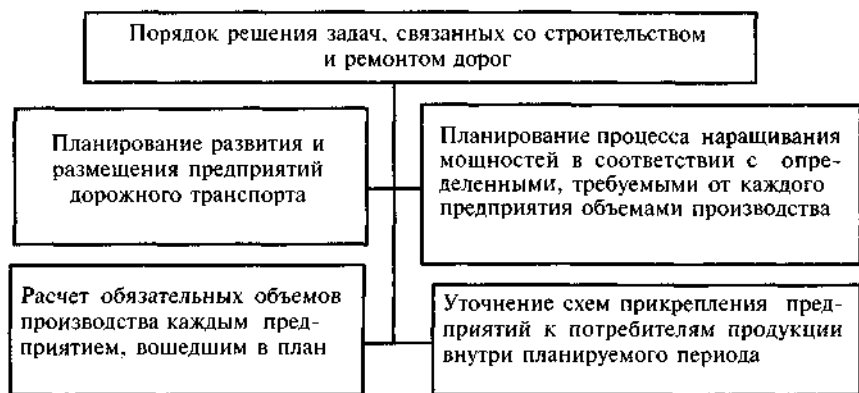
Стратегия обычно не содержит детальных количественных показателей. Стратегия развития предприятия дорожного хозяйства включает формулировку целей, концепций, правил, процедур и моделей достижения целей: Маркетинг. Производство. Финансы. Кадры. Снабжение. Исследовательская деятельность.

Стратегическое планирование состоит из двух основных моментов: составление плана по срокам и объемам достигаемого результата; основные организационные действия предприятия в плановый период.

Разработка стратегии развития и размещения предприятий дорожного хозяйства в системе ГАК «Узавтойул» производится на основе анализа целей и функций концерна и его подразделений. В принципе все подразделения и их предприятия выполняют одинаковые задачи, к главным из которых относятся обеспечение безопасного и непрерывного движения транспортных средств, ускорение НТП на предприятиях дорожного хозяйства, постоянное повышение экономической эффективности строительных и ремонтных работ дорожных объединений и трестов, концернов, компаний, рентабельное развитие производственных коллективов. Однако эти задачи на каждом из предприятий дорожного хозяйства решаются в различных природно-климатических, демографических и экономических условиях. Задачей предприятия является приспособление экономических и социальных задач к конкретным условиям строительства и эксплуатации автомобильных дорог.

ГАК «Узавтойул» в процессе формирования проектов планов по соответствующим регионам осуществляет увязку этих проектов между подведомственными предприятиями и организациями, организует внутриотраслевые кооперированные поставки и связи и обеспечивает сбалансированность по всем показателям отраслевого и территориального планов. Исходя из стратегических планов и заключаемых на их

основе хозяйственных договоров, дорожные объединения и тресты разрабатывают и утверждают тактические планы своей производственно-хозяйственной и финансовой деятельности. Состав, структура и порядок разработки стратегических и тактических планов работы предприятий дорожного хозяйства могут быть проиллюстрированы так:



Предприятия производственной базы могут быть *стационарными* с длительным сроком эксплуатации на одном месте, *инвентарными* с набором машин и оборудования сборно-разноборного типа и *передвижными*, организуемыми непосредственно вблизи мест укладки оснований и покрытий:

— асфальто- и цементобетонные заводы, базы по добыче и переработке каменных материалов, битумные и эмульсионные базы, прирельсовые базы цемента (минерального порошка), каменных материалов, заводы и полигоны сборных бетонных и железобетонных конструкций;

— склады и хранилища различного назначения, ремонтно-механические мастерские, пункты технического обслуживания дорожных машин и автотранспортных средств дорожного хозяйства, а также их стоянки, объекты административно-бытового назначения;

— электростанции и трансформаторные подстанции, котельные установки и компрессорные станции, водопро-

воды, очистные сооружения, внутриплощадочные сети электро-, тепло- и водоснабжения.

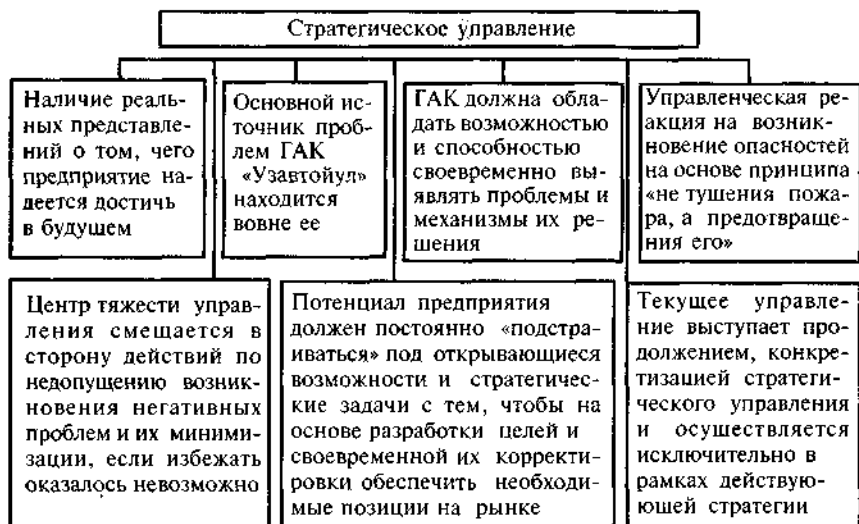
В связи с тем что одни и те же предприятия дорожного хозяйства могут осуществлять работы, связанные как с новым строительством, так и с ремонтом и содержанием автомобильных дорог, задача развития и размещения таких предприятий должна решаться с учетом объемов всех работ, выполняемых в дорожном хозяйстве. Это требует применения эконометрических методов, информационно-компьютерной технологии и Интернета.

Разработка планов развития и размещения предприятий дорожного хозяйства базируется на следующих принципах: программно-целевой (нацелен на конечный результат), стратегический (на длительную перспективу), непрерывности (через определенный период (5 лет) в комплексную программу НТП и основные направления экономического и социального развития национальной экономики вносятся необходимые уточнения), комплексности (всесторонний подход к планированию развития предприятия), системности (учитывает многоуровневую структуру ГАК, специфику различных уровней управления) и оптимальности (выбор наилучшего варианта плана). Внедрение разработанных планов развития предприятий во многом связано со стратегическим управлением.

Проблема номер один для предприятия, действующего в условиях рынка, — это проблема его выживаемости, обеспечения непрерывности развития. В зависимости от складывающихся условий и обстоятельств эта проблема решается каждым предприятием по-своему, но общей для них является кропотливая и трудоемкая работа по созданию и реализации конкурентных преимуществ. Содержание и организацию этой работы раскрывает концепция стратегического управления деятельностью предприятия. В данном контексте под этим подразумевается деятельность подразделений ГАК по выбору сферы и системы действий для достижения стратегических целей предприятия дорожного хозяйства в постоянно меняющихся условиях внешней среды. Стратегическое управление — область деятельности ГАК

«Узавтойул», главная обязанность которой состоит в определении предпочтительных направлений и траекторий развития предприятия дорожного хозяйства, постановке основополагающих целей, распределении ресурсов оптимальным образом, использовании всего того, что дает организации конкурентные преимущества.

Предпосылки для разработки стратегического управления деятельностью подразделений ГАК приведены ниже:



Как видно из схемы, стратегическое управление деятельностью предприятия дорожного хозяйства — это управление в социально-экономических системах, в которых можно выделить функциональную, процессную, элементную стороны.

Первая требует содержательного представления *функционирующей системы*, механизма определения и обеспечения реализации целей.

Процессный разрез необходим для понимания того, как формируется и действует технология управления.

Элементный разрез — для определения роли и значения каждого элемента в управлении, исследования внутреннего строения системы.

Стратегическое управление предприятием дорожного хозяйства может быть представлено так:

**Стратегическое управление
предприятием дорожного хозяйства**

Виды деятельности, выполняемые на предприятии:
маркетинг, исследование и разработки, производство продукции, снабжение, сбыт, управление персоналом

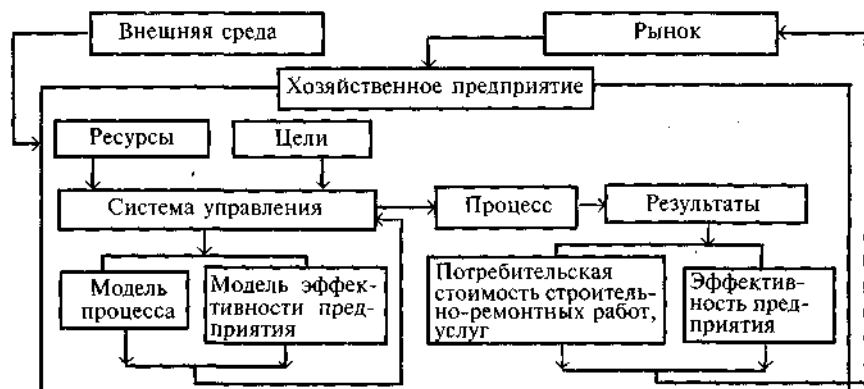
Этапы процесса управления:
анализ ситуации и выявление проблем, определение цели, планирование деятельности по достижению цели, осуществление рыночной деятельности, контроль и оценка достигнутых результатов

Элементы механизма управления:
информация, кадры, техника управления, структура предприятия, технология процессов управления

Стратегическое управление предприятием дорожного хозяйства основывается на необходимости управления организацией, для чего создается специальный орган управления, имеющий определенную функциональную и организационную структуру, систему утвержденных норм поведения, форм контроля за их соблюдением и т.д.

Стратегии предприятий дорожного хозяйства во многом уникальны, поэтому универсальных решений, пригодных для всех случаев, нет. Отсутствуют и «стандартные» наборы решений стратегических задач.

Представим управленческую схему предприятия дорожного хозяйства, действующую в условиях рынка:



ГАК «Узавтойул», используя ситуацию на рынке, с учетом возможностей дорожных объединений и трестов выбирает соответствующие стратегии и строит механизм стратегического управления.

Отправным моментом процесса стратегического управления является определение новых целей. Через определение целей предприятие или организация стремится представить свое будущее, направления развития своего бизнеса. Особое значение здесь приобретает стратегический анализ — способ реализации системного и ситуационного подходов при изучении различных факторов, влияющих на процесс стратегического управления.

12.4. Основные направления повышения эффективности производства в дорожном хозяйстве

Предоставляя автомобильные дороги в пользование как грузовому автомобильному транспорту, так и пассажирскому, а также населению в качестве элемента общего благоустройства, дорожное хозяйство находится одновременно в двух сферах общественной деятельности — производственной и непроизводственной. Критерием целесообразности производственной деятельности является создание и увеличение национального дохода. Конкретные результаты, приводящие к достижению этой цели, называются экономическим эффектом. Он выражается обычно в стоимостных измерителях. Сопоставляя величину экономического эффекта с величиной затрат, ценой которых он достигнут, выявляют экономическую эффективность соответствующего производства или какого-либо конкретного мероприятия, относящегося к производственной сфере.

В непроизводственной сфере критерием общественной целесообразности являются социальные результаты. Они выражаются в конкретных натуральных измерителях и, как правило, не могут быть сведены, в отличие от экономической эффективности, к какому-либо одному показателю.

К числу важнейших социальных результатов можно отнести развитие системы здравоохранения, общего, среднего специального и высшего образования, жилищного хозяйства и коммунально-бытового обслуживания, системы

торговли и общественного питания, социально-демографические показатели.

Создавая не только экономический, но и непосредственно социальный результат, дорожное хозяйство в своем функционировании и развитии характеризуется социально-экономической эффективностью, раскрываемой через систему соответствующих показателей. Характерным направлением развития дорожного хозяйства является строительство дорог в сельской местности, обеспечение надежной транспортной связи каждого населенного пункта с административными, культурными и хозяйственными центрами.

Эффективность дорожного хозяйства в обобщенном виде можно представить как отношение величины экономического эффекта от потребления транспортом автомобильных дорог к сумме затрат на создание этих дорог.

Развитие и размещение автомобильных дорог общего пользования осуществляется за счет средств государственных и кооперативных предприятий, а также за счет государственного бюджета. Вместе с тем оно создает условия для эффективной эксплуатации находящихся в личной собственности граждан транспортных средств (автомобили, мотоциклы, велосипеды, гужевого транспорт и др.), что является одной из форм удовлетворения непрерывно возрастающих социальных потребностей общества.

Материальные выгоды, получаемые индивидуальными владельцами транспортных средств от улучшения автомобильных дорог, могут быть квалифицированы как дополнительные блага, предоставляемые государством некоторой части населения через общественные фонды потребления. Они не являются слагаемыми экономического эффекта.

Решение экономических проблем развития и размещения предприятий дорожного хозяйства может происходить в двух направлениях:

— при решении задач, увеличивающих экономический эффект от потребления транспортом продукции дорожного хозяйства: обеспечение наиболее эффективных направлений использования капитальных вложений в объекты дорожного хозяйства, оптимизация проектных решений, обеспечение соответствия между мерой потребления дорог автомобильным транспортом и мерой их воспроизводства, орга-

низация движения на дорогах, обеспечивающая наибольший экономический эффект от их использования, надлежащее содержание дорог, рациональное распределение перевозок по видам транспорта;

— при решении задач, уменьшающих затраты на производство продукции дорожного хозяйства: оптимизация методов производства дорожных работ с учетом затрат дорожных организаций и потерь на автомобильном транспорте в зонах проведения работ на эксплуатируемых дорогах, повышение эффективности использования производственных ресурсов дорожных организаций с целью снижения стоимости ремонтно-строительных работ и относительного сокращения вложений в основные и оборотные фонды дорожных организаций, улучшение результатов хозрасчетной и коммерческой деятельности дорожных организаций.

Таким образом, повышение эффективности общественного производства в дорожном хозяйстве имеет два аспекта: *проектно-плановый* и *производственно-хозяйственный*.

Состояние упорядоченности подсистемы дорожного хозяйства, достигнутое на основе решения задач локальной оптимизации, должно поддерживаться с помощью системы хозрасчетных и коммерческих отношений. Переход предприятий на хозрасчет и их коммерциализация предусматривает доведение до них системы экономических нормативов (плата за фонды, трудовые ресурсы, отчисления в госбюджет, местный бюджет и бюджет вышестоящих организаций и др.) на основе пакета нормативных документов, определяющих отношения различных форм собственности в единой дорожно-транспортной системе.

Внутрипроизводственный хозрасчет позволяет в рамках государственного предприятия дорожного хозяйства обеспечить сочетание подрядных методов хозяйствования, то есть коллективного подряда, с элементами имущественного найма.

В зависимости от особенностей дорожно-строительных и ремонтных работ, наличия отдельных подразделений, крупные объекты могут переходить на внутрихозяйственные и коммерческие расчеты. Коллектив подразделения имеет право (при согласии предприятия) заключать хозяйственные договора от имени предприятия.

На современном этапе развития национальной экономики дальнейший научно-технический прогресс в этой области должен обеспечить значительное повышение эффективности дорожного хозяйства и тем самым способствовать ускорению социально-экономического развития нашего общества.

Под научно-техническим прогрессом в дорожном хозяйстве подразумевается разработка новых и совершенствование применяемых средств и предметов труда, технологических процессов и схем дорожно-строительного и ремонтного производства, технических и информационно-коммуникационных средств управления, связи и обслуживания процессов производства, организации и управления. Составной частью НТП является также совершенствование подготовки кадров и постоянное повышение квалификации персонала, связанного с созданием и эксплуатацией новой техники.

НТП существенно влияет на темпы и уровень развития дорожного хозяйства. Внедрение новых прогрессивных форм, методов и средств в дорожном хозяйстве имеет важное значение и выражается в повышении эффективности затрат, направляемых на строительство, реконструкцию, ремонт и содержание автомобильных дорог, то есть на развитие и улучшение транспортно-эксплуатационного состояния существующей сети автомобильных дорог.

Ограниченность ресурсов, выделяемых дорожному хозяйству, предопределяет поиск таких путей и направлений развития НТП, которые обеспечивали бы получение наилучших результатов при наименьших затратах, то есть рост объемов дорожных работ должен обеспечиваться без увеличения трудовых ресурсов, а прирост потребностей в материалах, топливе и энергии удовлетворяться в основном за счет их экономии. Важнейшим требованием является также кардинальное улучшение качества дорожных работ и соблюдение требований по охране окружающей среды.

Ведущая роль в решении этих задач отводится научным и проектным организациям, которые во многом определяют уровень перспективного развития и размещения предприятий дорожного хозяйства. Усилия специалистов высокой квалификации направлены на рациональное развитие

дорог и эффективное использование ресурсов, разработку и внедрение новых высокопроизводительных средств механизации, новых ресурсосберегающих технологий, новых прогрессивных дорожно-строительных материалов и т.п. Тем не менее геодезические, геологические, гидрологические и другие виды инженерных изысканий не теряют своей значимости в рациональном размещении предприятий дорожного хозяйства. НТП в изысканиях должен развиваться за счет массового применения новых и усовершенствования существующих методов и приборов.

Важнейшими проблемами дорожников являются экономное использование материально-технических и трудовых ресурсов, дальнейшая индустриализация дорожно-строительного и ремонтного производства, а также совершенствование организационных форм и методов управления деятельностью предприятий дорожного хозяйства и их подразделений.

12.5. Проблемы совершенствования форм и методов материально-технического снабжения дорожно-строительного и ремонтного производства

Материально-техническое снабжение представляет собой посредническую организацию поставок материальных ресурсов (сырье, дорожно-строительные материалы (щебень, песок, гравий, асфальт, битум, железобетонные изделия и др.), комплектующие изделия, покупное технологическое оборудование и технологическая оснастка, новые транспортные средства, дорожно-строительные машины, погрузочно-разгрузочное оборудование, компьютерная техника, топливо, вода и т.д.), необходимым потребителям для осуществления процесса производства (работ, услуг). Для выполнения дорожно-строительных работ требуется широкий ассортимент ресурсов, различающийся по типоразмерам, сортности, маркам, физико-химическим свойствам и др. Поэтому подрядные строительные организации производят специфицирование фондов. Последнее ведется в строгом соответствии с проектно-сметной документацией. Данные, указанные в спецификациях, являются исходными для заказа на производство и поставку дорожно-строительных материалов в пределах фондов.

В условиях рынка трудовые коллективы вплотную сталкиваются с необходимостью самостоятельного решения многих сложных задач по реализации коммерческой деятельности (торговля), начиная с проблемы организации материального обеспечения, оптимизации производственного процесса и заканчивая успешным сбытом продукции в условиях высокой конкурентоспособности зарубежных товаров и услуг.

Развитие рыночных отношений в сфере оборота средств производства сопровождается существенным возрастанием масштабов и диверсификацией торгово-посреднической деятельности, ее демонополизацией за счет создания принципиально новых, конкурирующих между собой организационных структур. К числу крупнейших в стране по потенциалу, масштабам и разнообразию осуществляемой деятельности относится группа коммерческих центров, действующих в системе Республиканского коммерческого объединения Госкоопснаба Республики Узбекистан, Центральный банк Узбекистана, Министерство финансов РУз.

Именно эти государственные структуры обязаны дать толчок развитию торговли средствами производства и товарами народного потребления, и прежде всего за счет повышения объемов и качественного уровня отечественного промышленного, строительного и сельскохозяйственного производства, укрепления платежеспособности предприятий, создания эффективного государственного инвестирования в прогрессивные формы производства и торговли.

Перечислим лишь некоторые направления деятельности РКИО. Это сбор, систематизация и рассылка списка неиспользуемых в республике и за ее пределами ресурсов, что позволяет ежемесячно вовлекать в хозяйственный оборот сырье и материалы стоимостью в несколько миллионов сумов. Довольно успешно развиваются в республике биржевые рынки в республике (биржевые фонды, биржи недвижимости, товарно-сырьевые биржи, постоянно действующие ярмарки, аукционы).

Весомую роль играют оптово-посреднические структуры, которые включают в себя Министерство сельского и водного хозяйства, Уззаготторг, Узулгуржисавдо, Узбек-

брюшу, Узплодощвинпром, специализированные рынки сельхозпродукции, оптовые базы, оптовые магазины, консигнационные склады.

Последовательное избавление от практики прикрепления поставщиков к потребителям ставит задачу установления контактов между ними для обсуждения и заключения торговых (коммерческих) сделок. Поиск потенциальных потребителей продукции привел к возрождению товарно-сырьевых бирж.

Доставка дорожно-строительных материалов транспортными средствами может проходить через несколько районов и даже стран и регулируется договором о перевозке грузов.

Не менее важной особенностью материально-технического снабжения дорожно-строительными материалами (асфальт, битум, железобетонные изделия, инертные материалы и др.) является количественное и качественное обеспечение перевозимого груза. При этом перевозчик несет ответственность за полную или частичную утрату материалов и за ущерб, причиненный им в период с момента принятия материалов к перевозке до момента их доставки, а также за задержку в доставке. Рассматриваемые экономические отношения применяются в системе ГАК «Узавтойул».

Процесс материально-технического обеспечения дорожно-строительного и ремонтного производства направлен на своевременную доставку на склады предприятия или сразу на рабочие места требуемых в соответствии с бизнес-планом материально-технических ресурсов.

Цели материально-технического снабжения предприятий дорожного хозяйства:

— своевременное обеспечение подразделений предприятия необходимыми видами ресурсов требуемого количества и качества;

— улучшение использования ресурсов: обеспечение ритмичности процессов, повышение производительности труда, сокращение длительности производственных циклов строительства и ремонта, повышение эффективности инвестиций и др. показателей;

— анализ организационно-технического уровня строительного и ремонтного производства и их качества.

Для достижения перечисленных целей на предприятиях дорожного хозяйства необходимо постоянно проводить:

- маркетинговые исследования рынка поставщиков по конкретным видам ресурсов. Выбор поставщиков рекомендуется осуществлять исходя из следующих требований: наличие у поставщика лицензии и достаточного опыта работы в данной области; высокий организационно-технический уровень производства; надежность и прибыльность работы; обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров; приемлемая их цена; простота схемы и стабильность поставок;

- нормирование потребности в конкретных видах ресурсов;

- разработку организационно-технических мероприятий по снижению норм и нормативов расхода ресурсов;

- поиск каналов и форм материально-технического обеспечения производства;

- разработку материальных балансов;

- планирование материально-технического обеспечения дорожно-строительного и ремонтного производства ресурсами;

- организацию доставки с места производства товаров к месту их назначения, хранения и подготовки ресурсов к производству;

- организацию обеспечения ресурсами рабочих мест;

- учет и контроль использования ресурсов;

- организацию сбора и переработки отходов производства;

- анализ эффективности использования ресурсов;

- стимулирование лучшего использования ресурсов.

Всеми перечисленными задачами должен заниматься отдел материально-технического обеспечения производства, находящийся в подчинении у заместителя руководителя предприятия по производству. Поскольку качество работы отдела во многом определяет качество производственного процесса, то он должен быть укомплектован высококвалифицированными специалистами. Кроме того, многие решаемые отделом вопросы носят комплексный характер, требуют знаний в области маркетинга, техники, технологии, экономики, нормирования, прогнозирования, организации производства, межпроизводственных связей.

Конкретную форму (метод) обеспечения материально-техническими ресурсами предприятие выбирает исходя из особенностей ресурсов, продолжительности их получения, количества предложений, качества, цены ресурсов и других факторов. При определении формы обеспечения предприятия ресурсами (через товарно-сырьевые биржи, прямые связи, аукционы, конкурсы, спонсорство, собственное производство и др.) следует изучать надежность поставщика и уровень конкурентоспособности дорожно-строительных и ремонтных работ. При заключении с поставщиками контрактов (договоров) следует помнить о необходимости отражения в них количественных и качественных показателей, конкретных форм поставок, сроков, санкций и других требований.

Организация обслуживания дорожно-строительного и ремонтного производства охватывает довольно широкий круг вопросов, а именно организацию транспортного, складского, ремонтного, инструментального, энергетического хозяйств, а также организацию контроля качества и сертификации работ, организацию и обслуживание рабочих мест. С позиции данной главы рассмотрим вкратце вопросы организации транспортного хозяйства.

Транспортное хозяйство предприятия дорожного хозяйства создается для доставки дорожно-строительных материалов и перемещения до потребителя различных грузов в соответствии с условиями, оговоренными в договорах, в установленные сроки и по оптимальным маршрутам движения транспорта. Основными критериями функционирования транспортного хозяйства являются качественное и своевременное выполнение услуги по минимально возможной цене.

Транспортные операции являются важной составной частью дорожно-строительного и ремонтного производства, причем транспортные средства нередко используются в целях регулирования хода и обеспечения заданного ритма производства.

Рациональная организация работы транспорта и дорожно-строительных машин, оптимизация грузопотоков и грузооборота способствуют сокращению длительности производственных циклов дорожно-строительных и ремонтных

работ, ускорению оборачиваемости оборотных средств, снижению себестоимости строительных работ, росту производительности труда.

Организация транспортного хозяйства действующего предприятия дорожного хозяйства включает выполнение следующих работ:

— стратегическое планирование обновления транспортных средств (особенно для перемещения сыпучих, наливных и штучных грузов);

— анализ дорожно-строительной и ремонтно-производственной структуры предприятия, разработка и внедрение мероприятий по ее совершенствованию (с точки зрения рациональности транспортных схем, обеспечения прямооточности, пропорциональности, непрерывности и ритмичности производственных процессов);

— анализ прогрессивности, уровня загрузки и эффективности использования транспортных средств по времени и по производительности;

— выбор и обоснование типа транспортных средств;

— расчет норм и нормативов расхода (потребности) в материальных ресурсах на ремонтно-эксплуатационные нужды транспортного хозяйства;

— составление балансов грузооборота (по отправителям грузов и получателям);

— выбор рационального движения подвижного состава при перевозке дорожно-строительных материалов;

— оперативное планирование транспортных операций;

— диспетчеризация работ транспорта;

— учет, контроль и мотивация высокоэффективной работы транспортного хозяйства.

Процесс доставки материалов от поставщиков к потребителям включает применение экономико-математических методов, учет минимума затрат на перевозку продукции, а также создание рациональных длительных прямых связей между ними. На этой стадии производят выбор формы снабжения (транзитная, складская, коммерческая, фьючерская и т.д.).

Форма снабжения зависит от объемов поставки, свойств дорожно-строительных материалов (ДСМ), весовой нормы перевозок соответствующими транспортными средствами,

установленной для одной отправки в один адрес. Транзитная форма наиболее применима в случае поставки потребителю однородной продукции (например, инертные материалы — щебень, песок, гравий и др.), не требующей доукомплектовки и переукомплектовки, сортировки и перегрузки.

Складская форма снабжения, функционирующая при управлении производственно-технической комплектации (УПТК) автообъединения, треста, наиболее применима для потребления при единовременном применении какой-либо продукции в небольших количествах. Груз прибывает на склад для нескольких объектов. Его подвергают обработке в соответствии с правилами приемки и складирования. В предусмотренные графиком сроки в установленном количестве и укомплектованном виде он поставляется заказчику. При этой форме снабжения соблюдаются нормативы запасов продукции.

На улучшение организации и дисциплины поставок значительно влияет прогрессивная форма снабжения, основанная на долгосрочных хозяйственных связях. При этом поставщики должны получить сообщение об объеме поставок с разбивкой по годам, кварталам, месяцам. Остальные условия осуществления поставок предусматриваются долгосрочными договорами, заключаемыми между сторонами. Это позволяет заблаговременно оформить план загрузки производственных мощностей, определить потребность в материально-технических ресурсах, составить план развития дорожно-строительного и ремонтного производства, его совершенствования в целях повышения количественных и качественных показателей изготавливаемой продукции и осуществить другие мероприятия, гарантирующие комплексное, ритмичное снабжение в установленные графиком сроки.

Наряду с этим совершенствуется организация снабжения потребителей, с которыми долгосрочные договоры не заключаются. Это проводится в виде развития биржевого дела.

Условием успешного материального обеспечения предприятий дорожного хозяйства является полная и достоверная информация о рынке. Информация предполагает:

- выработку четкой «стратегии снабжения»;
- систематический сбор, обработку, анализ и оценку информации о потенциальных поставщиках, ассортименте

материальных ресурсов, о новых технологиях строительства и ремонта дорог, важнейших для потребителя материалах, ценах на сырье, материалы, топливо, полуфабрикаты; — хранение информации.

При выработке «стратегии снабжения» решается основной вопрос: будет предприятие само производить материалы, детали или полуфабрикаты либо будет закупать их на стороне. При решении этого вопроса определяющими моментами являются: состояние рынка сырья и материалов, уровень цен, производственные возможности самого предприятия. В ряде случаев, даже когда предприятие имеет все возможности для изготовления у себя материалов, вопрос о производстве в каждом конкретном случае тщательно анализируется. Закупка на стороне и отказ от производства материалов внутри предприятия объясняются теми экономическими преимуществами, которые получают предприятия, покупая материальные ресурсы у узкоспециализированных предприятий по сравнительно низким ценам.

При изучении рынка сырья и материалов на предприятиях обязательно наличие архива, структурно ориентированного по видам материалов или поставщикам. Наряду с этим весьма полезна карточная система, в которой отражались бы поставщики, номенклатура и цены.

При изучении рынка сырья и материалов прорабатываются возможности закупок по импорту. При этом следует учитывать, что только крупные фирмы в состоянии защитить свои интересы за рубежом, не подключая посредника, и только они могут содержать собственные представительства в других странах. Договорные соглашения с зарубежными изготовителями предполагают знание действующих в других странах таможенных ограничений и правил международной торговли. Кроме того, нужно учитывать, что перевозка материальных ресурсов, закупленных у зарубежных фирм, сопряжена с повышенным риском и большими затратами. Поэтому наибольшую целесообразность представляет закупка за рубежом лишь тех видов сырья и материалов, которые перерабатываются в больших количествах и приобретение которых за рубежом позволяет значительно сократить затраты.

Для мелких и средних предприятий более рациональным

является приобретение материалов за рубежом (если есть необходимость) при посредничестве специализирующегося на этом импортера.

Разработка плана закупок материальных ресурсов является составной частью планирования материально-технического обеспечения дорожно-строительного и ремонтного производства.

Рационально закупить материальные ресурсы — значит приобрести их нужного качества, в нужном количестве, в требуемое время, у надежного поставщика и по приемлемой цене.

План закупок материальных ресурсов разрабатывается после изучения рынка материалов и сырья в такой последовательности. Вначале рассчитывается потребность в каждом виде сырья, материалов, топлива и т.д. Различают два метода установления потребности в материальных ресурсах:

- на плановой основе;
- на основе расхода материалов прошлого периода.

Материально-техническое обеспечение на основе плана — комплексная и дорогостоящая сфера деятельности. Исходными данными для определения материальной потребности первым методом служат: план производства продукции, конструкторские спецификации, рецепты, по которым рассчитывается потребность в материалах в расчете на единицу продукции, нормы расхода материальных ресурсов. Потребность в каждом материале устанавливается умножением планируемого количества продукции на норму расхода материала.

Второй метод определения потребности в материальных ресурсах связан с учетом складских остатков материалов и постоянным пополнением запасов, регулированием сроков поставок или размеров партий, а также с учетом расходов материальных ресурсов прошлых периодов.

Для каждого материала выбирается вид закупки (напрямую у изготовителя, оптовые — через посредника или биржу, мелкими партиями — в магазинах розничной торговли). Определив вид и установив конкретные сроки закупок, следует рассчитать объем закупок по каждому материалу.

При расчете объема закупок учитываются остатки материалов на складе, а также заказанные поставщику, но не поступившие материалы.

12.6. Основные направления совершенствования регионального сбережения материально-технических ресурсов

Изменение условий экономической и производственной деятельности предприятий дорожного хозяйства оказывает влияние не только на совершенствование их подразделений, но и на перераспределение функций управления по уровням ответственности, формам их взаимодействия и т.п. Речь идет, прежде всего, о такой *системе управления*, которая порождена объективной необходимостью и закономерностями рыночной системы хозяйствования, связанными с удовлетворением, в первую очередь регулированием, товарно-денежных отношений, широким использованием новейших достижений НТП, обеспечением заинтересованности персонала в наивысших конечных результатах. Все это требует от предприятий и организаций дорожного хозяйства адаптации к новым рыночным условиям, преодоления возникающих противоречий в экономическом, производственном, управленческом, социальном, информационном и научно-техническом процессах.

Предприятия и организации дорожного хозяйства в своей деятельности связаны со многими торгово-посредническими организациями поставками материально-технических ресурсов, необходимых для дорожно-строительного и ремонтного производства. Ресурсосбережение является в настоящее время одним из главных источников развития общественного производства.

Продукция дорожного хозяйства в зависимости от своей сложности создается как собственными силами предприятий отрасли, так и совместно с предприятиями родственной отрасли — капитального строительства.

В ремонте и строительстве автомобильных дорог используются различные материалы (цемент, щебень, битум, черные и цветные металлы, пиломатериалы и т.д.). Также дорожными организациями используются сырье, продукция добывающей и обрабатывающей промышленности, полуфабрикаты, конструкции и детали, входящие в состав изготавливаемой продукции, и т.п.

Предметы труда, непосредственно не входящие в состав

создаваемой продукции, а применяемые как средство для ее изготовления, транспортирования и хранения (топливо, формы, опалубка, запасные части, тара, инструмент, инвентарь и т.д.), т.е. вспомогательные материалы, используются в достаточном объеме.

Усложнение условий добычи и транспортировки сырья и топлива, обострение экологических проблем диктуют нецелесообразность поддержания прежних высоких темпов роста потребления топлива. К тому же их сохранение — это необходимость новых капиталовложений, объемы которых и без того в истекшем десятилетии существенно увеличились.

Совершенствование регионального сбережения ресурсов является задачей всемерной экономии топливно-сырьевых материалов, затраты на которые составляют 25—30% производственной стоимости автомобильных перевозок. При этом следует помнить, что для получения современных топливно-смазочных материалов (ТСМ) для автотранспортных средств в качестве основного сырья используется нефть, являющаяся невозобновляемым природным ресурсом и потому одним из наиболее ценных. Именно поэтому экономия жидкого нефтяного топлива на автомобильном транспорте имеет особое значение.

Проблема ресурсосбережения весьма сложна и многогранна. С одной стороны, автомобильный транспорт является конечным потребителем продукции ряда обеспечивающих отраслей (автомобильной, нефтеперерабатывающей, химической и др.), технический уровень и качество которой фактически служат основой для установления нормативов потребления ряда эксплуатационных материалов и оказывает существенное влияние на их расход при эксплуатации автомобильного транспорта. Однако не меньшие резервы экономного использования эксплуатационных материалов находятся на самом автомобильном транспорте и связаны с правильной организацией перевозок, их техническим обеспечением, рациональным применением этих материалов (рациональной организацией, планированием, координацией, контролем за доставкой ТСМ) и многими другими факторами.

Топливо применяют в дорожном хозяйстве (нефтепро-

дукты, каменный уголь, дрова, торф, сланцы) для разогрева битума, приготовления асфальто- и цементобетона, растворов, обеспечения работы строительной техники, транспортных средств и т.д.

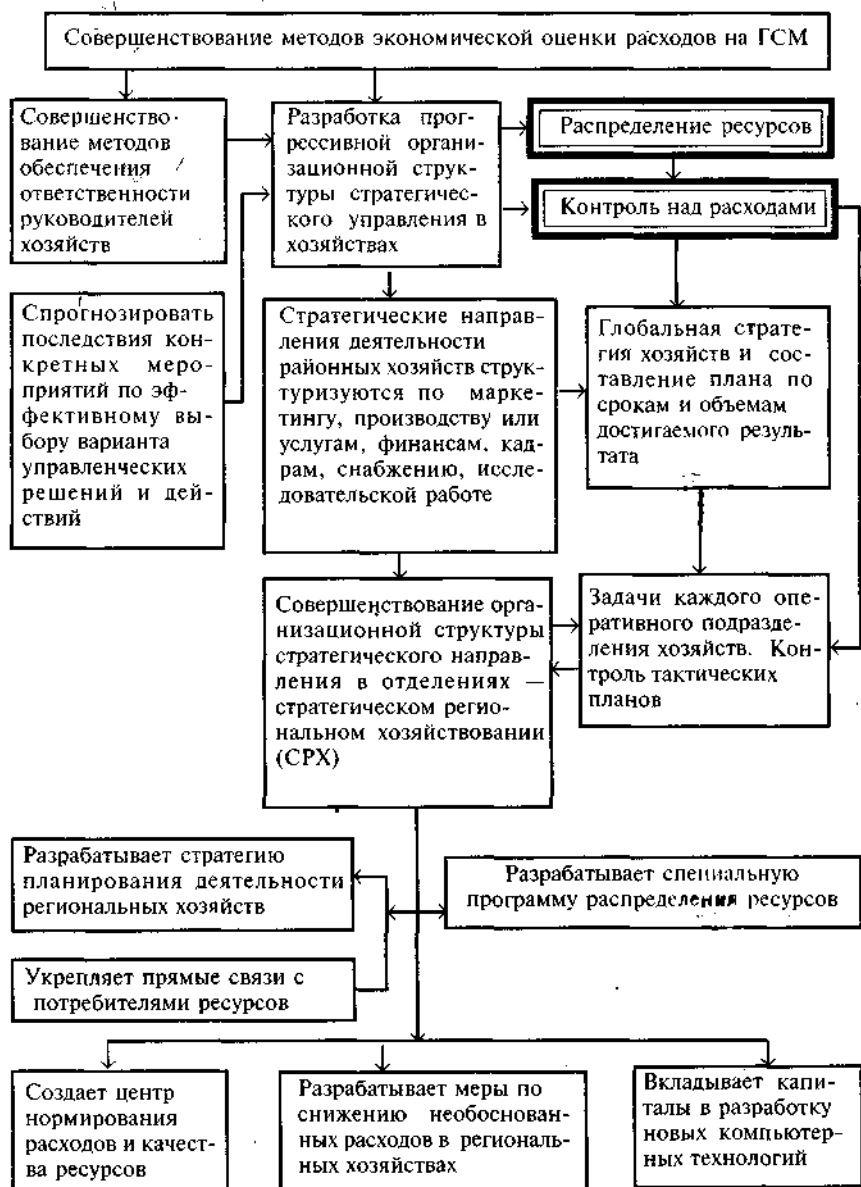
Например, ежегодно в системе ГАК «Узавтойул» расходуется на топливо около 3,5 млрд сумов (в 1999 г. — 3731,8 млн сум., 2001 г. — 3151,98 млн сум.), а в ГАО «Наманганавтойул» за 2001 г. эти цифры находятся в пределах 230 млн сумов. В натуральном разрезе ГАО «Наманганавтойул» использовано 554 тыс. тонн автомобильного бензина и 1423 тыс. тонн дизельного топлива за 2001 г. Ежегодное производство автобензина и дизельного топлива достигает 3,8 млн тонн.

Чтобы оценить эффективность деятельности дорожно-транспортных хозяйств, нужно определить, какова функция каждого хозяйства и его членов. Выявление задач — достаточно *трудный этап в оценке расходов на процедуры*, тесно связанный с их согласованием. Оценка результатов по хозяйствам объекта исследования имеет смысл только после того, как четко и правильно определены задачи.

Второй и третий этапы экономической оценки расходов на горючесмазочные материалы — это определение того, какой уровень результатов достигнут, как различные варианты управленческих действий и решений влияют на этот уровень.

К заключительному этапу экономической оценки расходов на горючесмазочные материалы в дорожно-транспортных хозяйствах ГАО «Наманганавтойул» относят сравнение результатов по их затратам. Экономическая оценка расходов в хозяйствах не может быть более обоснованной, чем процесс определения задач.

Совершенствование методов экономической оценки расходов в хозяйствах связано с совершенствованием методов обеспечения ответственности руководителей хозяйств (см. схему на с. 273). Если прогнозируются последствия конкретных мероприятий, то появится возможность рационального или эффективного выбора варианта управленческих действий и решений. Главная цель исследований по такому предмету — разработать прогрессивную организационную структуру стратегического управления в хозяйствах ГАО



Совершенствование методов экономической оценки расходов на ГСМ в районном дорожно-транспортном комплексе системы ГАО «Наманганавтойул»

«Наманганавтойул». Поскольку распределение ресурсов и контроль над расходами в основном осуществляется руководством предприятия, поэтому выше уделено внимание административной ответственности.

Стратегические направления производственно-сбытовой деятельности районных дорожно-строительных хозяйств и предприятий автотранспорта, дорожно-строительных машин и оборудования системы ГАО «Наманганавтойул» разрабатываются руководством ГАО «Узавтойул», а организационная структура стратегического направления в отделениях (стратегическое региональное хозяйствование, стратегическая зона хозяйствования) — руководством определенной территории или региона.

Здесь активным звеном управленческой структуры являются стратегические региональные хозяйствования. В то же время задачи каждого оперативного подразделения предприятий и хозяйств (автотранспорта, дорожно-строительных машин и оборудования, мостостроительных машин и оборудования) и глобальная стратегия предприятий и хозяйств, формируемые на высшем уровне управления, служат для оперативных подразделений руководящей линией, которые на этой основе разрабатывают так называемые тактические планы.

Стратегические региональные хозяйствования должны:

- разрабатывать стратегию планирования производственно-финансовой деятельности региональных хозяйств и предприятий системы ГАО «Наманганавтойул»;
- укреплять прямые связи с потребителями ресурсов путем расширения рекламной деятельности;
- вкладывать капиталы в разработку новых компьютеризированных технологий;
- разрабатывать специальные программы распределения ресурсов;
- создавать центры качества и норм расходования ресурсов для улучшения изобретательской, рационализаторской и производственной деятельности;
- снижать необоснованные расходы в хозяйствах региона.

Управляющий стратегическим региональным хозяйствованием несет ответственность как за разработку, так и за выполнение стратегического плана по своему стратегичес-

кому региональному хозяйствованию (СРХ). Они наделяются дополнительными полномочиями, которые позволяют им привлекать к достижению стратегических целей ресурсы входящих в них производственных отделений. Для СРХ устанавливаются показатели оценки деятельности и определенный порядок их стимулирования. Наряду с обязательными для всех показателями (прибыль, объем работ, фондоотдача) для них устанавливаются показатели динамики достижения долгосрочных целей:

- этапы разработки и освоения новой продукции (работ, услуг);
- наращивания производственных мощностей;
- увеличения объема работ (продажи, реализации) и др.

СРХ несут ответственность за выбор области деятельности, разработку конкурентоспособности услуг, работ и сбытовой политики, формирование номенклатуры работ, услуг, продукции. Как только номенклатура услуг, работ, продукции разработана, ответственность за реализацию прибыли в некоторых дорожно-транспортных хозяйствах (предприятиях) передается в соответствующие производственные отделения.

Главными критериями образования СРХ внутри системы ГАО «Наманганавтойул» являются:

- эффективность развития по данному стратегическому направлению;
- эффективное использование технологий;
- высокий уровень рентабельности.

При создании СРХ следует учитывать:

- потребности, которые нужно удовлетворить;
- переход к новым технологиям;
- типы и особенности клиентур;
- степень развития спроса, государственного регулирования деятельности ГАО, экономической, социально-политической, технологической стабильности в стране.

В разработке стратегии предприятий и хозяйств желательно пользоваться моделированием процессов. Разработка стратегии финансовой, управления сбытом, производственной, распределения капиталовложений на основе моделей стратегического развития с применением математического про-

граммирования считается наиболее прогрессивным методом. Обычно модели стратегического развития разрабатываются для каждого производственного отделения или СРХ, а затем далее — до компании «Узавтойул». Модели используются в основном для оценки стратегического развития производственных отделений на 5—10 лет вперед.

Новая система регионального управления направлена больше на разработку стратегии и технической, технологической, экономической политики, а не на достижение финансовых показателей. Ее характеризуют возрастающая ориентация производства (услуг, работ) на конечный потребительский спрос, быстрая сменяемость номенклатуры работ, услуг, продукции, внедрение в новые отрасли, активизация новых направлений деятельности. Стратегические управленческие решения исходно влияют на номенклатуру работ, услуг, продукции, но последние, в свою очередь, оказывают обратное воздействие на стратегические решения.

Не следует забывать, что источником стратегических решений служит высший уровень управления, поскольку именно там сосредоточивается информация, а также центральные службы и руководители всех производственных отделений. Выявление стратегических проблем и выработка стратегических решений на ранних стадиях долгосрочного планирования осуществляются «сверху вниз», то есть высшим звеном управления и плановым аппаратом во взаимодействии.

Вместе с тем многие цели, имеющие стратегическое значение, возникают за рамками процесса планирования и поступают от руководителей высшего звена либо вырабатываются в процессе взаимодействия.

Важную роль в сборе информации приобретает плановый аппарат, в том числе центральный плановый отдел (служба) и плановые отделы отделений. В прогнозировании спроса в широких масштабах используются такие сложные количественные методы, как экономико-математические модели и машинное моделирование, а также менее сложные: экстраполяция временных рядов, экспертные оценки. Обычно ГАК «Узавтойул» рассчитывает риск по всем видам выполняемых работ (услуг), однако для обеспечения устой-

чивости компании особое внимание обращается на снижение уровня колебаний совокупной прибыли всех хозяйств (предприятий). Отсюда стремление к выравниванию колебаний прибыли по разным видам работ (услуг).

С другой стороны, количественная оценка результатов предлагаемого варианта стратегического управления в дорожно-транспортном комплексе включает не только сравнение вариантов функционирования системы без рассматриваемого варианта, но также сравнение с наилучшим среди других альтернативных вариантов, чтобы убедиться в оптимальности предлагаемого.

Стратегическое управление в дорожно-строительном комплексе во многом зависит от принципов управления хозяйств и предприятий, перспектив их развития и принятых методов планирования. В современных условиях изменился подход к разработке стратегии хозяйств и предприятий. Если раньше считалось, что стратегия, дающая дорожно-строительным хозяйствам и транспортным предприятиям преимущества в конкретной борьбе, должна быть известна лишь узкому кругу руководителей хозяйств и не предаваться гласности, то сейчас отдается предпочтение открыто сформулированной стратегии. Итак, стратегия должна быть не только делом управляющих, но и делом ее непосредственных исполнителей, в особенности работников, занятых в области научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ (НИОКР), производства и сбыта, участвующих как в разработке стратегии, так и в ее реализации.

12.7. Прогрессивные методы снижения расходов автомобильного топлива

Экономное использование автомобильного топлива в дорожном хозяйстве Узбекистана является одной из важнейших задач специалистов ГАК «Узавтоюл» на современном этапе рыночных отношений.

Методы и методика экономической оценки затрат на автомобильное топливо рассматривались в трудах ряда ученых (проф. Н.Я.Говорущенко, Е.С. Кузнецов, В.П. Воронов, И.И. Карбанович, В.Н. Иванков, В.И. Ерохов и др.).

Например, в трудах Н.Я.Говорушенко групповые нормы расхода бензина и дизельного топлива грузовых автомобилей рассчитываются по следующей формуле:

$$H = 0,01K_r(H_0 l_c + H_g W), \text{ л};$$

$$Q_y = K_r K_n (H_0 + H_g q_a \gamma \beta) : 100 q_a \gamma \beta = 0,01 K_r K_n (H_0 / q_a \gamma \beta + H_g), \text{ л/ткм};$$

$$Q_y = 10\rho K_r K_n (H_0 / q_a \gamma \beta + H_g) l_{cp}, \text{ г/т};$$

$$Q_y = 0,01K_r + K_n / V_a ((R_1 + R_2 V_a^3 / q_a \gamma \beta) + R_3 V_{max}), \text{ л/ткм},$$

где K_r — коэффициент сезонного увеличения нормы; H_g — дополнительная норма на каждые 100 ткм, л/100 ткм; l_c — пробег автомобиля за сутки, км; H_0 — основная норма расхода топлива для порожнего автомобиля, л/100 км; W — выполненная транспортная работа, ткм; q_a — грузоподъемность автомобиля, т; $\gamma \beta$ — коэффициенты использования грузоподъемности и пробега автомобиля, соответственно; H — норма расхода топлива, л/100 км; Q_y — удельный расход топлива автомобиля, г/т; K_n — культура эксплуатации низкой группы; ρ — плотность топлива, г/см³; R_1, R_2, R_3 — дорожные, транспортные и атмосферно-климатические условия эксплуатации автомобилей (R_3 — постоянный для данного автомобиля — 1,06—1,18); V_a — скорость движения автомобиля, км/ч.

Создание унифицированных методов учета и анализа финансовой отчетности по расходам топлива может быть достигнуто на основе интеграционной системы управления производством, заготовкой, распределением, перевозкой, хранением, переработкой, сбытом и потреблением светлых нефтепродуктов. При этом менеджеры должны быть знакомы с основными принципами организации и планирования, учета и анализа финансовой деятельности подразделений предприятия, ориентироваться в рыночной конъюнктуре, уметь прогнозировать кризисные ситуации и разрабатывать методы выхода из них.

Организация учета топливодвижений требует колоссального труда, профессиональных знаний, финансовых средств, мощной материально-технической базы снабженческо-сбы-

товых предприятий. В условиях либерализации экономики страны важное значение приобретает разработка программы учета потребности потребителей в топливно-смазочных материалах (ТСМ), создание рациональной организационной структуры управления подготовкой, перевозкой, снабжением и сбытом автотоплива, изучение современных требований торгово-посреднической деятельности бирж, создание межведомственной кооперации, совершенствование хозяйственного и экономического механизма топливодвижения между вышеперечисленными звеньями системы.

Использование автомобильного топлива происходит в основном в рабочей зоне водителя и частично на рабочем месте. Каждая единица грузового автомобильного транспортного средства (АТС — их в республике около 300 тыс. ед.) потребляет ежедневно 30—50 литров, по республике это выходит около 10 тыс. тонн за рабочий день, или около 2,5 млн тонн в год. Если учесть еще автобусный парк (около 200 тыс. ед.) и автомобили населения (около 1 млн ед.), то нетрудно представить целесообразность рационального использования и учета расхода топлива каждым водителем. Поэтому руководителям предприятий и их подразделений следует на должном уровне организовать административный и финансовый контроль за расходом топлива.

Для этого от каждого хозяйственного подразделения получают финансовую отчетность стандартной формы по важнейшим экономическим показателям его деятельности. Организационно финансовый контроль осуществляется через подразделения на разных уровнях управления.

Экономное расходование ТСМ во многом зависит от рациональной организации топливного хозяйства (автозаправочные станции), а именно: отдел материально-технического снабжения должен контролировать обеспечение необходимого уровня организации топливного хозяйства, поскольку неорганизованность приема и выдачи ТСМ приводит к значительным непроизводительным потерям. На АЗС потери топлива снижаются с установлением компьютерного счетчика. Потери могут происходить вследствие испарения, утечки, загрязнения и проливов.

Для рационального использования топлива необходимы

технически и экономически обоснованные трудовые, материальные и финансовые нормы и нормативы, порядок и методы их формирования, обновления и использования при организации работ и разработке планов.

Есть резервы экономии топлива и других материалов за счет качественного технического обслуживания и текущего ремонта автомобилей, правильной их эксплуатации. Экономия топлива также зависит от эксплуатационного и технического качества дороги, квалификации водителя, качества топлива, технического состояния автомобиля и т.д.

Наряду с рассмотренными выше экономическими проблемами дорожного хозяйства Республики Узбекистан, одним из важнейших мероприятий по снижению расходов материально-технических ресурсов является разработка оперативного метода управления сбытом в дорожно-транспортном комплексе ГАК «Узавтойул» и ее подразделениях.

Снижение финансовых расходов на материальные ресурсы часто связывается с их распределением (бюджетом) и контролем над расходами.

Сметы доходных статей составляются обычно сотрудником финансовой службы, скорее всего центральным бюджетным органом страны и области. Доходные и расходные статьи сопоставляются и на этой основе составляются планы по финансированию дефицита.

Существует тесная связь между рациональным составлением бюджета и снижением расходов на ресурсы. Если принята расширенная программа, то нужно больше денежных средств, а если программа сокращена — меньше. Необходим хорошо продуманный и всесторонне обоснованный план-документ. Это означает, что стратегические цели достигаются оперативным, тактическим планированием распределения ресурсов.

В оперативном плане устанавливается статус подразделения, анализируется характер его текущих деловых операций, выявляются их сильные и слабые стороны, риски, уязвимость, определяется доля рынка каждого подразделения стратегического хозяйствования.

К оперативным мероприятиям по снижению уровня рас-

ходов на топливные материалы относятся: выбор оптимальной структуры грузопотоков, местонахождение пунктов погрузки и выгрузки, расстояние между ними, тип автомобильного подвижного состава, уровень цен на горючесмазочные материалы и др.

Внутренние факторы по снижению расходов на горючесмазочные материалы, такие как рост производительности труда водителей, работников и ИТР, улучшение технико-эксплуатационных показателей использования автотранспортных средств (АТС) и дорожно-строительных машин (ДСМ), экономия в расходовании горючесмазочных материалов (ГСМ), сокращение административных работ (периодов) и т.п., складываются из самых разнообразных мероприятий и работ ДТК.

Организация работ по оперативному управлению сбытом ГСМ дорожных хозяйств зависит от мощности, производственной базы и провозной способности подразделений.

Таким образом, оперативные мероприятия по снижению фактических расходов на материальные ресурсы достаточно многовариантны. Но главным здесь является решение конкретных задач, указание даты их выполнения, назначение ответственных за реализацию заданий, создание условий для выполнения плана и учет возможных препятствий.

Ключевые термины

Государственная акционерная компания (ГАК), организация транспортного процесса, материально-техническая база дорожного хозяйства, транспортный рынок, транспортный комплекс, научный подход, стратегическое планирование, стратегическое управление транспортным комплексом, организация управления, процесс управления, инструмент управления, управление поведением системы, подрядный способ производства, концентрация производства, специализация, кооперирование, ИКТ, веб-сайт, материально-техническое снабжение предприятий, транспортное хозяйство, транзитная форма снабжения, принципы планирования, ответственность руководителей, административная ответственность, стратегическое региональное хозяйствование (СРХ), моделирование комплексной экономической оценки расходов, оперативный метод управления сбытом.

Контрольные вопросы

1. Какова структура дорожного хозяйства Узбекистана?
2. Что из себя представляет транспортный комплекс?
3. Какая связь между развитием автодорог и показателями использования разных видов транспорта?
4. Перечислите факторы, влияющие на физический износ дорог.
5. Что является исходной основой для стратегического планирования и управления дорожно-транспортным комплексом?
6. В чем суть процесса управления дорожным хозяйством?
7. Какие практикуются способы ведения строительных работ?
8. Приведите краткие сведения о концентрации, специализации и кооперировании на предприятиях дорожного хозяйства.
9. Можно ли усовершенствовать систему управления предприятием в дорожном хозяйстве?
10. Перечислите основные принципы разработки стратегических планов развития и размещения предприятий дорожного хозяйства.
11. Раскройте суть экономических проблем развития и размещения предприятий дорожного хозяйства.
12. Опишите порядок решения задач, связанных со стратегическим планированием развития и размещения предприятий дорожного хозяйства.
13. Почему придается столь весомое значение стратегическому управлению предприятиями компании «Узавтойул»?
14. Как осуществляется снабжение материальными ресурсами дорожно-строительного и ремонтного производства?
15. Какова роль транспорта в снабжении дорожно-строительного и ремонтного производства?
16. Как улучшить организацию материально-технического снабжения предприятий дорожного хозяйства?
17. Как разрабатывается план закупок материальных ресурсов в дорожном хозяйстве?
18. Для чего разрабатывается программа учета расхода топливных ресурсов?
19. Дайте характеристику оперативному методу управления сбытом топливных ресурсов.

Глава 13. ЭКОНОМИКА ТОРГОВЛИ И ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

13.1. Торговля, ее показатели и классификация

Торговля является важнейшей отраслью социальной инфраструктуры. Она осуществляет товарное обращение предметов потребления, предназначенных для удовлетворения материальных и культурных потребностей населения. Уровень развития торговли в значительной степени определяет экономический, социальный, политический и психологический климат в стране. Укрепление материально-технической базы торговли способствует решению важнейших задач перехода к рыночным отношениям.

После обретения Узбекистаном независимости были нарушены централизованные поставки, начавшийся рост цен на товары, сырье, разрыв торгово-денежных отношений со странами СНГ оказали дестабилизирующее влияние и явились результатом экономического спада. Особенно чувствителен спад был в производстве промышленных товаров, в частности товаров длительного пользования. Снизилось потребление населением продовольственных и непродовольственных товаров. Например, в 1992 г., по сравнению с 1990 г., непродовольственных товаров на душу населения было продано меньше на 40%; из продовольственных товаров: мяса и молока — на 16%, сахара — на 53,8%, зато продажа овощей увеличилась на 15,9%, картофеля — на 8%.

Тенденции в структуре и факторах роста ВВП в Узбекистане показывают, что высокие темпы, достигнутые за 1997—2000 гг. (5,2%, 4,4, 4,4, 4,0%), были обеспечены, в первую очередь, за счет роста объема услуг (торговля, общественное питание и пр.) и чистых налогов. На долю этого фактора приходилось 50—58% прироста всего ВВП.

Товарооборотом называется процесс движения товаров

от производителей до потребителей в форме актов купли-продажи. Совокупность актов купли-продажи товаров образует статистический показатель товарооборота.

К товарообороту не относится переброска товаров с одного товарного склада на другой в пределах одной торговой организации, так как при этом не происходит продажа. Также не относится к товарообороту и продажа услуг, связанных с личным обслуживанием населения (обороты пассажирского транспорта, парикмахерских, бань, кинотеатров и т.п.), так как здесь есть оборот, но нет предмета продажи — товаров. Следовательно, товарооборот образуется только при наличии движения товаров в форме продажи.

Итак, основными показателями товарооборота являются реализация (продажа) товаров, поступление (покупка) и товарные запасы. Взаимная связь этих показателей, характеризующих товарооборот как непрерывный процесс движения товаров, может быть выражена такой балансовой формулой:

$$Зн + П = Р + Зк,$$

где $Зн$ — товарные запасы на начало периода;

$П$ — поступление товаров за период;

$Р$ — реализация товаров за период;

$Зк$ — товарные запасы на конец периода.

Различают розничный и оптовый товарообороты.

При *розничном товарообороте* покупателями выступают потребители товаров (население); при *оптовом* — организации и предприятия.

Роль оптового товарооборота в процессе воспроизводства заключается в товарном обеспечении розничного товарооборота, а роль розничного товарооборота состоит в том, что он осуществляет заключительную стадию товарного обращения и удовлетворяет потребность населения в товарах народного потребления.

Размер розничного товарооборота Республики Узбекистан в 2000 г. составил 1221,2 млрд сумов, из них 96,8% приходилось на негосударственный сектор экономики.

При движении товаров от производителей к потребителям одна и та же масса товаров может быть продана не-

сколько раз. Такие продажи товаров образуют повторный счет в оптовом товарообороте. Сумма всех оптовых и розничных продаж называется *валовым товарооборотом* (товарооборот всех торговых предприятий).

Для национальной экономики основной категорией является розничный товарооборот, характеризующий завершение процесса хождения товаров и переход их в сферу личного потребления. Но для отдельной торговой организации или системы имеет большое значение ее *чистый товарооборот*. Он характеризует реальный объем проданной товарной массы (товар производителей, первые продажи созданной товарной массы), и по нему исчисляются показатели скорости товарооборота, уровень издержек обращения и другие качественные показатели торговли.

Для характеристики товародвижения используется *коэффициент звенности* — среднее число торговых звеньев, через которые осуществлялась продажа товаров на пути их движения от производителей к потребителям.

Торговые организации стремятся снизить коэффициент звенности, так как чем меньше звеньев проходит товар, тем быстрее и с меньшими издержками обращения он доходит до потребителя. С этой целью торговые организации проводят рационализацию товародвижения, расширяют централизованный завоз товаров, устанавливают связи непосредственно с производителями, ликвидируют излишние торговые звенья и встречные перевозки.

13.2. Внешнеэкономические связи и внешнеторговый оборот

Одной из задач управления экономикой торговли является выработка принципов налаживания внешних связей, самостоятельного определения путей интеграции республики в мировую экономическую систему. Мирохозяйственные связи берут начало в мировой торговле, которая прошла путь от единичных внешнеторговых сделок до долгосрочного крупномасштабного торгово-экономического сотрудничества.

Международная торговля — особый вид торговли, в котором товары пересекают государственные границы, попа-

дая в орбиту мирового рынка — «рынка без границ». Иначе говоря, с помощью внешней торговли страны могут развивать специализацию своей экономики, повышать производительность своих ресурсов, увеличивать валовой объем производства. Значит, мировой рынок является производным от внутренних рынков стран.

Мирохозяйственные связи объединяют государства, имеющие свою национальную и экономическую самобытность. Основными критериями, отличающими различные хозяйственные системы, являются возможность использования передовых технологий производства и совершенных технических средств, а также степень овладения принципами рыночного устройства экономики.

Реализация сравнительных преимуществ — главный двигатель международной торговли. Каждой стране выгоднее производить и экспортировать те товары, при изготовлении которых производительность труда на ее предприятиях превосходит производительность труда на аналогичных предприятиях других стран. Результаты торговли отражаются на товарообороте торгующих стран.

В Узбекистане проводится последовательная политика, направленная на развитие и всестороннее расширение международных экономических связей. Используется режим наибольшего благоприятствования с 38 странами дальнего зарубежья, с 34 странами заключены соглашения «О защите и взаимном поощрении инвестиций».

Участие Узбекистана в мировом сотрудничестве и международном разделении труда определяется его природно-географическими, культурными, историческими условиями, трудовыми навыками населения и другими потенциальными возможностями.

Расширяется сфера самостоятельного выхода местных предприятий, компаний на мировой рынок, что стимулирует создание новых организационно-хозяйственных структур. Заметно увеличилась самостоятельность территориальных и региональных образований в области внешнеэкономических связей (ВЭС). Со своей продукцией на внешний рынок выходит ряд промышленных предприятий республики: Чирчикское объединение «Химпром», ГАО «ТАПОиЧ», ПО «ТТЗ», Алмалыкский ГМК, Ташсельмаш, Узбексель-

маш, Таштекстильмаш, Ташкентский и Бухарский текстильные комбинаты, Самаркандский завод киноаппаратуры, Ташкенткабель и др.

На всех предприятиях-экспортерах, в соответствующих министерствах и ведомствах Узбекистана созданы маркетинговые службы, действующие в тесном контакте с МВЭС республики. Последнее оказывает содействие национальным экспортерам в проведении маркетинговых исследований, поиске и сегментации конечных потребителей, позиционировании товаров, информационном обеспечении, установлении первичных контактов.

МВЭС также проводит стратегические и маркетинговые исследования внешних рынков сбыта, моделирует долгосрочные и тактические прогнозы (планы) развития конъюнктуры цен по номенклатуре экспортируемых товаров, осуществляет меры, направленные на объективное формирование цен по стратегическим экспортным позициям. За последние годы подготовлены аналитические обзоры по ряду товарных рынков, в частности золота, полиэтилена и поливинилхлорида, продукции текстильной промышленности, каолина, авиационной техники, автомобилей, цветных металлов, плодоовощной продукции и др.

В настоящее время особое внимание уделяется усилению маркетинговых институтов в регионах (Самарканд, Андижан и Бухара) и обучению представителей областей (Кашкадарьинской, Сурхандарьинской, Самаркандской, Андижанской, Ферганской, Наманганской, Бухарской и Навоийской) инструментам и процедурам проведения маркетинговых исследований.

Другим элементом маркетинговой и торговой политики государства на внешних рынках является создание зарубежной сети коммерческих торговых домов в виде акционерных обществ и совместных предприятий с использованием опыта ведущих универсальных торговых компаний, маркетинговых и консалтинговых фирм. В настоящее время за рубежом функционирует свыше 180 предприятий и представительств, созданных резидентами Республики Узбекистан. Из них 169 (92,4%) расположено в странах СНГ. Статьями экспорта, реализуемого через собственные узбекские предприятия за рубежом, являются автомобили, мебель, продукция

химической, текстильной и легкой промышленности, строительные материалы, приборы и оборудование, алкогольные и безалкогольные напитки, кондитерские изделия.

Поступлению дополнительных валютных средств в республику от экспорта хлопка служат и таможенно-консигнационные склады и контейнерные терминалы, созданные в Бухарской и Сырдарьинской областях. Они предоставляют весь комплекс логических услуг международным трейдерам, приобретающим узбекский хлопок. Традиционно хлопковые трейдеры принимали хлопок в портах отгрузки для временного хранения и дальнейшей реализации конечным потребителям. Теперь узбекские экспортеры и трейдеры имеют возможность реализовать узбекский хлопок непосредственно с территории Узбекистана с доставкой до конечного потребителя, исключая хранение в портах. В частности, в 2000 г. с Бухарского терминала было отгружено более 17 тыс. тонн хлопка, а с Ак-Алтинского — около 63 тыс. тонн.

С 1999 г. для проведения товаров на внешние рынки, предоставления потребителям достоверной информации о товарах и развития конкуренции товаропроизводителей в республике начато внедрение штрихового кода. Если в 1999 г. только 18 предприятий имели 135 штриховых кодов, то в 2000 г. уже 75 предприятий получили 858 оригинал-макетов штрих-кодов.

На основе создания СП с участием иностранных компаний в республике была увеличена переработка хлопка-волокна, что позволило расширить номенклатуру поставляемой на экспорт хлопковой пряжи, начат выпуск сыров, фруктового пюре, соков, пива и напитков. Начали экспортироваться новые виды товаров — легковые автомобили и автобусы, автотракторные фильтры (топливные, масляные, воздушные), особо тонкие электрические провода, электробытовая техника и аппаратура, кормоуборочные комбайны, бензин и дизельное топливо, продукты переработки сельскохозяйственной продукции, обувь и т.д.

Расширен экспорт услуг, в частности, по перевозке граждан зарубежных государств авиакомпанией «Узбекистон хаво йуллари». В целях развития экспортных услуг в области туризма национальной компанией «Узбектуризм» осуществляется ряд проектов по строительству новых и реконструк-

ции существующих гостиниц с участием иностранного капитала. Завершена реконструкция гостиницы «Узбекистан», строится гостиница «Президент-отель» в Самарканде и реконструируется гостиница «Хорезм» в Ургенче.

Следует подчеркнуть, что глобализация экономики допускает существование процессов интеграции. Иными словами, через региональные ассоциации постепенно обеспечивается выход на режим глобальной свободной торговли.

Ранние стадии экономической интеграции имеют тенденцию сосредоточения на уменьшении торговых барьеров и формировании таможенных союзов. Ныне на повестку дня выходят такие вопросы, как отмена нетарифных барьеров, регулирование рынков, развитие общеэкономической стратегии на микро-, мезо- и макроуровне.

За годы независимости существенно увеличились объемы внешней торговли Узбекистана. Своего пика внешнеторговый оборот республики достиг в 1996 г. — более 9 млрд долл. США. Однако в 1997—1998 гг. из-за падения мировых цен на основные экспортные товары Узбекистана, прежде всего на хлопковое волокно и золото, и финансовых кризисов в Юго-Восточной Азии и России внешнеторговый оборот республики сократился. Несмотря на это, по итогам 2000 г. его объем возрос, по сравнению с 1992 г., на 3,9%. Совокупный внешнеторговый оборот Узбекистана за 2000 г. составил 6212,1 млн долл. США. При этом на экспорт пришлось 52,5%, на импорт — 47,5%, что обеспечило положительное сальдо в 317,3 млн долл. США.

Обеспечен стабильный рост физических объемов экспорта при последовательной диверсификации его структуры. В 2000 г. доля продукции с высокой добавленной стоимостью достигла в общем объеме экспорта 36%, в то время как в 1998 г. она составляла 25%. За период с 1992 по 2000 г. сальдо внешнеторгового оборота было положительным (за исключением 1996 и 1997 гг.).

Изменилась и расширилась география внешней торговли, которая в начале 90-х гг. была в значительной степени ориентирована на страны СНГ. В результате маркетинговых исследований и проводимой политики по сегментации рынков произошло перераспределение товарных потоков между рынками дальнего зарубежья и стран СНГ. В частности, если

в 1994 г. на страны СНГ приходилось 57,8% внешнеторгового товарооборота республики, а на страны дальнего зарубежья — 42,2%, то в настоящее время — соответственно 37% и 63%.

На сегодняшний день торгово-экономические отношения установлены более чем со 140 странами мира, экспорт осуществляется в более 80 стран мира.

За годы независимости позитивно изменилась структура экспорта. В ней уменьшилась доля сырьевых ресурсов, которые все в больших объемах направляются на потребление внутри республики для производства товаров. Наряду с традиционными товарами — хлопком, пряжей, тканями, цветными металлами, продукцией химической отрасли, в структуре экспорта прочное место заняли продукты нефтепереработки, сельскохозяйственная техника, легковые автомобили, автобусы городского типа, сложная бытовая электроника, то есть в экспорте увеличилась доля машин и оборудования.

Доля хлопка-волокна в объеме экспорта уменьшилась с 47,9% в 1992 г. до 27,5% в 2000 г. Значительно вырос в экспорте удельный вес услуг: практически отсутствовавший в 1992 г., в 2000 г. он составил 30,2%. Увеличился за эти же годы и экспорт продовольственных товаров: с 3,2% до 5,4%. Номенклатура экспорта пополнилась такими товарами, как комплексные химические удобрения, обогащенный каолин, волластонит, изделия из камня и керамики, различные виды мебели и предметы домашнего обихода.

В последнее время узбекскими экспортерами освоены и задействованы такие распространенные формы внешнеторговой деятельности, как лизинг, поставка товаров через торговые дома и дилерские сети, шире стали использоваться преимущества консигнационных складов на территории страны и за рубежом.

Освоение и увеличение производства конкурентоспособных на мировом рынке товаров (работ, услуг) и обеспечение их реализации на внешних рынках определены руководством республики основными приоритетами в развитии ВЭС. Обеспечение выпуска новой продукции предусмотрено, в первую очередь, в базовых, структурообразующих отраслях промышленности, таких как нефтегазодобывающая,

нефтехимическая, химическая, транспортные коммуникации, энергетика, и в тех отраслях, где Узбекистан имеет конкурентное преимущество — легкой, шелковой, плодово-овощной, туризме, производстве строительных материалов.

Расширению объемов экспорта и повышению в нем доли готовой продукции будет способствовать дальнейшее развитие нетрадиционных, наукоемких и высокотехнологичных отраслей автомобилестроения, самолетостроения, телекоммуникаций, производства компьютеров.

Одновременно с политикой экспортрасширения правительством проводится политика развития локализирующих производств, для которых на территории республики имеются необходимые ресурсы. Сокращение импорта на протяжении последних лет объясняется, прежде всего, увеличением объемов внутреннего производства. За годы независимости в Узбекистане значительно сократился импорт продовольствия — с 36,8% в 1992 г. до 12,3% в 2000 г., что свидетельствует об успехе программы по развитию производства продовольственных товаров. Существенную роль в общем сокращении импорта сыграло уменьшение завоза пшеницы, что стало возможным благодаря успеху политики зерновой независимости. Резко снизилась за этот же период доля энергоносителей в импорте: с 25,5% до 3,8%.

Необходимо отметить увеличение импорта инвестиционных товаров (машин и оборудования) — с 9,2% в 1992 г. до 35,4% совокупного импорта в 2000 г. Это наглядно отражает направленность экономической политики правительства на структурную перестройку отраслей, модернизацию и развитие национальной индустрии. Рост импорта услуг до 8,5% в 2000 г. (в 1992 г. такой статьи импорта у нас вообще не было) связан, в основном, с повышением тарифов за транспортировку товаров по территории сопредельных государств и отражает факт удаленности Узбекистана от рынков большинства торговых партнеров (напомним, что 61,8% импорта приходится на страны дальнего зарубежья и только 38,2% — на страны СНГ).

Существующая структура импорта объясняется продолжением структурной перестройки национальной экономики и внедрением современных высокотехнологичных производств, которые призваны обеспечить выпуск товаров на

уровне мировых стандартов. Основной упор делается на создание и развитие производств с законченным технологическим циклом, базирующихся преимущественно на собственном природном и сырьевом потенциале, применяющих передовую современную технологию, выпускающих продукцию, конкурентоспособную не только на внутреннем, но и на внешнем рынках.

13.3. Экономика предприятий общественного питания

В отрасли общественного питания занято значительное количество работников производства (повара, кондитеры и др.), которые создают новые потребительские стоимости (продукция собственного производства). Удельный вес работников производства в общей численности работников зависит от типа расселения населения, предприятия, объема и состава товарооборота, степени использования полуфабрикатов и др.

Товарооборот как показатель объема хозяйственной деятельности предприятий общественного питания и его состав оказывают существенное влияние на общую величину затрат труда.

На крупных предприятиях имеются возможности для сокращения потерь времени, механизации трудоемких производственных процессов, специализации работников, что в конечном счете приводит к повышению эффективности труда.

Для повышения эффективности работы предприятий общественного питания большое значение имеет изучение производительности труда работников производства пищи и обслуживания, а именно работников, реализующих кулинарную продукцию и покупные товары (напитки, табачные изделия и др.), а также работников, организующих потребление. Только с функцией реализации связан труд кассиров, продавцов мелкорозничной сети. В реализации продукции участвуют также официанты, буфетчики, бармены, которые часть своего рабочего времени расходуют на расчеты с потребителями. Этот труд общественно необходимый, но непроизводительный. В городской торговле удельный вес продукции собственного производства гораздо выше, чем в

сельской: в тресте столовых — 60%; в ОРСах — 70%; в районном потребсоюзе — только 40%.

Труд, затрачиваемый на индивидуальном частном предприятии — кафе, столовой, ресторане и т.п., является общественно полезным, так как здесь производятся материальные блага, входящие в совокупный общественный продукт. В то же время этот труд, в силу его малой технической оснащенности и некоторых других обстоятельств, по своей производительности не может идти ни в какое сравнение с трудом в общественной сфере материального производства.

Труд, затрачиваемый на ведение домашнего хозяйства, также можно считать общественно полезным, хотя с точки зрения социальных интересов он не создает материальных благ и его производительность сравнительно низка.

Качество продукции и услуг, уровень развития и степень использования средств производства кулинарной продукции, состав персонала, его квалификация, характер и уровень организации труда, отношение специалистов, руководителей к труду и т.п. являются важными факторами роста производительности труда.

Так, в ресторанах затраты труда на производство кулинарной продукции составляют в среднем 40—50%, в столовых — 60—64%, в кафе — 57—60% от общих трудовых затрат. Такая разница в затратах труда объясняется особенностями производственно-торговой деятельности предприятий общественного питания различного типа. В ресторанах, где выше требования к культуре обслуживания потребителей, затраты труда на выполнение производственных операций имеют меньший удельный вес, чем в столовых и кафе, которые реализуют продукцию преимущественно методом самообслуживания.

Доля трудовых затрат на реализацию продукции собственного производства и покупных товаров составляет в среднем 10—15%, причем трудоемкость реализации кулинарной продукции в 3 раза выше, чем покупных товаров. Следовательно, при увеличении удельного веса товарооборота по продукции собственного производства уменьшаются затраты на ее реализацию.

Одновременно возрастают затраты труда персонала, занятого организацией потребления, поскольку эта функция

должна стать на предприятиях общественного питания доминирующей.

Организация потребления — это, с одной стороны, продолжение процесса производства, с другой — оказание необходимых материальных услуг. Поэтому труд персонала, связанного с осуществлением функции организации потребления (официанты, повара-раздатчики и др.), как и труд работников производства, следует считать производительным.

Затраты труда персонала предприятия общественного питания, имеющего прямое отношение к организации потребления, составляют в общих затратах труда на предприятиях общественного питания: в ресторанах — 43—45%, в кафе — 24—25%, в столовых — 20—23%.

Для повышения эффективности деятельности предприятий общественного питания необходимо разработать стратегическую программу по доминирующим группам: группа факторов роста производительности индивидуального труда, связанных только с экономией живого труда; группа факторов роста производительности совокупного (общественного) труда, связанных с экономией не только живого, но и овеществленного труда (использование исполнителей, цеха, предприятия, фирмы, компании).

Одна из проблем переходного к рыночным отношениям периода заключается в том, что подавляющую часть населения, занятого в домашнем хозяйстве и индивидуальных частных предприятиях общественного питания, составляют женщины.

Очередными специфическими особенностями отрасли общественного питания являются: местонахождение предприятия, сезонность, влияющая на ассортимент блюд, объем затрат на кулинарную продукцию и др.

Темпы роста товарооборота предприятий общественного питания мало отличаются от темпов роста розничной торговли, поэтому удельный вес товарооборота общественного питания существенно не изменился за последние годы и составляет 9—10% в общем объеме товарооборота.

Таким образом, производительные затраты в общественном питании явно преобладают — 90%. Это подтверждает правильность и целесообразность отнесения общественного питания к отраслям материального производства.

Ключевые термины

Товарооборот, розничный товарооборот, оптовый товарооборот, внешнеторговый оборот, валовой товарооборот, чистый товарооборот, скорость товарооборота, коэффициент звенности, МВЭС республики, создание зарубежной сети коммерческих торговых домов, внешние рынки сбыта, маркетинговые исследования, штриховой код.

Контрольные вопросы

1. Дайте разъяснения понятиям «розничный» и «оптовый» товарооборот.
2. Для чего служит штрих-код?
3. Изменилась ли география внешней торговли с обретением республикой независимости?
4. Какова структура экспорта республики в настоящее время?
5. Можно ли считать общественно полезным труд, затрачиваемый на ведение домашнего хозяйства?
6. Как повысить эффективность деятельности предприятий общественного питания?
7. В чем специфика отрасли общественного питания?

Глава 14. ЭКОНОМИКА ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА УЗБЕКИСТАНА

14.1. Формирование рыночной инфраструктуры

Инфраструктура — обслуживающая часть производственной, социальной и любой другой функциональной структуры; применительно к экономике — совокупность вспомогательных отраслей (подотраслей) производственной и непродуцственной сферы. Исходя из сказанного, инфраструктуру можно рассматривать в трех аспектах: рыночном, производственном и социальном.

С развитием рыночных отношений возникает потребность в создании соответствующей рыночной инфраструктуры, обслуживающей хозяйствующие объекты. Рыночная инфраструктура призвана обеспечить взаимосвязь между хозяйствующими субъектами на товарном, денежном рынке и рынке трудовых ресурсов и включает в себя банковскую систему, систему небанковских финансовых институтов, биржевые рынки, оптово-посреднические структуры, рынок консалтинговых и аудиторских услуг, биржу труда и пр.

Формирование рыночной инфраструктуры — достаточно сложный процесс, поэтому и проходит он в республике поэтапно.

Банковская система. Создание банковской системы, стабильно и эффективно функционирующей в условиях рыночной экономики, стало одним из важнейших направлений экономической политики Узбекистана. За годы независимости была создана двухуровневая банковская система с разделением функций Центрального и 38 коммерческих банков, значительно усовершенствована законодательная база, сформирована более эффективная платежная система. Центральный банк имеет 14 отделений, коммерческие — более 800 отделений. Из 38 коммерческих банков 4 государствен-

ных, 4 совместных, 10 частных, остальные — акционерные. Самый крупный среди коммерческих — Национальный банк. Были также внедрены международные стандарты в систему регулирования и надзора за деятельностью коммерческих банков с привлечением иностранного капитала в банковскую систему республики.

Отличительной особенностью системы коммерческих банков Узбекистана является то, что она объединяет сравнительно небольшое количество банков, основу которых составляют крупные коммерческие банки с широко разветвленной сетью филиалов по всей стране.

Банки являются активными участниками структурных изменений в экономике страны. Так, достаточно объемные кредиты направляются на финансирование сельского хозяйства и обслуживающих его отраслей, а также приоритетных инвестиционных проектов.

Кредиты банков предоставлялись таким базовым отраслям экономики, как нефтегазовая, химическая, транспортная, металлургическая, пищевая и ряду других. Участие банковской системы в проведении структурных реформ стало важной составляющей достигнутых результатов в экономике. Целенаправленные инвестиции банков в реальный сектор способствовали формированию промышленного потенциала, служащего надежной основой для дальнейшего динамичного развития страны.

Первые коммерческие банки стали создаваться в республике уже в конце 80-х — начале 90-х гг.: за 1989—1991 гг. были учреждены такие из ныне действующих банков, как Узавиабанк, Хамкорбанк (бывший Андижан-банк), банки «Турон» и «Ипак йули». В сентябре 1991 г. был образован Национальный банк ВЭД, в основные задачи которого входит развитие экспортоориентированных производств, привлечение иностранных инвестиций, эффективное использование валютных активов правительства по его поручению.

За 1994—1995 гг. был учрежден ряд специализированных банков: Асака-банк (финансирование предприятий автомобильной промышленности), Галла-банк (финансирование предприятий отрасли хлебопродуктов), Пахта-банк (финансирование сельскохозяйственных предприятий в области выращивания и переработки хлопка), Тадбиркор-банк (фи-

нансирование предприятий малого и среднего бизнеса), Алока-банк (финансирование предприятий связи) и др. Учредителями специализированных коммерческих банков выступили, главным образом, государственные предприятия, относящиеся к одной или нескольким смежным отраслям экономики, поскольку, во-первых, негосударственный сектор еще не владел достаточным капиталом, необходимым для создания банков; во-вторых, государство через специализированные банки обеспечивало финансовую поддержку перестраивающейся экономики.

В конце 1995 г. и первой половине 1996 г. были приняты основополагающие для банковской системы законы — «О Центральном банке Республики Узбекистан» и «О банках и банковской деятельности». Эти законы, в полной мере учитывающие опыт стран с развитой финансовой системой, получили положительную оценку международных финансовых организаций, в частности Международного валютного фонда и Всемирного банка.

Дальнейшие преобразования были направлены на качественное улучшение структуры банковского сектора через стимулирование притока в эту сферу экономики частного капитала, повышение уровня корпоративного управления в акционерных банках и усиление системы надзоров над банками. Конечными целями проводимых изменений стали активизация деятельности банковской системы в инвестиционных процессах, повышение роли банков в финансовой поддержке предприятий малого и среднего бизнеса и, в конечном итоге, формирование эффективно функционирующей рыночной экономики.

Центральный банк впоследствии выступил заказчиком на проведение международного аудита коммерческих банков страны всемирно известными аудиторскими компаниями. Это позволило объективно оценить сильные и слабые стороны деятельности коммерческих банков республики и принять соответствующие меры по дальнейшему повышению их конкурентоспособности, достижению ими международных стандартов.

Одним из стратегических направлений в преобразованиях стало поощрение притока в банковский сектор частного капитала. Данный процесс активизировался после выхода в

1997 г. Указа Президента страны «О мерах по стимулированию создания частных коммерческих банков», предоставляющего ряд льгот и стимулов для открытия банков с долей физических лиц не менее 50%.

С целью стимулирования привлечения свободных средств населения во вклады в банках были отменены резервные требования по вкладам физических лиц. В настоящее время многие банки предлагают населению широкий спектр новых депозитных услуг с повышенными процентными ставками и учетом различных потребностей клиентов.

Важной составляющей либерализации экономики являются реструктуризация и приватизация банковского сектора. В настоящее время приватизируются банк «Асака», Узпромстройбанк, Пахта-банк и Национальный банк ВЭД. Намечается уменьшение государственной доли в уставном капитале и приватизация таких банков, как Узжилсбербанк, Узтадбиркорбанк, Замин-банк.

Другим шагом в направлении изменения структуры собственности в банках стал выход национальных банков на отечественные и международные финансовые, в частности фондовые, рынки. Активность наших банков подтверждается тем, что в настоящее время из пяти компаний, входящих в категорию «А» листинга Республиканской фондовой биржи «Тошкент», три являются коммерческими банками. Это, кстати, показатель высокой привлекательности акций банков.

Таким образом, одним из ключевых направлений экономических реформ прошедшего десятилетия в Узбекистане стало формирование полноценной двухуровневой банковской системы, способной стать катализатором преобразований в других секторах экономики страны.

Рынок страховых услуг. По мере становления рыночных отношений в республике динамично развивается рынок страхования, что способствует снижению рисков предпринимательской деятельности. За годы независимости в данной сфере заложен прочный фундамент.

Страховой рынок Узбекистана представлен, в первую очередь, государственными страховыми компаниями, специализирующимися на отдельных видах страхования.

Национальная страховая компания «Узбекинвест» была

создана по распоряжению правительства в январе 1994 г. в целях обеспечения подготовки и экспертизы инвестиционных проектов на уровне требований международных стандартов и развития в республике рынка инжиниринговых услуг, прежде всего для страхования политических и коммерческих рисков при реализации инвестиционных проектов, а также экспортно-импортных операций.

Государственно-акционерная страховая компания «Узгосурта», являющаяся в соответствии с Указом Президента Республики Узбекистан от 25 февраля 1997 г. преемницей бывшего Госстраха, осуществляет, прежде всего, обязательные виды страхования — страхование имущества, урожая, гражданской ответственности владельцев автотранспортных средств, заложенного имущества, военнослужащих, работников отдельных отраслей промышленности.

Государственно-акционерная страховая компания «Кафолат» предоставляет страховые услуги юридическим и физическим лицам в городской местности.

Акционерное страховое агентство «Мадат» обеспечивает страхование заемщика от невозврата кредита, а также традиционные виды страхования.

Очередной блок страховых компаний — совместные. В соответствии с действующим законодательством, их деятельность может осуществляться только с максимальной долей иностранного участия в капитале СП 50%.

Иностранный страховой капитал представлен, прежде всего, американской АИГ (Американ Интернейшнл Групп), который имеет три СП (Узбекинвестинтернейшл, подписное агентство АИГ — Узбекинвест, компания УзАИГ).

Первые две компании имеют штаб-квартиру в Лондоне и не осуществляют операций на внутреннем рынке Узбекистана. Компания УзАИГ активно действует на нем, начав со страхования в сфере энергетики, нефтегазовой промышленности и строительства, впоследствии дополнив список своих услуг самыми различными видами страхования частных лиц.

Британский страховой капитал представлен тремя совместными компаниями (ЕВД Центр-Азия; газопровод через Амударью, Бухарский нефтеперерабатывающий завод; Узбексугурта-Хауден-Лиху).

В соответствии с общей стратегией реформ осуществляется поэтапное реформирование страхового рынка. И если на начальном этапе упор делался на создание страховых компаний с участием государственного капитала как гаранта надежности страховых операций, то в настоящее время — на развитие частных страховых компаний с привлечением иностранных инвесторов.

Основным видом услуг является добровольное страхование.

Рынок ценных бумаг. Формирование рынка ценных бумаг в Узбекистане началось по инициативе государства. В сентябре 1995 г. был создан государственный институт, координирующий процесс становления и развития рынка ценных бумаг, — Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам при Министерстве финансов Республики Узбекистан. Принятые в 1996 г. законы «Об акционерных обществах и защите прав акционеров» и «О механизме функционирования рынка ценных бумаг» укрепили правовой базис ценных бумаг.

В целях вовлечения в процесс разгосударствления и приватизации широких слоев населения была разработана специальная Государственная программа создания и развития приватизационных инвестиционных фондов (ПИФов). Она преследует достижение ряда взаимосвязанных целей. Во-первых, это ускорение разгосударствления и создания класса собственников — к процессу приватизации реально подключаются категории граждан, которые, в отличие от членов трудовых коллективов промышленных предприятий, не были широко вовлечены в процесс приватизации на начальном этапе (врачи, учителя, творческая интеллигенция, пенсионеры и др.). Во-вторых, благодаря специальному государственному кредиту, выдаваемому ПИФам на семь лет для покупки акций приватизированных предприятий, — это надежность инвестиций в акции ПИФов. И, в-третьих, развитие производства.

В настоящее время активно функционирует Республиканская фондовая биржа (РФБ) «Тошкент», имеющая разветвленную сеть филиалов во всех областях Узбекистана.

На фондовой бирже осуществлена модернизация биржевого компьютерного комплекса, внедрены новейшие опе-

рационные системы и система управления базами данных, более 20 современных программ, улучшивших работу служб. Функционирует служба Интернет, позволившая снять проблемы обмена информацией на международном уровне.

В настоящее время фондовая биржа «Тошкент» является членом Федерации евроазиатских фондовых бирж и активно развивает деловые контакты с зарубежными партнерами.

Система оптовой торговли. В 1992 г. в Узбекистане был принят Закон «О биржах и биржевой деятельности». Он стал правовой основой создания в 1994 г. Республиканской товарно-сырьевой биржи (РТСБ) и ее филиалов, которые заменили действовавшую ранее систему централизованного распределения ресурсов. Были созданы самостоятельные товарно-сырьевые биржи (ТСБ) в областях — Агропромбиржа, Наманганская и Хорезмская универсальные ТСБ.

За последние пять лет в республике вдвое увеличилось число мелкооптовых структур и торговых домов. В целях увеличения объема и повышения качества услуг предпринимателям построен Центр ярмарочной торговли «Узкургазма-савдо» общей торгово-экспозиционной площадью 15 тыс. кв. метров.

В рамках реформирования организационной структуры оптовой и биржевой торговли в 2001 г. ликвидирована ассоциация «Узоптбиржеторг» и создана акционерная компания «Узулгуржисавдо», на которую возложены оптовые закупки материально-технических ресурсов за пределами республики, а также оказание маркетинговых услуг отечественным предпринимателям и иностранным поставщикам; создание информационного банка спроса и предложений товаров на внутреннем рынке; развитие дистрибьюторских отношений с отечественными и зарубежными товаропроизводителями.

Законодательство Республики Узбекистан, в частности «Закон о лизинге», создало необходимую правовую основу для деятельности лизинговых компаний. На сегодняшний день в стране действует пять лизинговых компаний, две из них созданы с участием иностранных инвесторов.

Весьма успешно развивается лизинг в сельскохозяйственном машиностроении, обеспечивая стратегические отрасли республики, в частности хлопководство, необходимой техникой. На основе лизинга уже осуществлялась, например, поставка хлопкоуборочных комбайнов «Кейс».

Дальнейшее укрепление позиций лизинговых компаний — одно из важнейших направлений развития рыночной инфраструктуры в республике.

Рынок аудиторских и консалтинговых услуг. Сеть инвестиционных консультантов (аудиторские, консалтинговые и рейтинговые фирмы) в республике начала формироваться с 1996 г. Сегодня в Узбекистане насчитывается около 500 аудиторских компаний, имеющих лицензии, обеспечивающих независимую оценку финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов. Инвестиционным консультантом может быть как юридическое, так и физическое лицо. В апреле 1996 г. было создано Агентство по оказанию консультационно-аудиторских и информационных услуг участникам рынка ценных бумаг (Консалаудит-информ). Специалисты по консалтингу консультируют предпринимателей по экономическим и юридическим вопросам рынка и бизнеса.

В 2000 г. Олий Мажлисом Республики Узбекистан был принят Закон «Об аудиторской деятельности» в новой редакции, который приблизил национальную систему аудита к международным стандартам. Эта система устанавливает ряд требований, способствующих обеспечению принципа независимости аудиторов, а также усилению ответственности за качество предоставляемых аудиторских услуг.

В целях повышения квалификации аудиторов созданы условия для работы соответствующих учебных центров, разработана программа подготовки аудиторов, введен механизм их сертификации путем проведения квалификационных экзаменов независимой комиссией из числа представителей общественных организаций и профессиональных бухгалтеров и аудиторов.

По мере развития отечественного рынка ценных бумаг потребности в консалтинговых услугах будут увеличивать-

ся, особенно в таких, как оценка эмитентов и их ценных бумаг, консультирование текущего портфельного управления, экспертиза сделок, прогнозирование конъюнктуры рынка ценных бумаг.

Инфраструктура рынка труда. В связи с переходом к рынку закономерно встает вопрос о необходимости формирования рынка труда, организации учета нуждающихся в трудоустройстве лиц и оказании им содействия в поиске работы, обучении и переквалификации. Решение этих задач в республике было возложено на биржи труда, которые начали создаваться в 1992 г. Такие биржи созданы в каждом районе республики. За годы их деятельности отработаны механизмы регистрации безработных, их профессиональной переориентации, отлажена система выплат по безработице.

Увеличивается число лиц, обратившихся на биржи труда по поводу трудоустройства, сокращается период трудоустройства и т.д. За 1993—2000 гг. на биржах труда было зарегистрировано более 2 млн человек, ищущих работу, 65% из них были трудоустроены. Это лучший показатель среди стран Центральноазиатского региона.

Наряду с решением проблем трудоустройства в республике большое внимание уделяется профессиональной подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров.

С 1994 г. в республике стали создаваться бизнес-инкубаторы, цель которых — обучение предпринимательским навыкам. В бизнес-инкубаторах проходят обучение предприниматели и лица, предполагающие открыть свой бизнес, учащиеся, представители различных организаций и ведомств. В сельской местности бизнес-инкубаторами было организовано обучение основам ведения фермерского хозяйства. За весь период деятельности бизнес-инкубаторов в них прошли обучение около 17 тыс. человек.

В настоящее время в Узбекистане функционируют 4 тыс. различных субъектов рыночной инфраструктуры. Можно с уверенностью сказать, что в республике сформирована и действует рыночная инфраструктура, позволяющая реализовывать интересы всех участников и агентов рыночной эко-

номики. Рыночная инфраструктура обеспечивает удовлетворение потребностей субъектов рыночной экономики, эффективное распределение и использование материальных, денежных и трудовых ресурсов.

14.2. Формирование производственной инфраструктуры

Производственная инфраструктура включает в себя объекты, обслуживающие основное производство, технологический процесс выпуска продукции и обеспечивающие требования экологии при его функционировании. К ней относятся: транспорт, то есть транспортная инфраструктура (предприятия автотранспорта), внутризаводской транспорт во всех его видах, включая железнодорожные пути, транспортеры, конвейеры, складское хозяйство, система вентиляции, очистные сооружения, машинно-тракторный парк, механизация, материально-техническое обеспечение (включая энерго-, водо-, газо-, теплоснабжение, канализацию и др.), химизация сельского хозяйства, селекция, семеноводство, охрана окружающей среды, дороги, лизинги на оборудование и др.

Задача производственной инфраструктуры выражается в максимизации производственного потенциала путем его энергонасыщения, сокращения технологических перерывов, быстрого удаления отходов, создания условий для эксплуатации оборудования в экстремальных, самых высокопроизводительных режимах.

В условиях развития различных форм собственности на средства производства становится необходимой реализация самостоятельности в управлении объектами производственной и социальной инфраструктуры регионального значения, обеспечивающими устойчивую работу всех предприятий на их территории. К ним относятся предприятия межотраслевого производства, энерго- и водоснабжения, связи, транспортного обслуживания, складское хозяйство, инженерное обустройство производственных зданий и районов жилой застройки, общегородские очистные сооружения. Достаточно сложным моментом здесь является подготовительная

правовая, планово-экономическая и организационная работа. Это означает создание организационного механизма управления отраслями инфраструктуры регионального значения. Вместе с тем принимаются кардинальные меры по совершенствованию инфраструктуры республики, области и района, прежде всего по улучшению системы железнодорожного, автомобильного, воздушного, речного транспорта, информатики и связи, обеспечивающих динамичное и устойчивое развитие единого народнохозяйственного комплекса.

Сфера сельской инфраструктуры за годы независимости республики претерпела значительные структурные изменения с учетом требований рыночной экономики.

В помощь сельскохозяйственным товаропроизводителям создаются обслуживающие их организации. В частности, на 1 апреля 2000 г. в республике действовало 169 фирм, оказывающих сельскохозяйственным производителям различные сервисные услуги, 243 машинно-тракторных парка (МТП), в том числе 182 государственных акционерных МТП.

В этой системе, кроме подразделений ассоциации «Узгромашсервис», созданы и успешно функционируют совместные предприятия «УзКейстрактор», «УзКейсагролизинг», холдинговая компания «Узсельхозмашхолдинг» и др. С мая 1998 г. в республике действует СП «УзКейссервис» по сервисному обслуживанию зарубежной сельхозтехники, машинно-тракторные парки обеспечили гибкость, маневренность в использовании техники и существенное сокращение сроков проведения агротехнических мероприятий.

Многие структурные характеристики регионального сельского хозяйства зависят от эффективности межрегионального обмена. Проблемы системного совершенствования межотраслевых структур регионального сельского хозяйства при всей их важности исследованы еще недостаточно. Например, некоторые виды сельскохозяйственной техники используются лишь несколько дней в году, отсюда высокие капитальные затраты на единицу продукции.

В настоящее время около 99% валовой продукции сельского хозяйства производится ширкатами, фермерскими и дехканскими хозяйствами.

**Распределение посевной площади и производство валовой продукции
по категориям хозяйств, в % к итогу**

Типы хозяйств	Распределение посевной площади		Производство валовой продукции	
	1995 г.	2000 г.	1995 г.	2000 г.
Всего	100	100	100	100
Коллективные предприятия	87,0	72,6	48,1	28,9
Фермерские хозяйства	3,8	16,7	2,6	5,1
Дехканские хозяйства	9,1	10,6	49,3	66,0

Как видно из таблицы, дехканские и фермерские хозяйства оказываются неконкурентоспособными, по сравнению с ширкатами, в основном из-за плохого доступа к рыночной инфраструктуре. Перерабатывающая промышленность, заготовительные организации и финансовые структуры предпочитают иметь дело с крупным производителем. Иными словами, инфраструктура сельского хозяйства пока не приспособлена к сотрудничеству с мелкими производителями. В сложившихся условиях один из путей решения проблемы — развитие кооперативных связей между фермерскими и дехканскими хозяйствами, обеспечение их сельскохозяйственной техникой на условиях лизинга.

Повышение эффективности фермерских и дехканских хозяйств зависит, главным образом, от расширения их самостоятельности, формирования производственной и рыночной инфраструктуры села. Решение этих проблем требует дальнейшего развития оптовых рынков сельскохозяйственной продукции, информационной и компьютерной технологий, материально-технических ресурсов, средств малой сельскохозяйственной техники, организации обслуживания фермеров и обеспечения им свободного доступа к кредитным и другим ресурсам.

14.3. Формирование социальной инфраструктуры

Социальная сфера — это область общественного производства, обеспечивающая удовлетворение специфических социальных и духовных потребностей населения; одновременно область деятельности людей, занятых предоставлением социальных благ и услуг. Поскольку стимулом развития материального производства и всех прочих сфер общественной жизни является человек, то и эффективность производства следует рассматривать как категорию не просто экономической, а социально-экономическую. Последняя выражает степень удовлетворения всей совокупности потребностей людей и связана с уровнем жизни населения, содержанием и условиями труда, состоянием сферы обитания человека, масштабами и характером использования свободного времени и т.д.

Своевременное и позитивное решение социальных вопросов в итоге оказывается эффективным и с экономической точки зрения. Зависит же это от состояния (степени развития) социальной сферы, оказывающей свое воздействие как на общую эффективность производства, так и на все стороны жизни людей.

В социальной инфраструктуре представлены самые различные отрасли народного хозяйства, выполняющие различные функции. Она включает в себя систему образования, здравоохранения, коммунального хозяйства, предприятия торговли, бытового обслуживания. В нее входят также такие объекты непосредственного назначения, как жилые здания, детские дошкольные учреждения, спортивные сооружения, парковое хозяйство и т.д. Все это составляет материальную базу социальной инфраструктуры.

Сам состав социальной инфраструктуры показывает, что она призвана предоставить каждому человеку реальную возможность для укрепления здоровья, повышения квалификации, совершенствования способностей и, тем самым, улучшения своего положения в пространстве и обществе. Именно через социальную инфраструктуру можно целенаправленно воздействовать на процесс физического и духовного развития человека.

Освоение и использование новейших достижений науки

и техники, замена ручного труда механизированным и автоматизированным в социальной инфраструктуре являются важнейшими и сложными проблемами, для чего необходимо реформировать и развивать систему образования.

Реформирование и развитие системы образования. Уровень образования в Узбекистане достаточно высокий. Из каждых 1000 работающих 948 имеют образование. Более 99% населения грамотны. В целом в общеобразовательных школах, средних специальных и высших учебных заведениях Узбекистана в 2000 г. обучалось 27,1% населения республики. Функционирует современная структура подготовки специалистов высшей квалификации по системе бакалавриата с четырехгодичным сроком обучения и магистратура — два года обучения.

В настоящее время в вузах республики работает более 8 тыс. докторов и кандидатов наук — это около 45% всего профессорско-преподавательского состава.

Законодательная база переустройства образовательной сферы в Узбекистане была обеспечена принятием в 1997 г. Закона «Об образовании» и Национальной программы по подготовке кадров. Национальная программа предусматривает переход на всеобщее двенадцатилетнее образование. Базовым и обязательным является девятилетнее общее образование. Последующие три года обучения молодежи будут проходить в двух типах средних учебных заведений — профессиональных колледжах и академических лицеях, которые обеспечат общее среднее образование и дадут необходимые знания для дальнейшего продолжения учебы в высших учебных заведениях. Специализация колледжей — это привитие профессиональных трудовых навыков, а лицеев — углубленное изучение наук.

За сравнительно короткий период Национальная программа по подготовке кадров уже дала конкретные и ощутимые результаты реформирования образовательной системы путем ее структурных преобразований, осуществления непрерывности образования, придания ей формы наиболее современных мировых образовательных систем.

Для своевременного обеспечения учебных заведений ка-

чественным составом преподавателей осуществляется их постоянная целенаправленная подготовка, переподготовка и повышение квалификации.

Прогресс в совершенствовании системы образования Узбекистана достигнут благодаря гарантированной финансовой поддержке со стороны государства.

Система образования по своей природе не может обеспечить быстрых результатов. От вложений в эту сферу получают отдачу через значительный отрезок времени, и их трудно измерить в денежном выражении. Так что вложение государством средств в образование доказывает, что оно действительно заботится о будущих поколениях, о долгосрочных перспективах развития страны.

Реформа системы здравоохранения. В целях обеспечения конституционных прав граждан на получение квалифицированного медицинского обслуживания, повышения качества медицинских услуг, воспитания здорового поколения в стране проводится реформа системы здравоохранения. Стержневые цели реформы — переход от экстенсивного пути развития здравоохранения к интенсивному, формирование национальной модели охраны здоровья населения республики, основанной на следующих принципах:

— обеспечение равных прав граждан республики на получение бесплатной квалифицированной медицинской помощи в рамках гарантированного объема;

— приоритетное развитие первичного звена здравоохранения, дальнейшее расширение и совершенствование профилактической работы, направленной на формирование здорового образа жизни, воспитание гармонично развитого поколения;

— поэтапный переход медицинских учреждений на платные формы обслуживания, внедрение медицинского страхования, развитие и стимулирование частной медицины;

— реформирование системы подготовки медицинских кадров;

— совершенствование системы лекарственного обеспечения населения, развитие собственной фармацевтической промышленности.

Одно из важных направлений реформирования системы

здравоохранения Узбекистана — смещение акцентов со стационарной помощи на амбулаторную, со специализированной медицины — на общую.

Успешно развиваются новые типы первичного звена здравоохранения — сельские (СВП) и городские врачебные пункты (ГВП), за счет которых осуществляется переход от многоступенчатой медицинской помощи к двухступенчатой. За 1996—2000 гг. в республике организовано 1527 сельских врачебных пунктов, из которых 750 — за счет нового строительства и 777 — за счет перепрофилирования имевшихся объектов здравоохранения.

К числу главных разделов программы реформирования здравоохранения отнесена организация экстренной медицинской помощи населению, ее своевременное и качественное оказание на месте происшествия. В связи с этим в течение 1999—2000 гг. в республике создана принципиально новая служба экстренной медицинской помощи с головным центром в г. Ташкенте и сетью территориальных филиалов во всех областных центрах, а также городских и районных отделений.

Пристальное внимание уделяется в республике организации помощи матерям в дородовой и послеродовой периоды, совершенствованию педиатрической службы.

Разработанная в республике программа предусматривает повышение качества подготовки и переподготовки медицинских кадров в учебных заведениях республики и за рубежом, сокращение дисбаланса между количеством врачей и среднего медицинского персонала.

Большое внимание уделено вопросам улучшения санитарно-эпидемиологической ситуации в республике. В целях совершенствования деятельности одноименной службы созданы Департамент и центры государственного эпидемиологического надзора. Разработаны положения о них, а также о Центре по борьбе со СПИДом, Центре по борьбе с особо опасными и карантинными инфекциями.

Важным результатом реформ в здравоохранении стало становление негосударственной медицины. Организованы и функционируют 1385 негосударственных медицинских учреждений, в том числе 89 частных больниц. Расширяется объем и повышается качество платных медицинских услуг, отмечается увеличение числа лиц, пользующихся ими.

Осуществляются меры по улучшению обеспеченности учреждений здравоохранения и населения лекарственными средствами. В республике разработана программа развития собственной фармацевтической промышленности, которой предусмотрено расширение производства и импортозамещения основных лекарственных средств, вакцин и других препаратов.

Важным результатом проведенных реформ стало создание эффективно функционирующей системы частных аптек. Именно через них в настоящее время осуществляется реализация основной части лекарственных препаратов населению.

Подытоживая достигнутое в реформировании системы здравоохранения Узбекистана за годы независимости, необходимо отметить, что стране удалось заложить основы принципиально новой системы здравоохранения, которая ориентирована на функционирование в рыночных условиях и способна обеспечить основные запросы людей в получении качественных медицинских услуг. Ее характерные черты: отказ от экстенсивного, количественного подхода, ориентация на каждого отдельного человека, направленность на профилактику и предупреждение болезней, переход от многоуровневой системы к возрастающей роли местного, особенно сельского здравоохранения.

Развитие туристической инфраструктуры. Стратегия развития туризма может иметь разнообразные формы, которые определяются исходя из национальных интересов, имеющихся ресурсов и потенциальных возможностей. Поэтому, например, узбекская модель национального туризма не будет похожа на турецкую или польскую, поскольку различны природные условия, экономические системы, менталитет, достопримечательности. Но существуют общие вопросы, которые следует решать при разработке такой стратегии.

Программа развития национального туризма должна включать следующие задачи:

— экономические, связанные с обеспечением занятости, получением иностранной валюты, увеличением государственных доходов и использованием туризма в качестве катализатора развития других секторов;

— социальные: развитие международных связей и откры-

тость страны для иностранных граждан (международный туризм), просвещение жителей в отношении их собственной страны и обеспечение рекреационных возможностей (внутренний туризм);

— способствовать сохранению окружающей среды и культурного наследия, когда для этого недостаточно других ресурсов.

Главным мотивом разработки и принятия программы стратегии и тактики национального (международного) туризма выступает экономический фактор.

Одним из стратегических соображений является выбор целесообразных форм развития и соответствующих типов международных и внутренних рынков туризма. Например, в Центральной Азии исторический, молодежный, ностальгический, городской туризм можно развивать круглогодично, а вот ландшафтный, караванный, приключенческий — в определенное время года, когда для этого появляются особо благоприятные условия.

Необходимо учитывать уровень развития туризма и качество сервиса, предоставляемого национальной туристической инфраструктурой. Стратегия многих современных принимающих центров заключается в развитии именно высококачественного туризма (высокий уровень обслуживания, стимулирующая ценовая конъюнктура, широкий ассортимент туристических услуг и видов отдыха).

При разработке программы развития туризма следует определиться, какую стратегию проводить: ту, которая ориентирована на рынок, или ту, которая ориентирована на продукт. В первом случае подразумевается развитие форм туризма, привлекающих широкий спектр рынка, независимо от воздействия его развития на природу, население. Здесь привлекают большие экономические выгоды, но в то же время вероятно появление проблем с окружающей средой, увеличение нагрузки на культурно-исторические объекты, негативное восприятие туристов местным населением из-за «побочных явлений» вследствие бескультурья отдельных посетителей и т.п.

Во втором случае происходит ориентировка покупателей

на конкретный продукт, что сужает возможности туризма и, соответственно, коммерческие выгоды, однако обеспечивает шадящее влияние на общество и окружающую среду.

Стратегическим аспектом программы развития туризма также является выбор темпа развития — медленный, средний или ускоренный. Даже если имеется потенциал для быстрого роста, вполне возможно, что следует сдержать его темпы по следующим показаниям:

— социальные причины, связанные с необходимостью дать местным жителям возможность адаптироваться к новым туристическим реалиям;

— причины, связанные со строительством туристических объектов, развитием инфраструктуры;

— экономические причины, связанные с гармоничным развитием туризма по отношению к другим секторам экономики;

— причины, связанные с планированием людских ресурсов, то есть совершенствование процесса подготовки кадров для эффективной работы в туристической индустрии.

Государственные и частные организационные структуры в сфере туризма должны соответствовать конкретным условиям каждой страны или региона. По мере изменения обстоятельств эти структуры также могут меняться.

Перед государственным или официальным туристическим ведомством (в Узбекистане таковым является Национальная компания «Узбектуризм») стоит ряд задач — координация политики планирования и управления; статистическая и исследовательская деятельность; нормативы и правила деятельности сектора; инвестиционные стимулы; определенные услуги в области маркетинга; планирование и профессиональная подготовка кадров, включая разработку образовательных и учебных стандартов; обеспечение базовой инфраструктуры и основных достопримечательностей общественного характера. Частный сектор несет ответственность за коммерческое развитие и эксплуатацию ограниченного набора средств размещения, некоторых других туристических объектов и видов услуг, а также за их маркетинг.

Таким образом, необходим комплексный подход с учетом эффективной работы туристической инфраструктуры, взаимосвязей между внутренним и международным туризмом, программ образования и профессиональной подготовки, социальной интеграции туризма, а также вопросов, регулирующих инвестиции и занятость.

Ключевые термины

Рыночная, производственная и социальная инфраструктура; рынок страховых услуг; рынок ценных бумаг; система оптовой торговли; рынок аудиторских услуг; рынок труда; межотраслевое производство; межрегиональный обмен; система образования; система здравоохранения, Программа развития национального туризма.

Контрольные вопросы

1. Дайте общую характеристику инфраструктуры Узбекистана.
2. Каковы особенности формирования рыночной инфраструктуры, в частности банковской системы?
3. Как разрабатываются планы развития рынка страховых услуг и ценных бумаг?
4. Достаточен ли, на Ваш взгляд, уровень и масштаб организационной структуры оптовой и биржевой торговли в Узбекистане?
5. С какой целью развивают рынки аудиторских услуг и труда?
6. Назовите отличительные черты производственной инфраструктуры.
7. Какие меры предпринимаются государством для повышения эффективности инфраструктуры сельского хозяйства?
8. Дайте характеристику социальной инфраструктуры.
9. В чем особенности формирования и развития системы образования в Узбекистане?
10. На каких принципах строится реформа системы здравоохранения?
11. Перечислите задачи Программы развития национального туризма.

СОСТОЯНИЕ МИКРОЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА

Глава 15. ФОРМЫ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ
НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

**15.1. Объективная необходимость развития форм
внешнеэкономической деятельности предприятий**

К моменту обретения государственной независимости Узбекистан располагал значительным потенциалом для развития внешней торговли. Но, сдерживаемый рамками командно-административной системы, не обладал правом самостоятельного выхода на внешние рынки, в связи с чем не располагал ни институтами, ни достаточными кадрами, ни налаженными связями для внешнеэкономической деятельности.

После обретения независимости перед Узбекистаном встала задача выбора модели внешнеторговой политики, основой которой явилась импортозамещающая стратегия. Замещение импорта отечественными промышленными товарами — способ достижения экономической независимости молодого государства. Эта политика проводится прежде всего для ускоренной индустриализации и защиты отечественных производителей. Следующий этап в развитии внешнеэкономической деятельности предприятий (ВЭДП) — переход к экспортоориентированной экономике.

Функционирование предприятий в условиях переходной экономики предполагает поиск и разработку каждым из них собственного пути развития. Узбекистан обладает мощным сельскохозяйственным и экспортным потенциалом и производит в год порядка 1,5 млн тонн продукции. В республике действуют мощные промышленные предприятия. Доля государственного сектора в экономике Узбекистана (1999 г.) составляет: в сельском хозяйстве — 1,3% (98,7% — негосударственный сектор); в строительстве — 22% (78%); в промышленности — 38,6% (61,4%); в сфере платных услуг —

46,3% (53,7%). Даже из этих скупых данных видно, что формы хозяйственной деятельности предприятий могут быть самыми разнообразными.

Количество приватизированных объектов государственной собственности (2000 г.) составило 374 ед.; количество АО — более 4600; количество субъектов малого и среднего предпринимательства — более 180 тыс. ед. Удельный вес МСП в промышленности — 12%, сельском хозяйстве — 27%, торговле и общественном питании — 23%, строительстве — 7%, на транспорте и связи — 1%, прочих (включая сферу услуг) — 30%. Доля МСП в ВВП составила 12,3%, а с учетом индивидуального предпринимательства — 28,5%. Количество фермерских хозяйств — 43,8 тыс. ед., дехканских — 1800 тыс. Зарегистрировано субъектов МСП — более 180 тыс. ед. Количество акционеров-физических лиц — 927,2 тыс. ед. Численность пайщиков в ширкатных хозяйствах — 1300 тыс. человек.

На основе развития многообразных форм собственности с привлечением капитала и за счет внутренних источников начинается непосредственная реорганизация структуры национальной экономики. Эта форма ВЭДП приобрела особые темпы роста с 1996 г. Не потеряли значимость такие формы ВЭДП, как обмен товарами первой необходимости (сахар, мука, масло и др.) и наиболее ценными видами сырья, привлечение иностранного капитала, кредитная реформа, повышение или понижение ставок банковского процента.

Интеграция государства в мировое экономическое пространство и формирование внешнеэкономических связей на качественно новой основе послужили толчком не только к организации новых предприятий, но и технической и технологической модернизации производств во всех отраслях промышленности.

Организация новых предприятий в различных сферах деятельности, развитие новой отрасли промышленности — автомобилестроения — положительно сказывается на структуре товарооборота, экспорте и импорте Узбекистана. Продукция СП «УздЭУавто», «СамКочАвто» хорошо известна

в странах СНГ. Она привлекает своими относительно низкими ценами, надежностью и высокими потребительскими качествами.

На начало апреля 2001 г. зарегистрировано 412 узбекско-российских СП и 39 предприятий со 100%-ным капиталом. Это очень крупные показатели, если учесть, что к настоящему времени в Узбекистане создано примерно 3,5 тыс. предприятий с участием иностранного капитала. Аналогичные примеры расширения внешнеэкономических связей можно привести и в отношении предприятий Казахстана, Украины. Показательно сотрудничество России, Украины и Узбекистана в производстве современных самолетов, которые вполне могут составить конкуренцию продукции крупнейших авиастроительных компаний мира.

Номенклатура экспорта Узбекистана насчитывает в настоящее время около 300 наименований, значительную его часть составляет хлопок-волокно и энергоресурсы. Более 80% экспортируемого хлопка-волокна отгружается в Швейцарию, Великобританию, Южную Корею и др. Удельный вес машин и оборудования составил в 2000 г. более 3%. Однако наметились тенденции к увеличению доли экспорта машин и оборудования, в основном за счет развертывания совместных производств (УздЭУавто, СамКочавто и др.).

За последнее время во внешней торговле резко возросла роль предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ) (2000 г.): доля ПИИ в объеме ВВП — 12,1%; доля ПИИ во ВТО — 19,5%; доля ПИИ в общем объеме экспорта — 13,8%. Доля работников, занятых в ПИИ, от общей численности занятых производством ВВП, почти в 14 раз меньше.

В Узбекистане на начало января 2001 г. больше всего ПИИ было сосредоточено в промышленности — 52,1%, а также в посреднических услугах торговли и общественном питании — 15,6%. К крупным действующим предприятиям с иностранными инвестициями, на которые падает основной объем экспорта, относятся следующие СП: «Зарафшан-Ньюмонт» (98% экспорта от объема производства), «ДЭУ Текстиль Компани» (79%), «Кабул-Узбек» (72%), «Лок-Колор-Синтез» (10%), «УздЭУавто» (22%) и др. В целом деятельность ПИИ

Узбекистана пока направлена не на экспорт, а на замещение импорта. Однако имеется тенденция к уменьшению импорта продукции ПИИ к экспорту. Если в 1994 г. это отношение составило 1:8, то в 2000 г. — уже 1:2.

С республикой сотрудничают такие ведущие компании мира, как «Мерседес-Бенц», «Ньюмонт-Майнинг», «Текнип», «Марубени», «Би-Эй-Ти», «ДЭУ», «Мицуи», «Мицубиси» и др. Наибольшее количество действующих в стране предприятий с иностранными инвестициями с участием компаний России (359), Турции (234), США (199), Великобритании (91), Германии (86), Южной Кореи (66), КНР (62), Индии (51), Пакистана (41) и др. Доля Узбекистана в прямых иностранных инвестициях в Центральной Азии уже составляет 22% и продолжает расти.

Происходят прогрессивные сдвиги в товарной структуре внешней торговли республики, особенно импорта — повысилась доля машин и оборудования при значительном снижении доли энергоносителей и продовольствия, что обусловлено ускоренным развитием нефтегазового и зернового комплексов. Эти достижения происходили на фоне регулирования и жесткого контроля за внешнеэкономической деятельностью со стороны государства.

15.2. Основные аспекты развития форм внешнеэкономической деятельности предприятий железнодорожного транспорта

Транспорт обеспечивает взаимосвязь предприятий и является важнейшей рыночной инфраструктурой, то есть оказывает услуги по транспортировке продукции от производителя до потребителя.

Развитие инфраструктуры, в частности транспорта, определяется объективными экономическими необходимостями и вовлекает в этот процесс человека либо в качестве частного инвестора, либо в качестве предпринимателя. Роль и взаимосвязь транспорта в общей рыночной инфраструктуре Узбекистана можно представить следующим образом:



В процессе транспортировки товара возможны аварии, столкновения, наезды, приводящие к порче товара или задержкам по его доставке. Такие риски страхуются различными агентствами, естественно за плату (страховая наценка).

Основными участниками механизма функционирования инфраструктуры могут быть: транспортные компании (железнодорожный транспорт, автомобильный транспорт, воздушный транспорт и т.д.); производитель товара и услуг; брокер товарно-сырьевой биржи; коммерческий банк; оптовая база; автотранспортное предприятие, владелец грузовых автомобилей (ассоциация, союз владельцев транспортных средств, транспортный кооператив).

Производитель заказывает транспорт для вывоза груза. Транспортное предприятие в соответствии с контрактом, заключенным с владельцем груза, вывозит товар от производителя на оптовые базы или на перерабатывающие предприятия. Получатель груза оплачивает доставку товара.

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

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

Согласно программе, государственные органы, хокимияты осуществляют меры по участию субъектов малого и частного бизнеса в экспортно-импортных операциях, закупке оборудования и технологических линий для выпуска конкурентной на внешнем рынке продукции, заключению договоров на поставку сырья, материалов, запасных частей, а также содействию их участия в международных перевозках грузов.

Предусмотрено значительное увеличение услуг по перевозке транзитных грузов через Узбекистан, по капитальному ремонту тепловозов, их узлов и изготовлению запасных частей.

ГАЗК «Узбекистон темир йуллари» совместно с иностранными партнерами создали АО «Шоштранс», «Транстуркстон», «ТрансРейк», «Лок-Колор-Синтез» и др., роль которых в оживлении рынка транспортных услуг в последние годы заметно возросла. Кроме того, проводится работа по строительству завода по ремонту пассажирских вагонов на базе ВЧД-2 с использованием японского проекта.

Должное внимание уделяется разработке правового механизма регулирования внешнеэкономической деятельности транспортных предприятий и формированию транспортных коридоров. ГАЗК «Узбекистон темир йуллари» совместно с Советом по железнодорожному транспорту стран СНГ проводит определенную работу по формированию нормативно-законодательной базы регулирования взаимоотношений железных дорог стран СНГ.

Транскавказский коридор ТРАСЕКА по направлению Казахстан — Узбекистан — Туркменистан — паромы Туркменбаши — Баку, Актау — Баку, Азербайджан — Грузия далее, через порты Черного моря Потти, Батуми, Констанца, — в Европу. Данный коридор является альтернативным северному (через Россию) и южному (через Иран) направлениям ВЭС Узбекистана;

Трансазиатский коридор ТРАСЕКА по направлению Казахстан — Узбекистан — Туркменистан и далее через Теджен — Серахс — Мешхед в Иран, из Персидского залива в Индийский океан, а также через Турцию в Европу;

Трансконтинентальный коридор Европа — Центральная Азия — Восточная Азия по направлению Андижан — Ош — Кашгар (КНР) и далее, через порт Шанхай, на мировой рынок.

Действующие в Узбекистане законодательные акты по ВЭД и валютному регулированию еще не в полной мере отражают специфические особенности функционирования и развития железнодорожного транспорта.

К основным направлениям внешнеэкономической деятельности предприятий на перспективу можно отнести следующие:

— укрепление материально-технической базы железнодорожного транспорта РУз;

— полное и своевременное выполнение Узбекистаном условий и требований межгосударственных соглашений в части железнодорожного транспорта;

— расширение внешнего и внутреннего рынка и других видов услуг путем увеличения объемов и качества услуг;

— совершенствование структуры экспорта и импорта, ведение политики приоритетного развития импортозамещающего и экспортоориентированного производств, наращивание экспортного потенциала отрасли;

— выбор эффективных форм и механизмов интеграции со странами ближнего и дальнего зарубежья в области ЖДТ;

— изучение и обобщение мирового опыта регулирования ВЭД ЖДТ;

— подготовка кадров по менеджменту и маркетингу в сфере международных перевозок на ЖДТ и т.п.

15.3. Основные направления совершенствования внешнеэкономических связей предприятий

Основными направлениями совершенствования ВЭС предприятий Узбекистана с другими странами являются:

— переход от вывоза сырья к экспорту готовых товаров (промышленных) и продуктов глубокой переработки;

- развитие инфраструктуры туризма;
- создание СП (в первую очередь, в легкой и пищевой отраслях, машиностроении, торговле и сфере обслуживания);
- демонаполизация импортных поступлений для легкой, пищевой и местной промышленности, машиностроения, химии, цветной металлургии и создание базы для промышленного экспорта;
- оптимальное размещение СП;
- подготовка и переподготовка кадров;
- изменение структуры органов управления ВЭС РУз;
- открытие внешнеэкономических представительств Узбекистана в зарубежных странах;
- создание сети коммерческих банков с правом открытия валютных счетов;
- завершение создания таможенной сети в республике;
- создание на коммерческих началах фирм по оказанию информационных, маркетинговых, транспортно-экспедиционных и страховых услуг, а также рекламных компаний, обслуживающих внешние связи.

Для познания экономической сущности производства и сбыта продукции необходимо использовать маркетинг, в частности во ВЭС. Важное значение в системе маркетинга имеют вопросы, связанные с производством товаров, установлением цен, координацией планирования и финансирования, организацией НИОКР по созданию новых образцов продукции, а также с регулированием всей деятельности фирмы.

Использование маркетинга в деятельности предприятий коренным образом меняет концепцию управления предприятием в целом, отдельными сферами производственно-хозяйственной деятельности.

Во ВЭС приоритеты должны отдаваться обрабатывающим отраслям сельского хозяйства, развитию приграничной торговли, региональных рекреационных ресурсов, строительной индустрии, социальной сферы, наукоемких отраслей и т.д.

В целях развития ВЭС Узбекистана предусмотрено совершенствование банковской и денежно-кредитной систем.

Ключевые термины

Внешнеэкономическая деятельность предприятия (ВЭДП); государственный и негосударственный сектора; количество малых и средних предприятий (МСП); совместное предприятие (СП); предприятия с иностранными инвестициями (ПИИ); инфраструктура; государственная программа развития транспортной инфраструктуры.

Контрольные вопросы

1. В чем заключается объективная необходимость развития форм ВЭДП?
2. Почему возникла необходимость организации новых предприятий в различных сферах и отраслях республики?
3. Расскажите о роли и месте предприятий с иностранными инвестициями во ВТО Узбекистана.
4. Назовите основных участников механизма функционирования транспортной инфраструктуры.
5. Каковы функции системы транспортной инфраструктуры ЖДТ?
6. Перечислите основные направления совершенствования ВЭС предприятий республики.

Глава 16. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМ И МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ГОСУДАРСТВА, ТЕРРИТОРИИ, ПРЕДПРИЯТИЯ

16.1. Современные формы и методы управления

Формы и методы управления экономикой республики, областей и предприятий совершенствуются разнообразными путями, в том числе органическим взаимодействием между внутренним (национальным) и мировым (экспортным и международным) рынками.

К одной из основных задач органов управления экономикой республики относится формирование экономических методов руководства. Исходя из этого, функции и структура органов управления отраслью (в частности, транспортной) изменяются. Функции органов управления отраслью транспорта (ГАЖК «УТИ», ГАК «УХИ», Узбекское агентство автомобильного и речного транспорта, ГАО «Ташгорпасстранс») направлены на разработку основных направлений, стратегии перспективных планов и прогнозов развития, определение научно-технической и инвестиционной политики в отрасли, организационное управление процессами обобщения и внедрения достижений НТП и передового опыта, развития внешнеэкономической деятельности предприятий, подготовки и переподготовки кадров.

В Республике Узбекистан сформирована многоуровневая система управления частным, малым и средним бизнесом, которая включает в себя:

— органы государственного управления (Госкомимущество);

— общественные объединения предпринимателей (Палата товаропроизводителей и предпринимателей, Ассоциация дехканских и фермерских хозяйств, Ассоциация деловых женщин);

— финансово-кредитные институты (Бизнес-фонд, Фонд поддержки дехканских и фермерских хозяйств, Талбиркор-банк);

— институты страхового обеспечения (страховое агентство «Мадад» и др.), информационно-консультативной поддержки и подготовки предпринимательских кадров (информационно-консультативные центры, бизнес-инкубаторы и бизнес-школы);

— инфраструктуру снабжения сырьем и материалами, а также сбыта готовой продукции (Узоптбиржеторг, Республиканская товарно-сырьевая биржа, Агропромбиржа, Узторгцентр, региональные и специализированные рынки).

Таким образом, можно утверждать, что за последние годы в Узбекистане произошли весьма серьезные изменения в развитии частного сектора экономики, предпринимательского движения.

Государство поддерживает образование различного рода финансово-промышленных групп, объединений, корпораций, так как подобные структуры способствуют усилению интеграционных процессов в СНГ и мировое сообщество. В целом за 1992—1993 гг. было приватизировано и разгосударствлено 70% объектов государственной собственности, больше всего в Ферганской (13%), Самаркандской (11%), Андижанской (10%) областях.

Органы государственной власти на местах в пределах своих полномочий:

— устанавливают льготы по местным налогам и сборам для субъектов МСП;

— разрабатывают территориальные программы развития МСП;

— определяют приоритетные направления их развития.

Узбекистан идет к либерализации экономики, внутреннего валютного рынка последовательно, соизмеряя поставленные задачи со своими возможностями.

Переход к рыночным отношениям привел к необходимости совершенствования организационной структуры управления всех видов транспорта.

Национальная авиакомпания «Узбекистон хаво йуллари» состоит из 25 действующих подразделений, подотчетных Генеральному директору НАК. Они включают коммерчес-

кое управление (в него входят группы по регионам — Северная Америка, Европа, Ближний Восток, а также СНГ), службу чартерных рейсов, службу специальных авиауслуг (опыливание сельскохозяйственных культур, поисковые и спасательные работы и т.д.), службу аэропортов, авиаремонтный завод и др. Все доходы получают от обслуживания VIP, от сдачи самолетов в аренду другим авиакомпаниям, беспроцентной торговли, обеспечения питанием и других второстепенных служб.

Каждая служба сохраняет функциональную независимость и является отдельным юридическим лицом. Все 25 подразделений подотчетны центральным службам НАК, где разрабатывается общая стратегия и план действий компании. Современная организационная структура сохраняется с 1992 г., единственное существенное изменение касается отделения национального контрольного органа с целью обеспечения большей автономии. Дальнейшие изменения включают конечную частичную приватизацию службы аэропорта (может быть приватизировано до 25%).

В 1999 г. НАК «УХИ» перевезла свыше 1,708 млн пассажиров, в 2000 г. — уже 1,791 млн пассажиров. Большинство пассажиров (97%) были перевезены регулярными рейсами и только 3% — чартерными. В 2000 г. НАК также перевезла 33 тыс. тонн грузов и 1,017 тыс. тонн почты.

По международным направлениям в 2000 г. увеличилась загрузка на рейсы по маршрутам:

Ташкент — Дели — Ташкент — на 16%; Ташкент — Бангкок — Ташкент — 15%; Ташкент — Шарта — Ташкент — на 12%; Ташкент — Джидда — Ташкент — на 51%; Ташкент — Пекин — Ташкент — на 37%; увеличилось число перевозок по маршрутам: Ташкент — Джамбул — Ташкент — на 27%; Ташкент — Франкфурт — Ташкент — на 36%; Ташкент — Сеул — Ташкент — на 66%; Ташкент — Амстердам — Париж — Ташкент — на 34%; Ташкент — Дакка — Ташкент — на 28%; Ташкент — Киев — Нью-Йорк — Киев — Ташкент — на 19%.

По направлениям СНГ сократилась загрузка на рейсы по маршрутам:

Ташкент — Шереметьево — Ташкент — на 6%; Ташкент — Красноярск — Ташкент — на 36%; Ташкент — Алматы —

Ташкент — на 34%; Ташкент — Хабаровск — Ташкент — на 28%; Ташкент — Самара — Ташкент — на 17%; Ташкент — Баку — Ташкент — на 28%; Андижан — Домодедово — Карши — Андижан — на 43%; Самарканд — Фергана — Казань — Самарканд — на 84%; Ташкент — Бухара — Шереметьево — Бухара — Ташкент — на 56%.

Создана единая организационная структура НАК в составе производственных комплексов на хозрасчете и самостоятельных аэропортов. Кроме того, в состав НАК были включены органы государственного регулирования и надзора.

Генеральный директор НАК является одновременно и полномочным представителем администрации Президента Узбекистана.

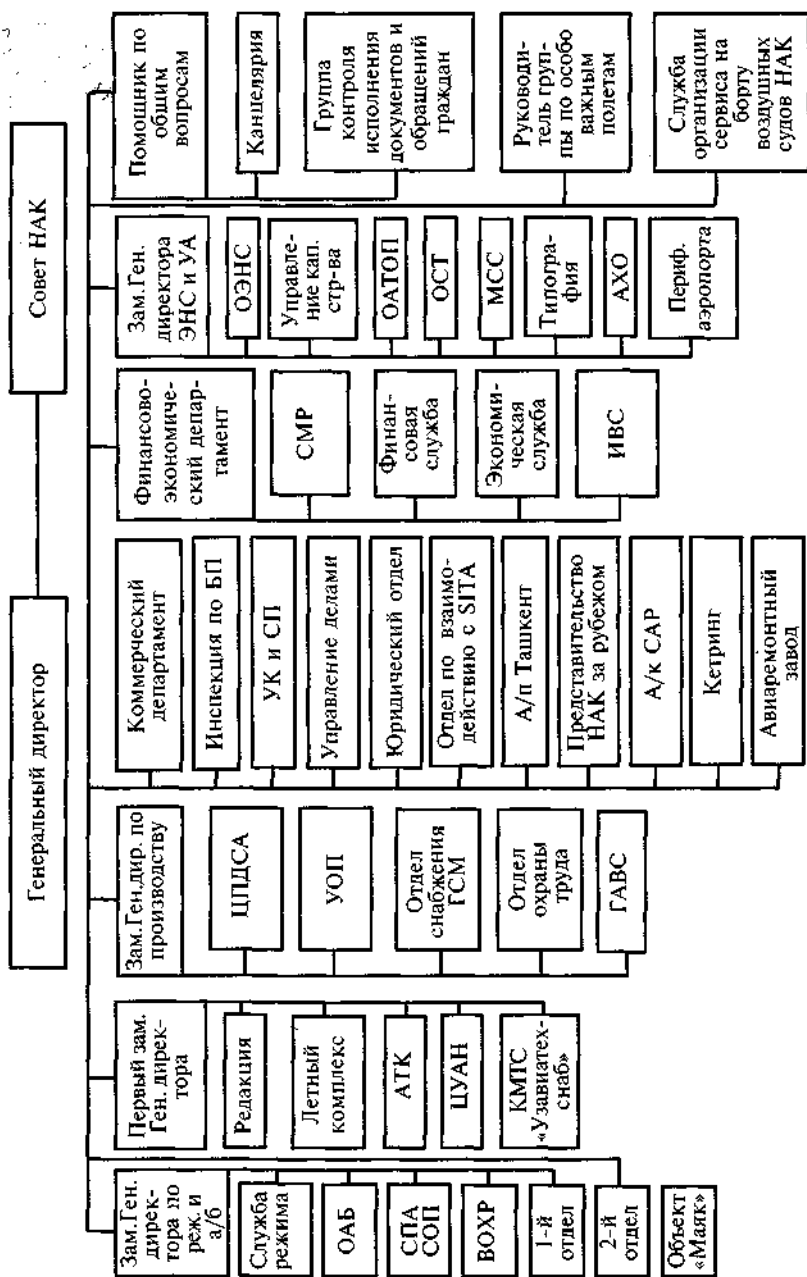
Основные функции структурных подразделений НАК «УХЙ»:

1. Летный комплекс.
2. Авиационно-технический комплекс.
3. Главное агентство воздушных сообщений.
4. Центр «Узаэронавигация».
5. Комплекс материально-технического снабжения «Узавиатехснаб».
6. Авиакомпания специальных авиационных работ.
7. Аэропорты.
8. ГУП «Кетринг».
9. Топливозаправочный комплекс.
10. Авиаремонтный завод.

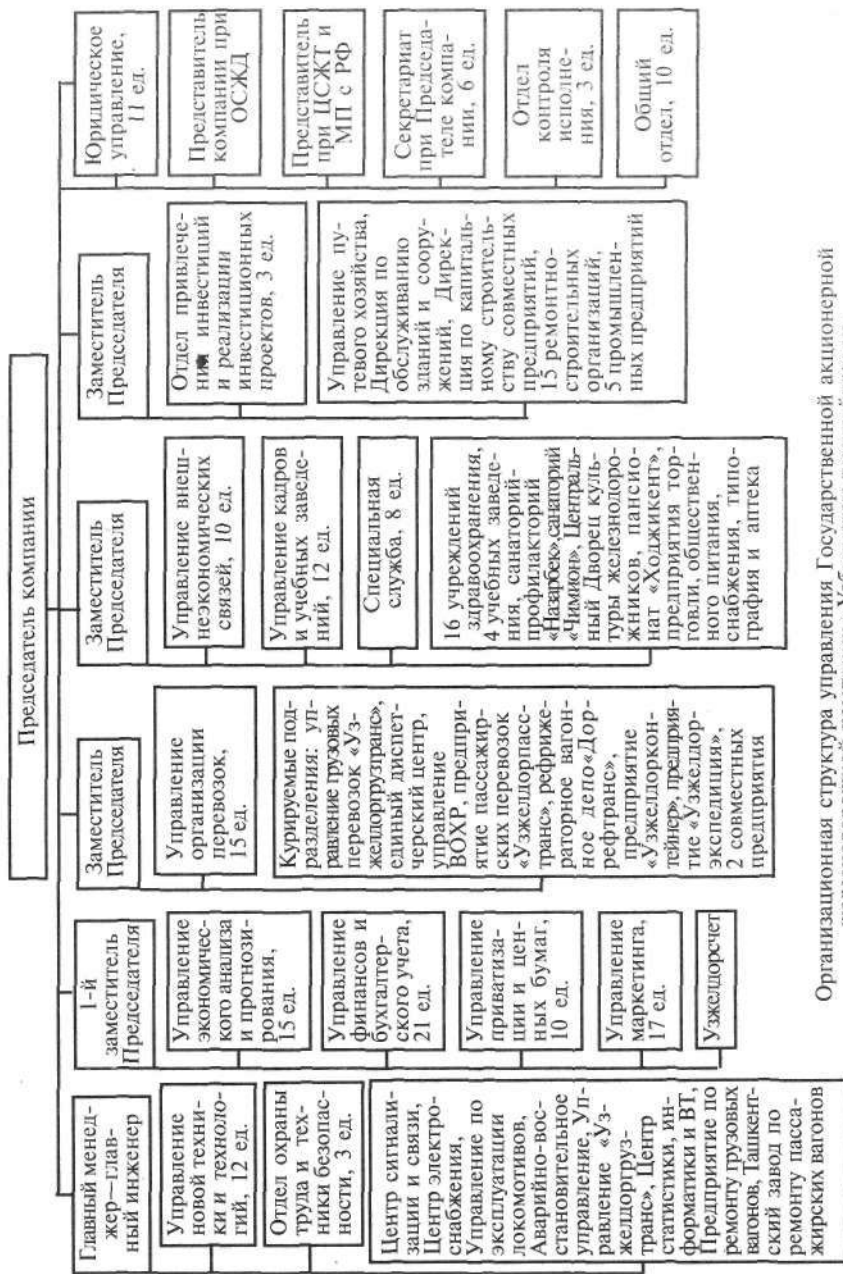
Далее по тексту приводятся организационные структуры Национальной авиакомпании «Узбекистон хаво йуллари», Государственной акционерной железнодорожной компании «Узбекистон темир йуллари», Государственной ассоциации «Ташгорпасстранс», Узбекского агентства автомобильного и речного транспорта.

Каждое транспортное объединение имеет в своем составе производственные комплексы на хозяйственном расчете и самостоятельные предприятия, органы государственного регулирования и надзора.

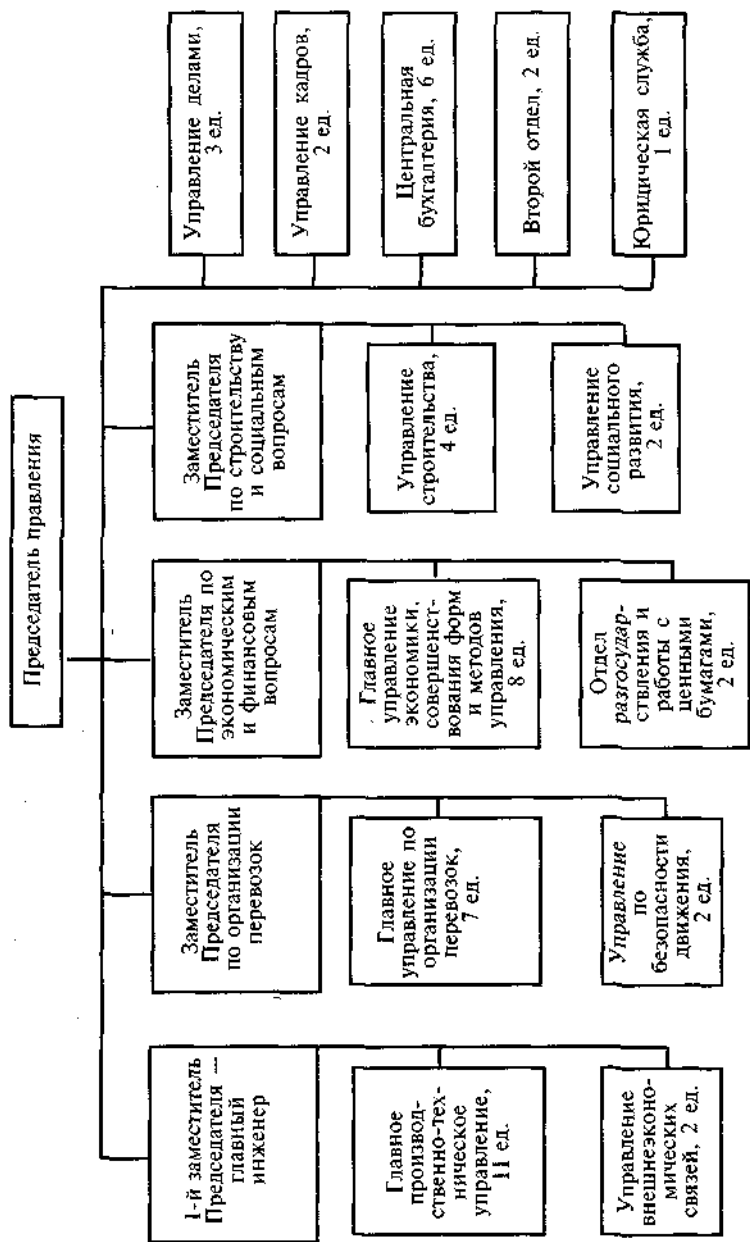
Руководители компаний и ассоциаций являются одновременно и полномочными представителями администрации органов государственного управления. Система их управления реализована в линейно-функциональной форме. Суть ее заключается в том, что система звеньев управления в основном совпадает с системой технологических звеньев производственного процесса. Руководитель при такой структуре должен обладать разносторонними знаниями по раз-



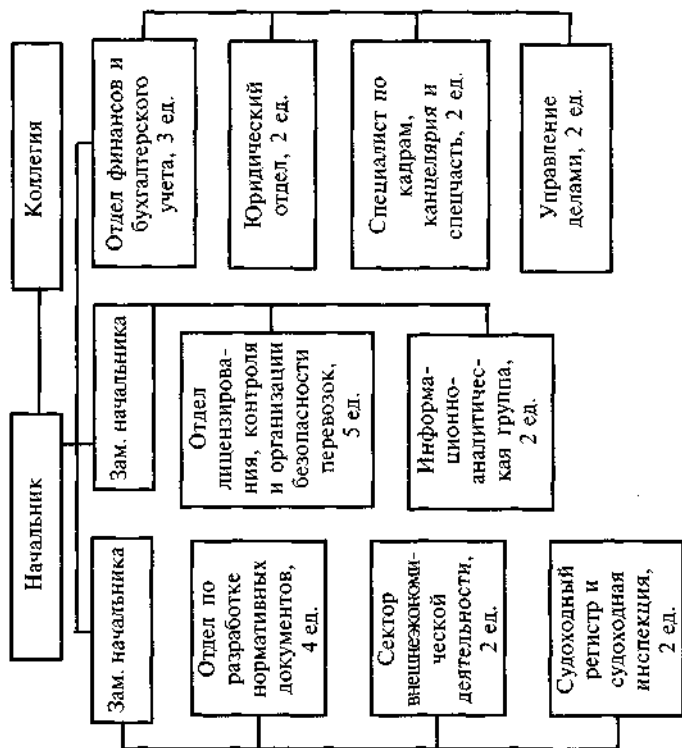
Организационная структура управления Национальной авиакомпании «Узбекистон хаво йуллари»



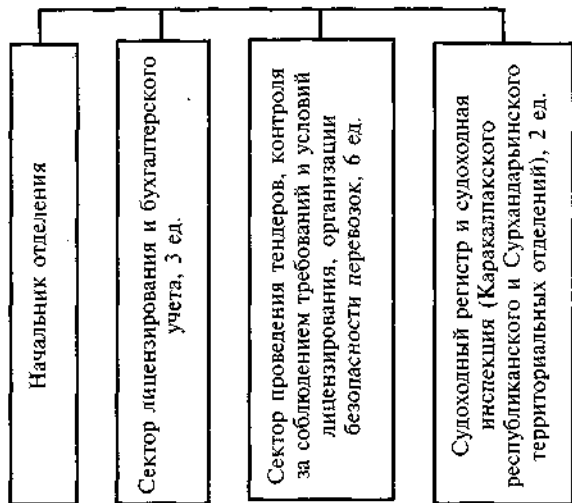
Организационная структура управления Государственной акционерной железнодорожной компании «Узбекистон темир йуллари»



Структура центрального аппарата Узбекского агентства
автомобильного и речного транспорта



Типовая структура территориального
отделения Узбекского агентства автомобильного
и речного транспорта



Организационная структура управления Узбекского агентства автомобильного и речного транспорта

личным направлениям производства и услуг. Но поскольку в их состав входит большое число подразделений, создаются специализированные ячейки управления, которые в пределах своей компетенции управляют нижестоящими звеньями. Поэтому наряду с линейной системой функционируют штабные формы, когда функциональный руководитель принимает решения лишь в пределах отведенных ему задач (функций).

Поскольку в управлении компаниями, ассоциациями принимают участие председатель, генеральный директор, начальник и Совет компании, коллегия, через такую структуру реализуется и принцип единоначалия, и принцип демократического централизма в управлении.

16.2. Современные формы интеграции предприятий

Каждое предприятие — это совокупность определенных средств производства.

Совокупность средств производства для каждого предприятия, производящего определенный вид продукции, имеет свои особенности, специфику имеют и технологии, то есть способы изготовления продукции. В процессе труда между работниками возникает целая гамма отношений, которые называются «производственные отношения». Таким образом, предприятие — это обособленный технико-экономический и социальный комплекс, предназначенный для производства полезных для общества благ.

Фирма — это наименование, под которым предприятие (или их объединения) выступает в хозяйственной деятельности в качестве самостоятельного субъекта.

Предприятия различаются по сферам деятельности: материальное и нематериальное производство, посредничество, сфера услуг.

По видам производимой продукции предприятия различаются как специализированные.

В организационно-правовой структуре предпринимательства видное место принадлежит государственным и муниципальным унитарным предприятиям.

Государственные и муниципальные предприятия — это такие производственные (в широком смысле слова) образо-

вания, которые создаются государством и органами местного самоуправления, наделяются ими необходимыми средствами и на коммерческих принципах действуют в соответствии с теми целями и задачами, которые для них определяют учредители. *Унитарное* означает «единое, неразделяемое на части».

Изменения в организации и методах функционирования предприятий как объектов хозяйствования обусловлены процессами приватизации собственности и сдвигами в системе управления, в результате которых хозяйственное управление отделилось от управления административного, а контроль за выполнением основных функций перешел от государственных органов к руководству предприятий.

Утверждаются новые формы интеграции хозяйствующих субъектов:

— путем вхождения предприятий в вертикальные структуры (корпоративные группы), реорганизованные из отраслевых структур или создаваемые заново;

— на основе формирования горизонтальных образований.

И в первом, и во втором случаях обеспечивается необходимая координация и организационно-финансовое взаимодействие, эффективные системы технологического развития, устойчивая рыночная стратегия, ресурсная поддержка корпоративных финансовых институтов.

По характеру хозяйственной деятельности различают следующие виды фирм: промышленные, торговые, транспортные, страховые, транспортно-экспедиторские, инжиниринговые, туристические, арендные и др. По характеру собственности — частные, государственные, кооперативные.

В практике сложились определенные типы объединений, которые различаются в зависимости от целей объединения, характера хозяйственных отношений между их участниками, степени самостоятельности входящих в объединение предприятий. Это — конгломераты, картели, синдикаты, корпорации, пулы, тресты, концерны, холдинги, финансовые группы и др.

Конгломерат представляет собой организационную форму объединения предприятий, которая возникает в резуль-

тате слияния различных фирм, вне зависимости от их горизонтальной или вертикальной общности. Конгломератные слияния подразделяются на несколько типов: функциональные; рыночно ориентированные; чисто конгломератные слияния.

Характерные черты конгломерата как формы организации крупного бизнеса:

— объединение широкого круга предприятий, не имеющих производственных связей и выполняющих разнородные функции;

— высокий уровень децентрализации управления;

— быстрый рост капитала в результате слияний, его использование для устранения контроля над другими фирмами;

— объединение предприятий с участием банка или вокруг него. Диверсификация деятельности конгломерата позволяет уменьшить риск убытков от конъюнктурных колебаний. Образование конгломератов не приводит к снижению уровня конкуренции на рынках, так как у предприятий, входящих в них, отсутствуют связи производственного или функционального характера.

Картель представляет собой объединение, как правило, фирм одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся преимущественно совместной коммерческой деятельности — регулирования сбыта. На практике картель обычно выходит за рамки коммерческой деятельности, определяя ассортимент товаров, размеры их производства. Для картеля характерно наличие следующих признаков: договорной характер объединения; сохранение права собственности участников картеля на свои предприятия и обеспечиваемая этим хозяйственная, финансовая и юридическая самостоятельность; совместная деятельность по реализации продукции, которая может распространяться, хотя и в ограниченной степени, на ее производство. Соглашение об образовании картеля оформляется договором. Часто картели существуют негласно, в виде секретных статей, дополняющих какой-либо официальный текст, либо в устной форме «джентльменских соглашений».

В соответствии с содержанием соглашения различают картели:

«кондиционные» — определяют условия реализации товара;
«производственные» — устанавливают квоты на производство;

«районные» — указывают область сбыта;

«патентные» — практикуют совместное использование изобретений и их задержку;

«ценовые» — занимаются распределением прибыли.

Синдикат — это разновидность картельного соглашения, которое предполагает сбыт продукции его участников через единый сбытовой орган, создаваемый в форме АО или ООО. Функции централизованного сбыта продукции участников синдиката могут быть также поручены одному из его участников. В зависимости от условий соглашения, через единый сбытовой орган может сбываться не вся, а только определенная часть продукции участников синдиката.

Участники синдиката, как и картеля, сохраняют свою юридическую и коммерческую самостоятельность, а иногда и собственную сбытовую сеть, которая тесно связана с синдикатской сбытовой конторой или обществом. Форма синдиката наиболее распространена в отраслях с массовой однородной продукцией: горнодобывающей, металлургической, химической. Синдикатская сбытовая контора или сбытовое общество довольно часто осуществляют также закупки сырья для участников синдиката.

Корпорация — фирма, в которой собственность разделена на части и ответственность каждого «частичного» собственника ограничена его вкладом в предприятие.

Преимущества корпорации как основной формы организации крупного бизнеса обусловлены ее особенностями:

— уникальный способ финансирования через продажу акций и облигаций, позволяющий привлечь сбережения домохозяйств;

— ограниченная ответственность владельцев ценных бумаг, так как держатели акций рискуют только той суммой, которую они заплатили за их покупку;

— правовая форма ведения бизнеса, отличающаяся от отделенная от конкретных лиц, ею владеющих; юридическая независимость придает корпорациям определенную стабильность и устойчивость, что делает возможным перспективное планирование их роста.

В рамках корпоративного бизнеса происходит отделение функций собственности от функций контроля. Поэтому вероятны противоречия между экономическими интересами субъектов управления (менеджерами) и субъектов собственности (держателями акций).

Транснациональная корпорация — особый вид корпорации, переросшей национальные рамки и осуществляющей свою деятельность на мировом рынке посредством зарубежных филиалов и дочерних обществ. Это национальная компания с зарубежными активами, то есть национальная по капиталу и контролю, но международная по сфере своей деятельности.

Пулы также относятся к объединениям картельного типа. *Пулом* называется объединение предпринимателей, предусматривающее особый порядок распределения прибылей его участников. Прибыли участников пула поступают в общий котел, а затем распределяются между ними в заранее установленной пропорции.

Трест представляет собой объединение, в котором различные предприятия, ранее принадлежавшие разным предпринимателям, сливаются в единый производственный комплекс, теряя свою юридическую и хозяйственную самостоятельность. В тресте объединяются все стороны хозяйственной деятельности предприятий, а не одна какая-либо сторона, как в картеле или синдикате. Основной организационной формой является акционерная компания.

Концерн — это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством системы участия, персональных уний, патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Объединенные в концерне предприятия остаются юридическими лицами в форме АО или иного торгового товарищества. Концерн полностью контролирует деятельность входящих в него компаний.

Холдинг. Холдинговая компания представляет собой организацию, владеющую контрольными пакетами акций других компаний с целью осуществления по отношению к ним функций контроля и управления.

Холдинг является специфическим управленческим и

финансовым ядром современных корпораций, конгломератов и иных организационных структур рынка.

Различают два типа холдинговой компании:

чистый холдинг, создаваемый специально для выполнения функций контроля и управления;

смешанный холдинг, занимающийся, помимо этих функций, предпринимательской деятельностью (промышленной, торговой, транспортной, кредитно-финансовой и т.п.).

Промышленные холдинги, которые сами не занимаются производственной деятельностью, а только осуществляют контроль за деятельностью входящих в них предприятий, получили широкое распространение в зарубежных странах (особенно в Англии, Франции). Компании, входящие в холдинг, обладают юридической и хозяйственной самостоятельностью и заключают международные коммерческие сделки от своего имени. Однако решение основных вопросов, относящихся к их деятельности, принадлежит холдинговой компании. Так, например, Узмевасабзавотсаноат — холдинговая компания.

Финансовая группа объединяет юридически и хозяйственно самостоятельные предприятия различных отраслей хозяйства — промышленные, торговые, транспортные, кредитные и др. В отличие от концерна, во главе финансовой группы стоит один или несколько банков, которые распоряжаются денежным капиталом входящих в него компаний, а также координируют все сферы их деятельности. По сравнению с другими видами объединений, финансовая группа отличается меньшей степенью организационной оформленности. Каждая фирма, входящая в финансовую группу, выступает самостоятельно в международных торговых сделках. Однако так же, как и в холдинге, головная компания, составляющая ядро финансовой группы, превращается в своего рода центр по принятию наиболее важных решений, касающихся их хозяйственной деятельности.

Промышленные компании, входящие в финансовые группы, как правило, делят между собой рынок, договариваются о ценах, координируют выступления на рынках и занимаются всем тем, чем обычно занимается картель.

Основными формами объединений фирм в современных условиях стали концерны, холдинги и финансовые группы.

Государственные фирмы наряду с частными выступают контрагентами на мировом рынке. Их наиболее распространенной правовой формой, так же, как и частных фирм, является форма объединения предпринимателей — АО или общество с ограниченной ответственностью.

Характерным для современного периода является увеличение числа товаров, на которые распространяется государственная монополия, таких как жидкое и твердое топливо, сельскохозяйственная продукция. Это делается для того, чтобы государство могло контролировать внутренний рынок этих товаров, при необходимости ограничивать их ввоз для поддержания внутренних цен на высоком уровне.

Консорциум — одна из форм объединений, создаваемых на основе соглашения (с образованием или без образования юридического лица) между несколькими банками, предприятиями, компаниями, фирмами, научными центрами, государственными структурами для совместного проведения крупных финансовых операций по размещению займов, акций или осуществлению научно- и капиталоемких проектов, в том числе международных. Консорциумы создаются для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности его участников.

Предприятия венчурные заняты научными исследованиями, инженерными разработками, созданием и внедрением ноу-хау, в том числе по заказам фирм и государства. К ним примыкают предприятия, занятые маркетингом, инжинирингом, рекламой, оказывающие консультационные услуги, помогающие в финансировании новаций (фирмы венчурного капитала).

Совместное предприятие (СП) представляет собой международную фирму, создающуюся двумя или несколькими национальными предприятиями с целью наиболее полного использования потенциала каждой из сторон для максимизации полезного экономического эффекта их деятельности.

Кооператив — добровольное коллективное объединение, созданное для достижения общих целей в различных областях экономической деятельности. Организационные принципы кооператива не зависят от общественной формы, их деятельность регулируется уставами или другими норматив-

ными положениями, определяющими, в зависимости от вида кооператива, права и обязанности его членов, образование фондов и распределение доходов, организацию и оплату труда, управление, использование средств производства и др.

Кооператив, в отличие от АО, объединяет только тех, кто пользуется его услугами или принимает активное участие в его деятельности и обеспечении его финансовых потребностей путем внесения паевых и членских взносов. Кооперативы различаются по сферам деятельности: производственные — в сфере производства, потребительские, снабженческие, сбытовые — в сфере обращения, кредитные — в финансовой сфере, а также по другим признакам.

Кооперативные фирмы (союзы) в развитых странах представляют собой паевые объединения потребителей, фермеров или мелких производителей для осуществления хозяйственной деятельности, преследующей коммерческие цели.

16.3. Инновационная деятельность предприятий

В рыночных условиях хозяйствования особую актуальность приобретает инновационная деятельность предприятий.

Инновации — это новшества (новые методы, идеи, изобретения), доведенные до стадии коммерческого использования и предложения на рынке в виде нового продукта. Подлинная новизна продукта (процесса) всегда связана с ростом экономического эффекта от его использования.

Процесс внедрения инноваций охватывает практически все стороны деятельности предприятия. Сам поиск эффективных организационных форм управления инновациями основывается на умелом сочетании научно-инновационных и рыночных факторов. Внедрение этих поисков в производство и есть *инновационная деятельность*.

Реинжиниринг — инновация номер один, наиболее эффективна в управленческом деле, широко используется в самых различных странах мира.

Реинжиниринг обычно представляют как фундаментальное переосмысление и радикальную перестройку бизнеса в

целях улучшения таких важных показателей, как стоимость, качество, уровень сервиса, скорость функционирования, финансы, маркетинг, построение информационных систем.

Реинжиниринг — это перестройка (перепроектирование) деловых процессов для достижения радикального, скачкообразного улучшения деятельности предприятия.

Увеличение размеров (масштабов) предприятия и усложнение форм его деятельности (сложность, разнообразие направлений) требуют особого внимания, так как виды выпускаемого товара, источники финансирования, технологические ресурсы и т.д. определяют будущее состояние предприятия.

Контроль выступает как неотъемлемая составная часть процесса рационализации хозяйственной деятельности предприятия. В настоящее время система контроля все чаще дополняется системой контроллинга, обеспечивающего более эффективное управление предприятием в целях его длительного существования на рынке.

Контролинг — совокупность методов оперативного и стратегического менеджмента, учета, планирования, анализа и контроля на качественно новом этапе развития рынка; единая система, которая направлена на достижение стратегических целей предприятия.

К механизмам контроллинга относятся: принцип движения и торможения; принцип своевременности; принцип стратегического сознания; принцип документирования.

Консалтинг — консультирование производителей, продавцов и покупателей по широкому кругу вопросов экономической деятельности предприятий. Консалтинговые фирмы предоставляют услуги по исследованию и прогнозированию рынка, цен на мировых товарных рынках, по разработке технико-экономических обоснований на объекты международного сотрудничества и создание СП.

Инжиниринг — оказание предприятию услуг консультационного характера, а также связанных с разработкой проектов строительства, подготовкой технико-экономических обоснований проектов, составлением схем, выбором оптимальных вариантов строительства объектов; с поставками

машин, оборудования и материалов и проведением опытно-конструкторских и изыскательских работ и др. Инжиниринговые услуги осуществляются инженерно-консультационными и инжиниринговыми фирмами, заказчиками которых, являются предприятия таких отраслей, как электроника, нефтехимия, машиностроение, строительство и др.

Контракт на покупку инжиниринговых услуг включает в себя их перечень, организационные условия осуществления, цены и порядок оплаты. Эти услуги оказывают непосредственно сами крупные промышленные фирмы или их специализированные компании, а также небольшие самостоятельные фирмы.

Управление ресурсами предприятия является одним из ключевых элементов всей системы современного управления, имеющим особое, приоритетное значение для развития экономики Узбекистана в сегодняшних условиях.

Каждое предприятие призвано соблюдать четкие правила контроля, которые, по сути дела, являются показателями качества его работы. Без учета деятельности, или управленческого учета, невозможно функционировать.

Управленческий учет — это условия действий, разрабатываемые индивидуально для каждой компании с учетом ее специфики. Информация управленческого учета обычно составляет коммерческую тайну корпорации и не подлежит публикации.

Таким образом, прогрессивные формы и методы управления экономикой каждого предприятия органически взаимосвязаны с современной системой управления экономикой страны.

Ключевые термины

Формы и методы управления экономикой, органы государственной власти, предприятие, фирма, унитарное предприятие, конгломерат, картель, синдикат, корпорация, транснациональная корпорация, пулы, трест, концерн, холдинг, финансовая группа, консорциум, СП, кооперативные фирмы, инновации, инжиниринг, реинжиниринг, контроллинг, консалтинг, управленческий учет.

Контрольные вопросы

1. Какие изменения произошли в Узбекистане за последние годы в развитии частного сектора экономики?
2. Почему государство поддерживает образование различного рода групп, объединения, корпораций?
3. Дайте толкование понятиям «предприятие», «фирма», «государственное и муниципальное унитарное предприятие».
4. В чем отличие организационной структуры управления Национальной авиакомпании «УХЙ» от остальных органов управления транспортной отрасли?
5. Перечислите современные формы интеграции предприятий.
6. В чем заключается инновационная деятельность предприятий?

Глава 17. РАЗВИТИЕ БИРЖЕВОГО ДЕЛА В УЗБЕКИСТАНЕ И ДРУГИХ СТРАНАХ СНГ

17.1. Развитие биржевого дела в странах СНГ

Рыночные отношения способствуют развитию биржевого дела. *Биржа* — учреждение, в котором осуществляется купля-продажа ценных бумаг (фондовая биржа), валюты (валютная биржа) или массовых товаров (по стандартам или образцам) (товарная биржа), встречаются продавцы и покупатели фьючерских контрактов или их представители (фьючерская биржа), выявляются спрос и предложение рабочей силы в разрезе различных категорий специалистов (трудо-вая биржа), также в бирже (здание) проводятся биржевые операции.

Членами биржи могут быть как юридические, так и физические лица. Члены биржи обязаны выполнять уставные требования и соблюдать этические правила, имеют право на комиссионное вознаграждение, устанавливаемое в процентах от сделки. Членство платное.

Цель данной темы — не только показать развитие современных форм биржевого дела, но и определить возможные пути его модернизации. При этом важно использовать не только зарубежный, но и богатый отечественный опыт.

Изучение всех периодов развития бирж в стране может пригодиться для разработки перспектив этой формы оптового рынка. Это тем более важно, что и в развитой рыночной экономике, которая формируется в Узбекистане, странах СНГ, маловероятно, чтобы государственный сектор перестал быть крупнейшим хозяйственным образованием. Однако необходимо избежать как огосударствления, так и полной приватизации биржевой деятельности. Смешанный

вариант развития, как представляется, наиболее отвечает современным реалиям.

Сейчас в странах СНГ товарные биржи преобладают не только численно. Симптоматично, что с них начинался процесс бурного роста биржевой торговли вообще. Товарный рынок в странах Содружества развивался намного медленнее, чем в зарубежных странах. Производительные силы в 80-х годах традиционно страдали от неразвитости товарно-денежных отношений. Биржевой бум 80—90-х годов существенно ускорил ликвидацию товарного, как тогда говорили, голода, а теперь сказали бы — дефицита.

Столь необычно большое, по сравнению с Европой, нынешнее количество бирж нельзя объяснить только гигантскими территориями СНГ, хотя и этот факт тоже следует принять во внимание. Сказались также дробление рынка, отсутствие межрегиональных связей, низкая товаризация деревни. Проводимые экономические реформы стали регулярно давать товарный хлеб. В его распределении по стране и в вывозе за рубеж немалую роль сыграли специализированные биржи, которые, в свою очередь, способствовали стабилизации хозяйственных связей между городом и селом и тем самым формированию единого общенационального рынка. Для решения столь сложной задачи понадобился не один десяток региональных центров оптовой торговли.

Пожалуй, самым значительным является фактор редчайшей наделенности разнообразными природными богатствами. Территория стран СНГ по воле исторических обстоятельств представляет собой некий комплекс взаимодополняющих экономико-географических регионов, емкий внутренний рынок, способный поглотить огромные товарные массы биржевых продуктов. Если в большинстве европейских государств центры добычи полезных ископаемых и изготовления готовой продукции крайне редко находятся в пределах одних и тех национальных территорий, то в странах СНГ производители сырья и потребители конечных благ чаще всего располагаются в одной и той же стране. Только специализированная продукция исконных отраслей — зер-

новые, лес, пенька, а позднее металлы — производятся в количествах, превосходящих внутренние потребности.

При таком многообразии природных богатств, центров производства и потребления требуется значительно большее количество бирж, чем в других государствах. Экспортные товары котируются одновременно на биржах стран СНГ и Запада. Именно по ним включенность в мировую биржевую сеть наибольшая.

Помимо того, многие из заведений, называвших себя в те годы биржами, с классической точки зрения таковыми не являлись, а были, по сути, переходным типом между ярмаркой, крупным оптовым торговым домом и собственно биржей. Постепенно из их числа выделились признанные лидеры, а более мелкие либо включились в сеть гигантов, либо возвратились в среднеоптовую торговлю.

Можно с полной уверенностью сказать, что со временем многие из тех организаций, которые предпочитают называться биржами, перейдут в разряд торговых домов, центров и комиссионно-посреднических организаций средне- и мелкооптовой торговли.

Главные признаки биржеподобных заведений:

- нерегулярность и порой нефиксированность дней и часов торговли;
- универсальный характер номенклатуры товаров, «загрязненность» небиржевыми товарами;
- отсутствие или крайне незначительное число однотоварных, специализированных секций;
- нестандартность партий;
- несовершенство методов котировки, а иногда и отсутствие таковой.

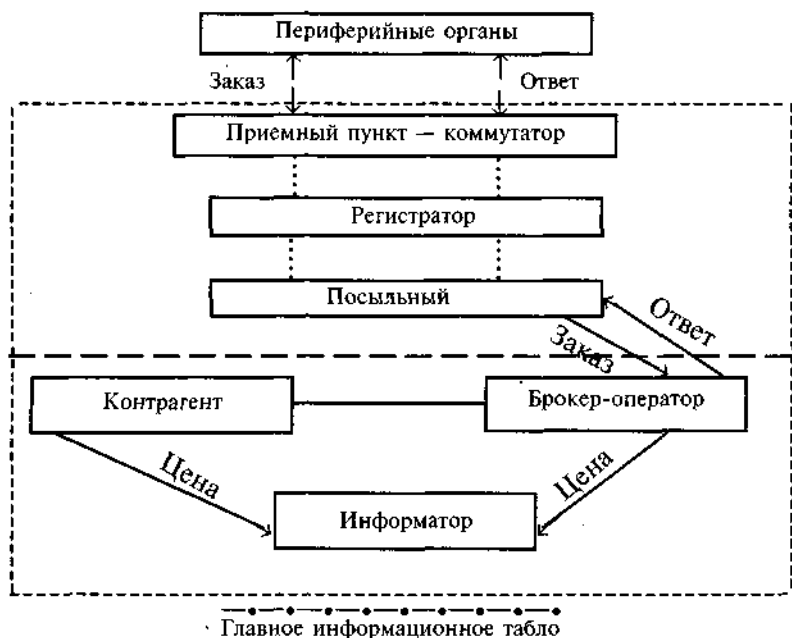
Сравнительно слабое развитие товарно-денежных отношений, известная обособленность региональных рынков внутри стран СНГ, высокая степень самообеспеченности сырьем и возможность соединения производителей и потребителей без регулярного экспорта многих изделий, сохранение патриархального склада мышления и средних коммерсантов — все это обусловило наличие длинного «шлейфа» биржеподобных учреждений, свидетельствовавших о незавершенности процесса становления современного типа деловой активности.

17.2. Биржевой механизм управления свободной конкуренцией

В качестве примера биржевого механизма можно привести стадии поступления заявок в торговую секцию, а затем в биржевое кольцо.

Каждая торговая секция операционного зала снабжена автономной системой регистрации поступающих заказов. Исполнитель счетов сообщает либо по телефону, либо через компьютерную связь дежурному регистратору о полученной заявке. Тот сразу проставляет время на карточке-заказе.

Регистратор моментально передает заполненную карточку еще одному служащему — посыльному, который доставляет ее в биржевое кольцо брокеру-оператору. Он и осуществляет исполнение заказа в непосредственном контакте со



Торговый процесс в секции (----- границы торговой секции; границы биржевого кольца).

своими коллегами, находящимися в эпицентре деловой активности. Если ему удалось найти контрагента, согласного удовлетворить заявку, которая может быть либо на продажу, либо на покупку товара или контракта, то через того же посыльного он возвращает блок-заказ с пометкой об исполнении и со временем совершения сделки регистратору. Тот быстро связывается с исполнителем счетов, уведомляющим клиента о завершении операции. Все строго и последовательно документируется.

Продавец и покупатель (оба брокера-оператора) фиксируют в своих блокнотах факт совершения сделки. По окончании биржевого дня они сверяют свои записи и в этот же день направляют специальные бланки в расчетную палату. Одновременно клиенту отправляют теперь уже письменное уведомление в подтверждение к сделанному ранее по телефаксу сообщению исполнителя счетов. Исполнение заказа торговой секции занимает 3—5 минут. Первое извещение по телефаксу поступает через 10—15 минут после принятия заявки периферийной службы. Письменное подтверждение должно поступать не позднее, чем через сутки. Оплата биржевых и брокерских сборов производится автоматически путем перевода соответствующих сумм с торгового счета одного клиента на торговый счет другого.

17.3. Руководящие органы и основные подразделения биржи

Органы управления биржи включают три основных уровня, соответствующих широте полномочий каждого из них. На вершине пирамиды находится общее собрание участников — членов биржи, являющееся в какой-то мере законотворческим органом. Исполнительные функции возложены, во-первых, на совет директоров (управляющих), обладающий правом контролировать деятельность остальных служб и разрабатывать главные направления деятельности биржи, устанавливать и корректировать правила биржевой торговли. Во-вторых, текущее управление осуществляет штатный аппарат во главе с президентом, назначенным с одобрения совета директоров. Основные подразделения включают котировальный, ревизионный, статистический, учебно-исследовательский отделы.

Основная задача *котировальной комиссии* заключается в том, чтобы организовать учет различных видов цен (спроса и предложения, договорных, высших и низших, начальных и заключительных) при совершении сделок. На базе перечисленных цен определяются котированные (справочные) цены, которые должны быть представлены в специальном справочнике, называемом биржевым бюллетенем. Это главный результат деятельности данной комиссии.

В случае возникновения споров между покупателями, продавцами и брокерами в ходе заключения или исполнения биржевых сделок, они могут обращаться для их разрешения в арбитражную комиссию биржи. Она не наделена правом принимать решения, обязательные к исполнению сторонами конфликта. Это своего рода согласительная комиссия. При неудовлетворенности какой-либо из сторон итогами разбирательства в арбитражной комиссии дело передается в судебные инстанции.

Регистрационное бюро отвечает за регистрацию биржевых сделок и определение их соответствия правилам торговли на данной бирже. Оно также обязано предоставить сводные материалы и отдельные выписки по требованию биржевого комитета, исполнительной дирекции и других отделов биржи.

Информационно-справочный отдел — в какой-то мере витрина биржи, ее наиболее доступный всем источник сведений о работе и условиях подключения к торговому процессу. Помимо обслуживания членов биржи и клиентов, получающих обычно чисто профессиональную информацию, отдел распространяет рекламные-аналитические публикации, дает справки, предоставляет различные услуги.

Экспертное бюро осуществляет экспертизу предъявляемых к торгам товаров, выяснение их соответствия необходимым техническим характеристикам и потребительским свойствам.

Функциями *расчетной палаты* является оперативное и точное проведение расчетов по биржевым сделкам, регулирование и формализация процедуры платежей. На многих биржах пока еще нет современных расчетных палат в полном смысле этого слова. Но существующие расчетно-финансовые центры являются таким подразделением, без ко-

того нормальная жизнедеятельность биржи невозможна. На срочных (фьючерских) биржах расчетная палата становится главным гарантом исполнения сделок. Фьючерская торговля стимулирует развитие производства в условиях нестабильной экономической ситуации. Система фьючерских контрактов позволяет уберечь цены на товары от воздействия случайных факторов, создает у предприятий уверенность в завтрашнем дне.

От того, насколько умело руководящие органы и структурные подразделения осуществляют свою деятельность, во многом зависит эффективность работы биржи как центрального крупнооптового, организованного торгового места. Рационально оформленное устройство биржи обеспечит, в свою очередь, выполнение трех главных функций — юридической, организационной и экономической.

Под *юридической функцией биржи*, прежде всего, подразумевается существование официально зарегистрированного объединения, будь то в форме акционерного общества или товарищества с ограниченной ответственностью. В этих обществах состоят капиталовкладчики, коммерческие посредники, использующие как совместную собственность, так и арендованное имущество.

Организационная функция биржи заключается в сведении покупателя и продавца либо непосредственно друг с другом, то есть на открытой для непрофессионалов бирже, либо через посредников-специалистов, таких как брокеры, дилеры, маклеры, на закрытой бирже. Это место, где оптовый спрос и предложение сводятся в одну точку — биржевое кольцо для каждой товарной секции. Главное средство достижения этой цели — стандартизация самих объектов торговли, а именно: товаров на наличных и контрактов на срочных биржах. Стандартизируются также правила ведения торгов, процедуры прохождения заказов, порядок расчета по сделкам и прочие виды биржевой деятельности.

Экономическая функция биржи проявляется в том, что биржа — это крупноторговый товарный рынок и одновременно тонкий инструмент реального ценообразования. Концентрация огромных товарных масс на наличных биржах и финансовых ресурсов, как с реальным товарным покрытием, так и без него, на срочных биржах позволяет сформир-

ровать экономически обоснованную, в том числе и прогнозную, цену, увязать движение товарных и денежных потоков, соединить производство и потребление и облегчить планирование хозяйственной деятельности многочисленных контрагентов сделок.

В какой-то мере товарная биржа выполняет функции бывших трех известных ведомств — Госснаба, Госкомцен, Госплана — одновременно. Но отличие в том, что, во-первых, цены на бирже выявляются реальным, а не умозрительно-расчетным путем, пусть даже с помощью компетентнейших специалистов. На бирже таких знатоков не меньше, но главное, что они «выплавливают» цену в конкретной борьбе в биржевом кольце, а не в убаюкивающей тиши просторных кабинетов. Во-вторых, и это еще важнее, число бирж в любой стране достаточно велико, в то время как упомянутые ведомства — действительные монополисты.

В условиях перехода к рыночной экономике и постепенного уменьшения доли госзаказа появление в нашей республике нескольких бирж — первый симптом начала процесса демонополизации. Он позволит постепенно отладить пока еще нарождающийся механизм регулирования спроса и предложения, который действительно смог бы заинтересовать производителя и потребителя. Первейшее условие для этого — нахождение экономически обоснованной цены.

Поэтому товарная биржа есть механизм и инструмент реального рыночного ценообразования посредством управления свободной конкуренцией между коммерческими посредниками, объединенными в предпринимательское сообщество.

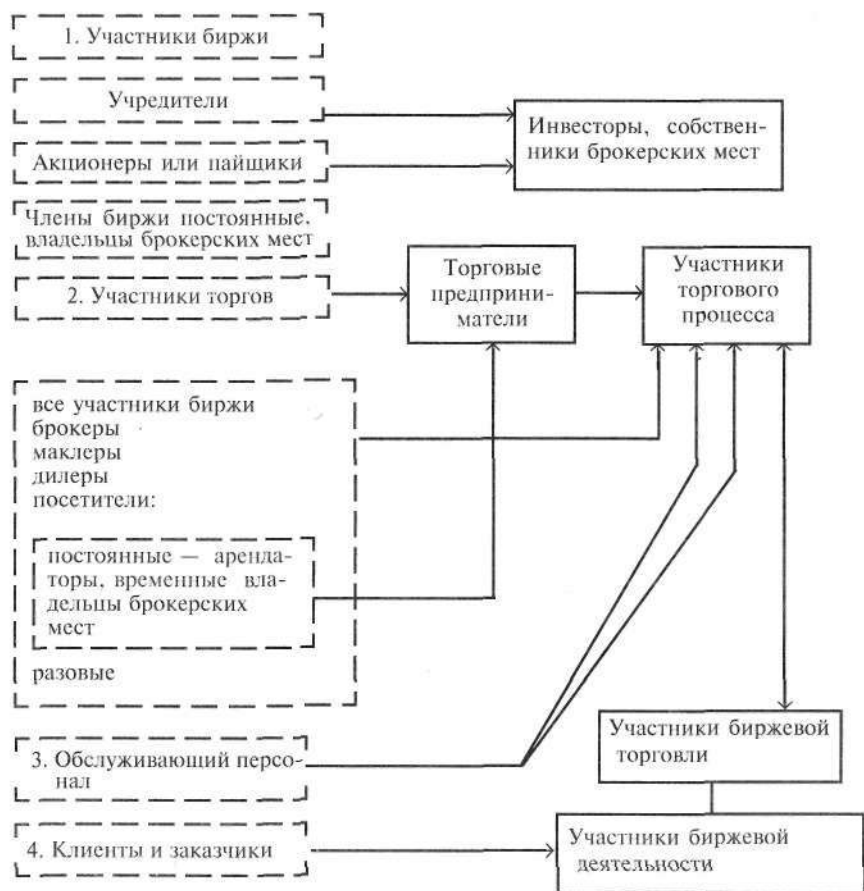
Состав участников на биржах несет на себе отпечаток рудиментарных для западной экономики структур. Преимущественно капиталонакопляющий и частично капиталозащищающий их характер проявляется, прежде всего, в сосуществовании и противоборстве пассивных инвесторов — организаторов и собственников торгового места, с одной стороны, и с другой — непосредственных активных торговых предпринимателей, владельцев брокерских контор и фирм. Многие, хотя, конечно же, не все, проблемы и потенциальные противоречия развития бирж в нашей стране связаны именно с наслоением акционерно-паевой, коммерческой формы организации бирж на собственно биржевой механизм.

В принципе, этот механизм не нуждается в непосредственном извлечении прибыли. Подобно стадиону, биржа предоставляет поле для игроков, которые и есть главная составляющая этой цены — прибыль играющих команд, если они действительно стоят этого. Причем чем выше класс, тем выше плата.

Нестандартизированность терминологии, кстати, является одним из серьезных препятствий для полного взаимопонимания между организаторами различных бирж в стране. Одни считают, что участник — это термин, охватывающий всех, кто действует на бирже, в том числе и ее сотрудников. Другие полагают, что только акционеры или пайщики могут называться членами биржи. Третьи, напротив, причисляют к участникам только торгующих предпринимателей, то есть брокеров и дилеров. Такой разнобой, отмечающийся в учредительных документах большинства наших бирж, объясняется, в первую очередь, уже упоминавшимся наслоением акционерно-паевой формы на собственно биржевой механизм. Отсутствие специальной организационно-правовой формы для биржи, которая на западе именуется бесприбыльным учреждением, и является главной причиной такого рода путаницы. Во избежание двусмысленности надо, видимо, считать защитниками биржи всех собственников акций или паев и постоянных владельцев брокерских мест. Последних, в таком случае, как главных торговых предпринимателей логично называть членами биржи, как это делается в американской биржевой практике.

Причем единообразие в терминологии, которое со временем все равно будет достигнуто, не есть какое-то ограничение свободы трактовки данных понятий. Скорее, это подготовка удобной для всех системы символов, наполненной функциональным смыслом. Иными словами, если само слово точно отражает действительное положение персонажа биржевой деятельности, то есть уверенность в том, что оно получит однозначное толкование большинством людей, употребляющих его ежедневно.

В наших условиях под участниками биржи можно понимать две группы лиц. Первая — это участники акционерных обществ или товариществ с ограниченной ответственностью, то есть инвесторы брокерских контор и фирм. Вторая — главные предприниматели, или члены биржи.



Обобщенная модель состава участников и сфер биржевой деятельности

Если брокерская контора создана как структурное подразделение акционерного общества (АО) или товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО), то ее руководители, назначенные собственниками акций-паев, по сути дела, остаются несамостоятельными управляющими, лишь частично выполняющими предпринимательские функции. При создании самостоятельной брокерской фирмы, которая сама организуется как АО или ТОО, торговые предприниматели являются собственниками капитала конторы, но, купив брокерское место, не являются акционерами или пай-

щиками биржи. Наконец, часто независимые брокерские фирмы, в основном занятые биржевой деятельностью, приобретают акции или паи биржи. Тогда они становятся одновременно инвесторами и торговыми предпринимателями как в бирже, так и в брокерской фирме. В свою очередь, акционеры, создавшие и эксплуатирующие самостоятельную брокерскую фирму, из пассивных инвесторов превращаются в активных капиталовкладчиков, торговых предпринимателей.

Теперь об акционерах, или пайщиках. В принципе, такими должны быть лица, оплатившие либо первоначальный взнос, либо сразу всю стоимость акции или пая, но вступившие в биржевое сообщество позднее учредителей. Акционеры становятся полноправными собственниками имущества биржи как АО и пайщиками биржи как ТОО. Они также могут участвовать в управлении ею, обретают те же права, что и учредитель, за исключением первоочередности получения дивиденда.

К учредителям относятся инициаторы создания биржи, подписавшие учредительное соглашение и внесшие первоначальные взносы, которые в АО должны составлять не менее 50% номинала акции, а в ТОО — не менее 30% стоимости паевого свидетельства. Оплата этих взносов производится в течение месяца.

В нашей стране на большинстве бирж доля учредителей АО и ТОО колеблется от 15 до 30%. В отдельных случаях АО бывают закрытого типа, все обычные акции с правом голоса и номиналом в 200 тыс. сумов распределяются между учредителями, именные привилегированные без права голоса — между другими подписчиками. Всего обыкновенных акций — 83, а привилегированных — 18. Ясно, что контроль учредителям как группе участников обеспечен. Но во избежание монополизации отдельной организацией-участником предусмотрено, что приобретение 15% обыкновенных акций этой биржи требует согласия Министерства финансов Республики Узбекистан.

Обычно за учредителями закрепляется первоочередное право на получение дивидендов либо по фиксированной норме на отдельную акцию, скажем, 25—30% по итогам года, либо в определенной доле от чистой прибыли общества — 10%. Таким образом, право первопроходца экономически

реализуется не только через контроль над обществом, но и в виде гарантии на солидный доход. При ликвидации биржи уставный капитал возвращается учредителям. Следовательно, на время существования биржи они сдают «в аренду» свой капитал, не утрачивая конечную собственность на него. Это в какой-то мере амортизирует взятый риск.

17.4. Руководители и собственники брокерских контор и фирм

Как было указано выше, к членам биржи относятся постоянные владельцы брокерских мест, окончательно выкупившие их у собственников или у биржи. Этим участникам наделяют совещательным голосом. В наших условиях членство на бирже, несмотря на утверждение ряда документов, не является таковым в полном смысле.

До тех пор, пока примат инвестора, вытекающий из «облачения» самой биржи в АО или ТОО, не будет устранен, собственно предприниматель остается в подчиненном положении, даже если его допустят к получению дивидендов. Последний вариант вообще представляется регрессивной мерой, ибо активного торговца тем самым искусственно пытаются сделать пассивным инвестором.

На нынешних биржах посетителей разделяют на постоянных, внесших фиксированную плату за право торговать в течение года, а иногда и трех лет, и разовых, получающих доступ в биржевое кольцо на один или несколько дней. Как отмечалось, формально считающиеся закрытыми, многие биржи на деле являются смешанными, открытыми. Плата постоянного посетителя должна быть ниже стоимости брокерского места.

Платные посетители, то есть самостоятельные купцы или их уполномоченные и представители АО, товариществ и торговых домов, являются членами биржевого общества. Формула такова: участники биржевого собрания — бесплатные посетители — члены биржевого общества, имеющего корпоративное устройство.

Раньше плата за членство в биржевом самоуправляемом

обществе была привилегией. Теперь плата за место постоянного посетителя — это разновидность дополнительного биржевого, однократно выплачиваемого налога за право вести торговлю на формально закрытом рынке, что к тому же не освобождает от необходимости вносить биржевой сбор за совершенные сделки.

Разовый посетитель является временным брокером, то есть пользователем места в биржевом кольце. Поскольку ему не нужно платить за пользование имуществом и прочими элементами деятельности брокерской конторы, как это делает постоянный посетитель, ее арендующий или вынужденный нести расходы на ведение биржевых операций и содержание персонала самостоятельно, разовый посетитель подобен заплатившему за себя стажеру, который может просто практиковаться на работе в кольце.

На наших биржах ни постоянные, ни разовые посетители не могут быть признаны их участниками. Они представляют некое переходное состояние, близкое к положению брокеров, маклеров и дилеров. Последних, как известно, нельзя относить к членам биржи, так как они особого рода наемные работники брокерской конторы, которая сама — член биржи. В наших условиях торговым предпринимателем реально выступает чаще всего брокерская фирма как юридическое лицо. Сами брокеры, маклеры и дилеры частично выполняют предпринимательские функции, особенно когда действуют по сделкам, дающим дополнительную торговую прибыль.

Не будучи участниками биржи, посетители, однако, являются участниками торгов, то есть деятельности непосредственно в биржевом кольце, где с ними находятся брокеры и куда могут всегда быть допущены либо сами, либо полномочные представители участников биржи — учредителей, акционеров-пайщиков, учредителей-акционеров-пайщиков, членов биржи.

Для обеспечения работы торгов необходим обслуживающий персонал, в котором тоже необходимо различать две главные группы: служащих брокерских контор и фирм и работников операционного зала.

Служащими брокерских контор и фирм являются обычно лица, работающие по трудовому договору помощниками официальных брокеров и не имеющие права самостоятельного заключать сделки. По отношению к ним брокер в кольце становится работодателем, в чем еще раз проявляется его, хотя и частичная, но предпринимательская функция.

Работники операционного зала — это работники различных служб биржи и ее подразделений, имеющие прямое отношение к организации биржевой торговли.

* * *

Рассмотренный состав участников и сфер биржевой деятельности не могут вобрать в себя все многообразие вариаций, имеющих на различных товарных биржах. Но приводимые основные, базовые понятия близки к «усредненному» образцу и помогают при ознакомлении с учредительными документами четче уяснить роль каждого участника, несмотря на разную трактовку, к сожалению, встречающийся повсеместно. Унификация или хотя бы согласование применяемой в биржевом деле терминологии станет одной из насущных задач в ближайшей перспективе.

В последнее время число бирж на территориях стран СНГ превышает 600 ед. Это в пять раз больше численности бирж во всех остальных странах мира. В последнее время происходит заметный спад объемов продаж. Причин этому много.

На бирже товары продаются и покупаются по свободным ценам. Для многих предприятий-производителей биржа — практически единственное место, где они имеют возможность продать всю продукцию по цене, определяемой реальным спросом.

В условиях развала централизованного снабжения предприятия, не имеющие прямых связей с поставщиками сырья и топлива, вынуждены идти на биржу в их поисках. Только там можно быстро купить любые материалы для оперативного обеспечения своей производственной программы.

Биржевая деятельность в ближайшие годы будет расширяться, а бартерные сделки с ликвидацией государственных

цен и связанного с ними дефицита сойдут на нет. Следовательно, объем реализуемых на свободном рынке товаров увеличится.

Однако, несмотря на увеличение поступлений товаров в свободную продажу, объемы торговли на биржах будут, скорее всего, сокращаться, так как наши биржи являются биржами реального товара. Как показывает мировой опыт, такие биржи весьма недолговечны.

Итак, когда речь идет о биржевой деятельности, то следует понимать ее как совокупность состояний из торгового процесса и биржевой торговли.

Торги — это деятельность непосредственно в биржевом кольце по принципу аукциона.

Торговый процесс — это торги плюс регистрация и оформление сделок в операционном зале.

Биржевая торговля — это торговый процесс плюс складирование товаров, плюс расчеты по платежам и плюс отгрузка.

Таким образом, биржевая деятельность состоит из работ периферийных служб (сбор заказов и заявок), складирования товаров, расчетов по платежам, отгрузки товаров по назначению, регистрации и оформления сделок в операционном зале, деятельности в биржевом кольце по принципу аукциона.

Четкое разграничение этих сфер деятельности на бирже имеет чисто прикладной, практический смысл. От того, насколько точно будут определены стадии осуществления сделки и конкретное действующее лицо, через которое она проходит, зависят, прежде всего, эффективность и бесперебойность исполнения поручений клиентуры. Ликвидация узких мест при постадийном подходе к биржевым операциям может значительно ускорить устранение неполадок и, следовательно, повысить прибыльность операций.

Ключевые термины

Биржа, развитие биржевого дела, биржевой механизм управления, торговый процесс, подразделения биржи, информационно-справочный отдел, биржевое кольцо, котировальная комиссия, операционный зал.

Контрольные вопросы

1. Что из себя представляет биржа?
2. Как становилось биржевое дело в странах СНГ?
3. Каков порядок передачи информации в торговом процессе в секциях биржи?
4. Что из себя представляют органы управления биржи?
5. Как можно достичь рационального обеспечения юридической, организационной и экономической функций биржи?
6. Как построена обобщенная модель состава участников и сфер биржевой деятельности?
7. Каковы принципы членства на бирже?

Раздел V

ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ ДЛЯ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Глава 18. ПОДГОТОВКА КАДРОВ СО ЗНАНИЕМ ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ

18.1. Подготовка кадров в соответствии с требованиями государственных образовательных стандартов

Современный мир вступил в постиндустриальную эпоху своего развития. Высокоразвитые страны завоевывают ведущие позиции на мировом рынке за счет результатов интеллектуального труда. Сегодня потенциал той или иной страны определяет не столько производство, сколько состояние науки и образования.

Образование — генератор главной производительной силы любого общества в любой экономике, будь то рыночная или какая другая, ибо в любой экономике действует и производит всегда человек, воспитанный и подготовленный определенным образом.

Образование является социальным институтом, ответственным за наследование, накопление и воспроизводство научных знаний и культурных ценностей, а также «дальнедействующим» фактором научно-технического, экономического и социального развития страны. Успех реформы системы образования в национальном масштабе зависит от степени вовлеченности и взаимодействия в этой области трех сторон — учреждений сферы образования, бизнеса и государства.

Влияние образования на эволюцию общества многогранно и проявляется в следующем:

— происходит развитие человеческого ресурса, подготовка физически и интеллектуально здоровых детей, подростков, молодежи, то есть обеспечение первоклассного стартового состояния каждого нового поколения;

— развитие трудовых ресурсов, подготовка квалифицированных рабочих и специалистов, способных и стремящихся к производительному труду, то есть развитие производительной силы общества;

— оздоровление нравственной атмосферы в обществе, практики реального поведения молодежи и всего населения;

— повышение интеллектуального уровня общества, включая научно-техническую и информационную составляющую всех социально-экономических и культурных процессов.

Узбекистан, основываясь на мировом опыте реформирования образования, развивает свою национальную модель, учитывающую сложившиеся традиции в культуре и экономические возможности.

Следует отметить, что современный процесс подготовки национальных кадров — это целостная система, характеризующаяся непрерывностью и многоступенчатостью, что нашло отражение в законах «О Национальной программе по подготовке кадров» и «Об образовании», принятых на IX сессии Олий Мажлиса 29 августа 1997 г. Они являются правовой основой для дальнейшего развития образования и подготовки кадров, отвечающих требованиям рыночной экономики.

Проблема подготовки квалифицированных национальных кадров является многогранной и комплексной, требует внутренних перемен и создания достаточно гибкой системы кадрового обеспечения для ответной реакции на глобальные изменения и конкуренцию на мировом рынке труда, то есть основная задача, стоящая перед государством, — подготовка высококвалифицированных профессиональных кадров, максимально приспособленных к требованиям демократических и рыночных преобразований.

Приоритетная роль при этом принадлежит научным и научно-педагогическим кадрам, которые обеспечивают непрерывность совершенствования процесса подготовки кадров и являются главным компонентом и центральным звеном, определяющим качество обучения новых специалистов.

В докладе Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова на IX сессии Олий Мажлиса по поводу Национальной программы по подготовке кадров были определены следующие задачи:

— подготовка профессорско-преподавательских кадров для высших образовательных учреждений, в том числе в ведущих зарубежных учебных и научных центрах;

— активизация интеграции отечественной науки в международное научное сообщество, обмена научными достижениями, в том числе в целях совершенствования сферы образования и подготовки кадров;

— развитие взаимовыгодного международного сотрудничества в области подготовки кадров;

— расширение и развитие сотрудничества с зарубежными и международными образовательными и научными организациями;

— разработка и введение в практику реальных механизмов привлечения внебюджетных средств, в том числе иностранных инвестиций, в систему непрерывного образования и подготовки кадров.

В официальных документах государственных органов управления отмечается, что в целях дальнейшего повышения уровня и качества подготовки кадров в учебных заведениях, отвечающих требованиям государственных образовательных стандартов и Национальной программы по подготовке кадров, необходимо определить основные направления развития системы подготовки преподавателей на 2001—2010 гг. Для этого должны: обеспечиваться непрерывный профессиональный рост и повышение квалификации педагогических кадров; внедряться в процесс обучения передовой международной педагогический опыт с использованием современных методик и расширением практики стажировок в ведущих учебных центрах развитых стран профессорско-преподавательского состава высших образовательных учреждений; подготавливаться инженерно-педагогические и экономико-управленческие кадры на базе предприятий с современными технологиями; организовываться регулярная, не реже одного раза в три года, аттестация руководителей и преподавателей; внедряться дистанционный метод обучения педагогических кадров с широким использованием возможностей современных информационных технологий и международной информационной сети Интернет.

Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан от 4 октября 2001 г. № 400 утверждены:

— программа подготовки, переподготовки и повышения квалификации педагогических и инженерно-педагогических кадров системы среднего специального, профессионального образования на период до 2010 г.

— мероприятия Министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан, в которых предусмотрено: разработать государственные требования к переподготовке и повышению квалификации педагогических кадров; пересмотреть учебные планы и программы переподготовки и повышения квалификации руководящих и педагогических кадров с учетом основных направлений развития системы среднего специального, профессионального образования на 2001—2010 гг.; ежегодно, по результатам мониторинга профессионального уровня подготовки кадров в системе среднего специального, профессионального образования, определять количественные параметры и порядок переподготовки и повышения квалификации педагогических кадров; разработать и утвердить Положение о квалификационных требованиях к руководящим, педагогическим и инженерно-педагогическим кадрам;

— предложения Центра среднего специального, профессионального образования Министерства высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан о включении директоров академических лицеев и профессиональных колледжей в номенклатуру Кабинета Министров Республики Узбекистан.

В соответствии с Законом «Об образовании» инфраструктура рынка непрерывного экономического образования Узбекистана состоит из следующих организационных форм управления с соответствующими им формами собственности:

— государственные учебные заведения, образовательные и научно-исследовательские центры;

— коллективные учебные заведения, образовательные и научно-исследовательские центры;

— частные учебные заведения, образовательные и научно-исследовательские центры;

— совместные (в том числе с участием иностранного капитала) учебные заведения, образовательные и научно-исследовательские центры;

— иностранные учебные заведения, образовательные и научно-исследовательские центры.

Подготовка кадров осуществляется на основе многоуровневой системы и соответствует требованиям государственного стандарта образования.

Бакалавриат — базовое высшее образование продолжительностью не менее 4 лет на базе полного среднего образования или не менее 2 лет на базе среднего специального образования (после получения образования колледжного уровня).

Бакалавр — это специалист с базовыми знаниями по направлению образования или профессии.

Магистратура — высшее профессиональное образование, включающее 2-3 года обучения после бакалавриата или 1—1,5 года после получения квалификации дипломированного специалиста.

Магистр — это специалист со знанием теории, методологии и прикладных основ экономики, финансов, управления и т.д. Магистр отличается тем, что одновременно получает и степень магистра с дипломом установленного образца, и квалификацию специалиста. Это обеспечивается тем, что магистров готовят по конкретным специальностям, совмещая теоретико-фундаментальные и специально-прикладные знания.

Деятельность бакалавра направлена на анализ эффективного функционирования государственных, акционерных и частных предприятий, научных, конструкторских, проектных организаций, отраслей экономики, органов государственного управления и социальной сферы, а сфера деятельности магистра — это профессиональные, научно-исследовательские и научно-производственные учреждения и организации, производственные объединения любой формы собственности; государственные и негосударственные образовательные учреждения высшего и среднего специального, профессионального образования.

Подготовка бакалавров осуществляется из числа выпускников 11-х классов общеобразовательных школ, академических лицеев и профессиональных колледжей, а магистров — на базе бакалавриата соответствующих направлений.

Институты экономического профиля присуждают степе-

ни бакалавра-экономиста и магистра-экономиста по направлениям. При бакалавриате предлагают специализированные экономические программы, которые при магистратуре приобретают продвинутый характер.

Институты технического профиля предлагают программы специализированных экономических дисциплин, институты гуманитарного профиля — программы по направлениям экономических наук.

Экономические университеты разрабатывают все виды университетского экономического и бизнес-образования при бакалавриате, а также продвинутые курсы по тем же профилям при магистратуре.

Технические университеты, соответственно, предлагают университетское и специализированное отраслевое экономическое образование при бакалавриате и продвинутые курсы при магистратуре, гуманитарные университеты — базовые и продвинутые экономические курсы по направлениям наук.

Например, в Российской Федерации в транспортных вузах готовят кадры по специальностям: *управление транспортной организацией* — для предприятий и агентств, транспортных компаний и ведомств, транспортных подразделений нетранспортных предприятий и организаций всех форм собственности; *управление международными перевозками* (со знанием иностранного языка) — для подразделений аппарата управления предприятий, как транспорта, так и других отраслей народного хозяйства, осуществляющих перевозки внешнеторговых грузов, а также организаций туристического бизнеса; *управление пассажирскими перевозками*; *управление интермодальными перевозками*; *транспортная логистика*. Все это вполне применимо в Республике Узбекистан.

Усиление конкуренции на транспорте, выход многих транспортных предприятий на международные маршруты, значительный рост объема перевозок на международных сообщениях повышают требования к менеджерам в области международных перевозок. Это особенно важно в настоящее время, в условиях перехода к рыночным отношениям и повышения требований пассажиров к качеству обслуживания и организации пассажирских перевозок в целом. Менеджеры должны обосновать государственный и муници-

пальный заказ на пассажирские перевозки. В их функции входит разработка маршрутных схем, расписаний и графиков движения транспортных средств на междугородных, пригородных и внутригородских линиях. Они принимают участие в организации диспетчерских служб на предприятиях пассажирского транспорта, сервисного обслуживания пассажиров в пути и на вокзалах, аэропортах, речных портах, а также в обследовании пассажиропотоков на линиях пассажирского транспорта.

Перспективна также специальность «Управление интермодальными перевозками». За последние годы произошли качественные изменения в организации грузовых перевозок с использованием большегрузных контейнеров, съемных кузовов, поддонов и других технических средств и способов укрупнения отправок. Такие нововведения позволяют ускорить доставку грузов, повысить их сохранность, снизить затраты на погрузочно-разгрузочные работы. Доставка грузов в одном транспортном средстве или одной грузовой единице без перегрузки при передаче с одного вида транспорта на другой носит название интермодальных перевозок. Такие перевозки требуют применения специализированного подвижного состава, особых технологий и методов управления перевозочным процессом, обеспечивающих доставку грузов по системе «точно в срок» с минимальными затратами.

В обязанности менеджера со специализацией «Транспортная логистика» входит предварительная подготовка определенного груза в определенное время и доставка его в определенное место с минимальными затратами. Для этого необходимо знать методы оперативного планирования транспорта и производства. Транспортные организации магистрального транспорта, органы снабжения и сбыта, транспортные структуры организаций различных отраслей народного хозяйства, таможня, научные организации нуждаются в этих специалистах.

В республике растет численность учащихся в дневных общеобразовательных школах, увеличивается количество учебных заведений, создаются академические лицеи и профессиональные колледжи, функционирует более 66 высших учебных заведений, где проходят обучение около 170 тыс. студентов.

В республике уже начата подготовка специалистов с уче-

том международных стандартов в области образования. В высших и средних специальных учебных заведениях Узбекистана преподают ведущие профессора США, Германии, Англии, Франции, Японии и других развитых стран мира.

В целях дальнейшего совершенствования работы по повышению квалификации преподавателей ряд высших учебных заведений проводит международные конференции и семинары совместно с Институтом экономического развития Всемирного банка, Международной финансовой корпорацией, ТАСИС, Международным юридическим институтом США, Департаментом сельского хозяйства США (программа КОХРАН), Агентством международного развития США, Келлогской школой менеджмента Северо-Западного университета США, Посольством Германии и другими международными университетами и организациями.

Опыт реформирования системы высшего образования зарубежных стран был широко использован в создании концепции развития экономического образования в Республике Узбекистан, в предложениях и рекомендациях по совершенствованию системы высшего образования, представленных Ташкентским государственным экономическим университетом в Министерство высшего и среднего специального образования, в Кабинет Министров Республики Узбекистан и другие директивные органы.

18.2. Переподготовка и повышение квалификации педагогических, экономических и инженерно-педагогических кадров

Переподготовка кадров предполагает изучение государственных образовательных стандартов среднего специального, профессионального образования, новых педагогических технологий, углубление знаний в области современной техники и технологий (педагогических, информационных, производственных и т.п.), иностранных языков.

Переподготовкой будут охвачены педагогические и инженерно-педагогические кадры, высвобождаемые из общеобразовательных школ и средних специальных учебных заведений. Сроки переподготовки определяются заказчиком в зависимости от уровня профессиональной квалификации педагогов.

Повышение квалификации кадров — углубление и совершенствование их профессиональных знаний, умений и квалификации в соответствии с государственными образовательными стандартами среднего специального, профессионального образования, предоставление современных знаний по предметам, способствующих формированию высокого педагогического мастерства.

Периодичность повышения квалификации педагогических и инженерно-педагогических кадров средних специальных, профессиональных образовательных учреждений составляет раз в три года. Сроки обучения слушателей устанавливаются с учетом уровня их профессиональной подготовки и в соответствии с государственными требованиями.

Переподготовка и повышение квалификации преподавателей общеобразовательных дисциплин будут осуществляться в ведущих и базовых университетах в соответствии со спросом средних специальных, профессиональных образовательных учреждений, а преподавателей специальных дисциплин и инженерно-педагогических кадров — на специализированных кафедрах, факультетах и в центрах высших образовательных учреждений.

Уровень образования кадров, прошедших переподготовку, должен соответствовать квалификационным требованиям, предъявляемым заказчиком.

Будет продолжено развитие одной из форм повышения квалификации кадров — стажировка в образовательных и тренинговых центрах зарубежных стран. На основе полученного опыта по созданию и организации деятельности тренинговых центров зарубежных стран в профессиональных колледжах будут созданы опорные центры по изучению инновационных методов обучения.

Широкое развитие получит дистанционная форма переподготовки и повышения квалификации с применением электронной почты и сети Интернет.

Общее руководство, определение путей и методов совершенствования системы переподготовки и повышения квалификации кадров, перечня высших образовательных учреждений, на базе которых будут создаваться кафедры, факультеты и специализированные центры повышения ква-

лификации, а также координация их деятельности возлагаются на Министерство высшего и среднего специального образования Республики Узбекистан.

Учебные планы и программы по переподготовке и повышению квалификации кадров разрабатываются высшими образовательными учреждениями и согласуются с заказчиком, например Центром среднего специального, профессионального образования.

По прогнозным расчетам, в 2010 г., по мере ввода новых и реконструированных средних специальных, профессиональных образовательных учреждений, потребность в педагогических и инженерно-педагогических кадрах составит более 167 тыс. человек. Из них 8,4 тыс. человек — для планируемых к 2010 г. 178 академических лицеев и 158,8 тыс. человек необходимы для 1689 профессиональных колледжей.

Ежегодно переподготовкой и повышением квалификации будет охвачено от 16 до 56 тыс. преподавателей.

18.3. Повышение уровня экономического образования кадров в современных условиях

Успехи в образовании, в том числе экономическом, связываются с потенциалом научного и экономического развития страны, при этом основной аспект переносится с индустриального комплекса на развитие тех отраслей и сфер, которые аккумулируют и воспроизводят знания.

Основная задача системы экономического образования кадров заключается в формировании всеобщей экономической грамотности населения и подготовки кадров, отвечающих передовым мировым стандартам. Исходя из этого, система экономического образования Республики Узбекистан включает:

— систему экономического образования в учебных заведениях;

— систему непрерывного экономического образования в высшем и среднем звене руководителей производства, структур территориального управления и групп экономистов-профессионалов;

— систему массового экономического всеобуча населения.

Существующая в настоящее время система экономического образования представляет собой механизм, в котором хорошо отлажены лишь отдельные его части, а сам он требует наладки и доработки. Экономическое образование должно рассматриваться как широкая система, направленная не только на подготовку профессионалов, но и на формирование нового экономического мышления членов общества. В понятии непрерывного экономического образования необходимо выделить:

— функциональный аспект, связанный с проблемой эффективного использования ограниченных экономических ресурсов;

— социально-экономический аспект, связанный с проблемой межличностного и межгруппового взаимодействия по поводу производства, распределения, обмена и потребления благ.

Главная цель непрерывного экономического образования заключается в том, чтобы обеспечить аккумуляцию и воспроизводство научного экономического знания, культуры и самого человека как познающего созидательного существа, подготовленного по принципу «Научить учиться». Эта цель позволяет обеспечить солидарность и современную жизнедеятельность педагогического сообщества, его способность одухотворять новое поколение, поднимая общую, научную и профессиональную культуру на очередную, более высокую степень. Главная цель вытекает из необходимости утверждения идеалов нового Узбекистана, она включает в себя:

— глубокое осознание народами республики возможности в условиях завоевания подлинного суверенитета обустроить страну, исходя из ее национальных интересов, на основе всемерного учета сложившегося уклада жизни, традиций, обычаев и навыков, а также огромного ресурсного потенциала;

— целенаправленное патриотическое воспитание всех слоев населения республики в целях построения сильного

демократического правового государства и гражданского общества с устойчивой рыночной экономикой, открытой внешней политикой.

На основании этого определены следующие задачи непрерывного экономического образования:

- формирование экономической культуры и грамотности населения;

- создание принципиально новых образовательных систем;

- разработка, апробация и внедрение новых методов и технологий обучения;

- разработка новых государственных стандартов образования, соответствующих уровню мировых стандартов, позволяющих интегрировать непрерывное экономическое образование с международной системой образования;

- выполнение социального заказа по подготовке экономически грамотных членов общества и специалистов на всех уровнях и во всех сферах жизни;

- воспитание и развитие предпринимательских навыков.

Исходя из особенностей переходного к рыночной экономике периода, целесообразно выделить следующие направления реформирования экономического образования:

- структурное реформирование системы непрерывного экономического образования в целях повышения эффективности функционирования образовательных учреждений всех уровней;

- адаптация международной системы академических степеней и профессиональных квалификаций в целях унификации международных образовательных стандартов, нострификации дипломов и валидации знаний;

- реформирование экономического образования в части трансформации самой образовательной системы;

- расширение диапазона экономического образования, проникновение его во все слои населения;

- совершенствование учебно-методической базы и методики преподавания экономических дисциплин;

— переход к многоуровневой системе непрерывного экономического образования и подготовки кадров;

— развитие системы материального стимулирования работы учителей и профессорско-преподавательского состава;

— необходимость преобразований в сложившейся системе и создание адекватной потребностям материально-технической базы экономического образования;

— реформирование характера спроса и предложения экономических специалистов для рыночной экономики.

Главным направлением реформирования должно стать обеспечение соответствия предложения экономических кадров основным сегментам рыночного спроса на специалистов экономического профиля. Это является главным условием динамизма в качестве подготовки экономических кадров и повышения социальной значимости образования как обособленной отрасли рыночной экономики.

Главным реформатором экономического образования выступает государство и соответствующие органы на местах. В области высшего экономического образования ведущая роль принадлежит Министерству высшего и среднего специального образования республики.

Экономическое образование должно быть направлено, в первую очередь, на стимулирование ускоренной реструктуризации инфраструктуры, производства и других институциональных преобразований. Кроме того, образовательная система должна использовать самые последние достижения науки, техники и технологии. Поэтому в каждом вузе должна быть программа сотрудничества со сферой инфраструктуры и производством, а также академическими и отраслевыми научно-исследовательскими учреждениями, что послужит основой для повышения качества подготовки кадров, соответствующей мировым стандартам.

Необходимо осуществлять подготовку младших экономистов, бакалавров и магистров по всем направлениям бизнеса. В этой связи следует расширить диапазон специальностей бизнес-образования на всех уровнях подготовки кад-

ров. В целях большей приспособленности специалистов к требованиям бизнеса и предпринимательства следует усилить роль высших колледжей и бизнес-школ, предлагающих широкий набор бизнес-специализаций.

Важнейшим направлением повышения эффективности кадрового обеспечения аграрного и агропромышленного производства должно служить соответствие предложения специалистов характеру спроса на кадры с различным уровнем знаний в области агроэкономики и агробизнеса, приспособленных для ведения семейного бизнеса на селе.

Многоукладность экономики Узбекистана является причиной дальнейшего роста спроса на экономические кадры со знанием широкого профиля экономических проблем. В этой связи необходимо развивать предложение кадров, сочетающих знание бизнес-предметов и макроэкономических дисциплин, расширять диапазон специальностей по макроэкономике и государственному регулированию, развивать систему повышения квалификации специалистов крупного бизнеса и управленческого звена.

Относительно новым сегментом рынка специалистов является направление внешнеэкономической деятельности. В этой связи существует потенциальный спрос на специалистов в области международного бизнеса, международного маркетинга и менеджмента, развивается также потребность в специалистах таможенного дела, иностранного инвестирования и др. Приоритетным направлением для специализированных экономических университетов и бизнес-школ должно стать открытие кафедр соответствующих специальностей для развивающихся сфер внешнеэкономической деятельности.

Переход к мировой системе подготовки кадров и мировым стандартам экономического образования требует унификации предлагаемых специальностей. В этом плане следует особо выделить специализацию в области государственного администрирования. Если деловое администрирование работает главным образом на бизнес-сектор, то государственное ориентировано на государственный управленческий сектор. В силу этого специализированные экономические университеты должны выпускать специалистов и всех уровней государственного управления.

Ключевые термины

Квалифицированные национальные кадры, государственный образовательный стандарт, экономическое образование, бакалавриат, магистратура, управление транспортной организацией, управление международными перевозками, управление пассажирскими перевозками, управление интермодальными перевозками, транспортная логистика, повышение квалификации кадров, переподготовка кадров, экономическое образование кадров.

Контрольные вопросы

1. Почему возникла проблема подготовки квалифицированных национальных кадров?
2. Как реализуется на практике Национальная программа по подготовке кадров?
3. Перечислите основные направления развития системы подготовки преподавателей на 2001—2010 гг.
4. Каков порядок подготовки бакалавров и магистров в вузах Узбекистана? Соответствуют ли они требованиям практической деятельности субъектов хозяйствования?
5. В чем суть переподготовки и повышения квалификации кадров?
6. Назовите главную цель непрерывного экономического образования менеджеров и специалистов.

ПОСЛЕСЛОВИЕ

Обобщим все вышеизложенное. В пяти разделах предложенного вниманию студентов учебника была сделана попытка исследовать состояние и перспективы национальной экономики Республики Узбекистан на современном этапе. Авторы акцентировали внимание на особенностях формирования национальной рыночной экономики, предложили научный подход к решению проблем макро-, мезо- и микроэкономики страны.

Экономическая характеристика секторов народнохозяйственного комплекса Республики Узбекистан дается с учетом достижений в трансформации социально-экономической системы, оживления производства продукции и оказания услуг населению, позволяющих существенно повысить экономику предприятий, отраслей, территорий и страны в целом.

Поскольку состояние экономики требует постоянного внимания и специального изучения, особую значимость, с этой точки зрения, приобретает исследование процессов, происходящих в организационном, производственном, экономическом, правовом, технологическом, техническом, финансовом, информационном, управленческом обеспечении и регулировании предпринимательской деятельности на макро-, мезо- и микроуровнях, государственном и межгосударственном уровнях.

Состояние мезоэкономики Узбекистана может изучаться более или менее углубленно — зависит от профиля обучения. Например, в настоящем учебнике даны научно обоснованные рекомендации по совершенствованию управления деятельностью транспорта и дорожного хозяйства с

учетом требований рыночной экономики. Аналогично этому руководителям, предпринимателям или преподавателям в профиле сельского хозяйства, промышленности, связи, строительства, торговли, общественного питания и др. отраслей народнохозяйственного комплекса страны следует совершенствовать преподнесенный материал на основе современных научно-исследовательских, методических и передовых практических достижений ученых и специалистов соответствующих отраслей.

Авторы учебника постарались максимально раскрыть особенности узбекской модели формирования рыночной экономики, учитывающей уклад жизни, традиции и менталитет народа Узбекистана.

В завершение уместно привести слова Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова: «Будущее нашего народа прежде всего зависит от него самого, от духовной энергии и творческой силы его национального сознания... Именно в сочетании наших традиционных ценностей с ценностями современного демократического общества — залог нашего будущего процветания, залог интеграции нашего общества в мировое сообщество»¹.

¹ Каримов И.А. Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Т.: Ўзбекистон, 1997. С. 144—145.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

- Конституция Республики Узбекистан. Т.: Узбекистон, 2003.
- Каримов И.А.* Узбекистан на пути углубления экономических реформ. Т.: Узбекистон, 1995.
- Каримов И.А.* Родина священна для каждого. Т.: Узбекистон, 1996. Т. 3.
- Каримов И.А.* Узбекистан на пороге XXI века: угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. Т.: Узбекистон, 1997.
- Каримов И.А.* Узбекистан, устремленный в XXI век. Т.: Узбекистон, 1999.
- Каримов И.А.* Жить заботами и интересами людей — основной критерий нашей деятельности. Доклад на заседании Кабинета Министров Республики Узбекистан 18 июля 2001 г.
- Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 30 декабря 2002 г. № 55 «О прогнозе основных макроэкономических показателей и параметрах Государственного бюджета Республики Узбекистан на 2003 год».
- Бозоров Б.Ф.* Организационно-экономические основы развития частнопредпринимательской деятельности в строительной отрасли Узбекистана. Т., 1999.
- Герчикова И.Н.* Менеджмент: Учебник. 3-е изд. 1997.
- Говорущенко Н.Я.* Экономия топлива и снижение токсичности на автомобильном транспорте. М.: Транспорт, 1990.
- Джурраев Н., Файзуллаев Т.* История Узбекистана: Период национальной независимости. Учебник /Отв. ред. А.А. Азизходжаев. Т.: ИПК «Шарк», 2002.
- Зайдель Х., Теммен Р.* Основы учения об экономике/Пер. с нем. М., 1994.
- Карбанович И.И.* Экономия автомобильного топлива: Опыт и проблемы. М.: Транспорт, 1992.
- Касымов Г.М.* Использование автотранспорта в АПК. Т.: Меҳнат, 1992. С. 147.
- Он же.* Повышение эффективности автотранспортных международных перевозок. Т.: Меҳнат, 1990.
- Он же.* Производительность труда при перевозке сельскохозяйственных продуктов автотранспортом. Т.: Фан, 1978.

Касымов Г.М., Махмудов Б.Ж. Проблемы регионального ресурсосбережения на предприятиях дорожного хозяйства. Т.: Фан, 2003.

Касымов Г.М. и др. Экономика Узбекистана на современном этапе: Учебн. пос. Т.: Изд-во ТашГЭУ, 1992.

Комплексная система управления качеством труда и продукции на сельскохозяйственном предприятии. М.: Изд-во стандартов, 1989.

Матвеев В.Г. Основы экономических знаний. Учебн. пос. для 10—12 кл. акад. лицеев и проф. кол./Под ред. С.С. Гулямова. Т.: ИПК «Шарк», 1998.

Мир Интернета. Оценка готовности Узбекистана к информационному обществу//Экономическое обозрение. 2001. № 10, 11.

Осипова Л.В., Синяева И.В. Основы коммерческой деятельности: Учебн. для вузов. М., 1997.

Перегудов Л.В. и др. Управление качеством и конкурентоспособностью продукции. Т.: Молия, 2001.

Республика Узбекистан: Краткий справочник. Т.: Ўзбекистон, 1995.

Современная экономика: Общедоступный учебн. курс. Ростов н/Д.: Феникс, 1998.

Таксанов А. Комплексное развитие туризма // Экономический вестник Узбекистана. 2001. № 10—11.

Тухлиев Н., Таксанов А. Национальная экономическая модель Узбекистана. Т.: Ўқитувчи, 2000.

Узбекистан: десять лет по пути формирования рыночной экономики / Колл. авт.: Алимов Р.А., Бедринцев А.К., Расулов А.Ф. и др. Под ред. акад. А.Х. Хикматова. Т.: Ўзбекистон, 2001.

Фатхутдинов Р.А. Производственный менеджмент: Учебн. для вузов. М., 1997.

Финансы железнодорожного транспорта: Учебн. для вузов/Под ред. проф. Н.И. Силаева. Т., 2003.

Қосимов Ф.М. Менежмент: Олий ўқув юртлари учун дарслик. Т.: Ўзбекистон, 2002.

Қосимов Ф.М. Ташкилот ва ташкилий бошқариш назарияси: Олий ўқув юртлари учун дарслик. Т.: А.Қодирий номидаги халқ мероси нашр., 2004.

Қосимов Ф.М. Транспорт корхоналарида менежмент: Олий ўқув юртлари тармоқ менежменти мутахассислиги учун дарслик. Т.: Ўзбекистон, 2001.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	3
<i>Раздел I. ЭКОНОМИКА УЗБЕКИСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ</i>	
Глава 1. Национальная экономика. История и перспективы развития	
1.1. История развития экономики Узбекистана	6
1.2. Особенности развития экономики Узбекистана в условиях перехода к рыночным отношениям	10
1.3. Перспективы развития экономики Узбекистана	15
Глава 2. Развитие многоукладной экономики Узбекистана	
2.1. Основные компоненты рыночной системы	22
2.2. Пути повышения эффективности функционирования рыночной системы	28
2.3. Особенности процесса разгосударствления и приватизации в Узбекистане	36
2.4. Развитие предпринимательства в Узбекистане	41
Глава 3. Экономическая характеристика народнохозяйственного комплекса Узбекистана	
3.1. Предмет, метод, структура и функции экономической теории	48
3.2. Характеристика экономики общественного сектора	53
3.3. Экономическая политика государства и теневая экономика	63
3.4. Трудовые и интеллектуальные ресурсы	69
3.5. Природные ресурсы и рационализация их использования	80

Глава 4. Роль национальной культуры в развитии экономики страны

4.1. Культура — базисная составляющая национальной экономики	85
4.2. Национальное в организационной культуре	90
4.3. Культура и этика деловых контактов	92

Раздел II. СОСТОЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА

Глава 5. Проблемы и перспективы макроэкономики

5.1. Макроэкономические проблемы рынка	96
5.2. Логическая модель макроэкономики и ее показатели	102
5.3. Проблемы макроэкономической нестабильности рынка ..	110
5.4. Социальная политика и качество жизни населения	115

Глава 6. Развитие механизма макроэкономического регулирования

6.1. Государство в рыночной экономике	120
6.2. Формирование рыночных доходов	121
6.3. Государственные финансы	122
6.4. Денежно-кредитная политика	123
6.5. Налоги и налоговая система	123
6.6. Банковская система	127
6.7. Государственный бюджет и его структура	128

Глава 7. Международные экономические отношения Республики Узбекистан

7.1. Общая характеристика мирового экономического сообщества	131
7.2. Мировая экономика и мировой рынок	135
7.3. Международное разделение труда	140
7.4. Современные тенденции международных экономических отношений	141
7.5. Глобальные экономические проблемы	142
7.6. Международная торговля и валютная система	143

Раздел III. СОСТОЯНИЕ МЕЗОЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА

Глава 8. Экономика сельского хозяйства

8.1. Экономические основы функционирования сельхозпредприятий в период перехода к рыночной экономике	148
8.2. Экономическая организация деятельности сельхозпредприятий	150

8.3. Экономические показатели результатов деятельности сельхозпредприятий	169
8.4. Управление предпринимательской деятельностью сельхозпредприятий	174
8.5. Проектирование развития экономики сельского хозяйства	184

Глава 9. Экономика промышленности

9.1. Отраслевая структура промышленности Узбекистана	191
9.2. Перспектива развития машиностроения	198
9.3. Перспектива развития электроэнергетики и топливной промышленности	201
9.4. Химическая, легкая и пищевая промышленность в переработке местного сырья	205
9.5. Общая оценка ситуации с национальными кадрами в многоотраслевой промышленности	210

Глава 10. Экономика транспорта и связи

10.1. Состояние транспортной системы и системы связи	213
10.2. Проблемы разгосударствления и приватизации в транспортной системе и системе связи	220
10.3. Развитие интеграционных процессов на различных видах транспорта	223

Глава 11. Экономика строительства

11.1. Строительство как отрасль материального производства	231
11.2. Использование основных фондов и оборотных средств строительных организаций	232
11.3. Развитие жилищного строительства в Узбекистане	235
11.4. Управление строительством дорожно-транспортного комплекса	237

Глава 12. Некоторые экономические проблемы дорожного хозяйства Узбекистана

12.1. Дорожное хозяйство — основа работы транспортной системы	240
12.2. Система управления дорожным хозяйством и проблемы ее совершенствования	244
12.3. Стратегия развития и управления предприятиями дорожного хозяйства	251

12.4. Основные направления повышения эффективности производства в дорожном хозяйстве	257
12.5. Проблемы совершенствования форм и методов материально-технического снабжения дорожно-строительного и ремонтного производства	261
12.6. Основные направления совершенствования регионального сбережения материально-технических ресурсов	270
12.7. Прогрессивные методы снижения расходов автомобильного топлива	277

Глава 13. Экономика торговли и общественного питания

13.1. Торговля, ее показатели и классификация	283
13.2. Внешнеэкономические связи и внешнеторговый оборот	285
13.3. Экономика предприятий общественного питания	292

Глава 14. Экономика инфраструктуры рынка Узбекистана

14.1. Формирование рыночной инфраструктуры	296
14.2. Формирование производственной инфраструктуры	305
14.3. Формирование социальной инфраструктуры	308

Раздел IV. СОСТОЯНИЕ МИКРОЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА

Глава 15. Формы внешнеэкономической деятельности предприятий республики на современном этапе

15.1. Объективная необходимость развития форм внешнеэкономической деятельности предприятий	316
15.2. Основные аспекты развития форм внешнеэкономической деятельности предприятий железнодорожного транспорта	319
15.3. Основные направления совершенствования внешнеэкономических связей предприятий	322

Глава 16. Совершенствование форм и методов управления экономикой государства, территории, предприятия

16.1. Современные формы и методы управления	325
16.2. Современные формы интеграции предприятий	333
16.3. Инновационная деятельность предприятий	340

Глава 17. Развитие биржевого дела в Узбекистане и других странах СНГ

17.1. Развитие биржевого дела в странах СНГ	344
17.2. Биржевой механизм управления свободной конкуренцией	347
17.3. Руководящие органы и основные подразделения биржи	348
17.4. Руководители и собственники брокерских контор и фирм	355

Раздел V. ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ КАДРОВ ДЛЯ НАРОДНОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Глава 18. Подготовка кадров со знанием широкого профиля экономических проблем

18.1. Подготовка кадров в соответствии с требованиями государственных образовательных стандартов	360
18.2. Переподготовка и повышение квалификации педагогических, экономических и инженерно-педагогических кадров	367
18.3. Повышение уровня экономического образования кадров в современных условиях	369
Послесловие	375
Список использованной литературы	377

65.9(5У)
К28

К28 Касымов Г.М., Махмудов Б.Ж.

Основы национальной экономики: Учебник для высших учебных заведений. -Т.: «Mehnat», 2004. -384 с.

ББК 65.9(5У)я72

Г.М. КАСЫМОВ, Б.Ж. МАХМУДОВ

Учебник для высших учебных заведений

ОСНОВЫ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Ташкент — «Mehnat» — 2004

Зав. редакцией *А. Бобониязов*

Редактор *Н. Щетинина*

Художник *Х. Кутлуков*

Худ. редактор *О. Баклыкова*

Техн. редактор *Т. Смирнова*

Верстка *Н. Саитова*

Подписано в печать 11.06.04. Формат 60x84¹/₁₆. Бумага офсетная. Гарнитура «Таймс». Усл. печ. л. 24,0 Уч.-изд. л. 24,0. Тираж 1000 экз. Заказ № 3046.

Издательство «Mehnat». 700129, Ташкент, ул. Навои, 30
Договор № 75—2003.

Отпечатано в Первой Ташкентской типографии Узбекского агентства по печати и информации, г.Ташкент, ул. Саган, 1-й тупик, дом 2.