

СОЗДАНИЕ РЫНОЧНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПРОИЗВОДСТВА ХЛОПКА-СЫРЦА

Н.А. ОРМОНОВ, ЖАКИ (г.Джалал-Абад)

В системе управления рыночным механизмом составными элементами рыночной инфраструктуры являются биржи, инвестиционные фонды, предприятия оптовой торговли, приватизационный и ипотечные банки, информационно-консалтинговые службы. Рыночная инфраструктура должна обслуживать движение сельскохозяйственной продукции и деятельность производителей сельхозпродукции на стадиях производства, заготовки, хранения, переработки и реализации, а также участвовать в процессе финансового и кредитного обслуживания рыночных субъектов и управления самим рынком.

Зональные или региональные рынки в республике так же, как и другие рынки, базируются на маркетинге, направленном на постоянное изучение и учет текущей и перспективной рыночной конъюнктуры, переориентацию всей производственно-хозяйственной деятельности товаропроизводителей на ускорение реализации продукции, получение максимума прибыли. Каждому хозяйству, товаропроизводителю необходимо иметь стабильные прямые связи с потребителями, стремиться сократить число посредников в продвижении продукции к покупателям. Маркетинг требует критического пересмотра специализации каждого хозяйства, свертывания производства невыгодной и не пользующейся спросом продукции и, наоборот, наращивания объемов выгодной, пользующейся устойчивым спросом высококачественной продукции. Поэтому опытные маркетологи нужны не только отдельным хозяйствам, но и в районных и областных центрах. Для этого нужно создать современные компьютерные сети сбора, обработки и передачи рыночным субъектам необходимой экономической информации.

Однако вопрос о биржах в области остается нерешенным.

Товарная биржа является эффективным средством сбалансирования интересов потребителей. Однако прямой перенос опыта зарубеж-

ных товарных бирж невозможен в силу специфики биржевой торговли хлопком и уникальной ситуацией в области.

Специфика биржевой торговли заключается в том, что очень сложна сертификация продукции хлопководства, когда для определения типов волокна промышленных сортов необходимо осуществлять сертификацию каждой кипы волокна, что требует специальной подготовки брокеров, модернизации сертификационной службы, создания квалифицированной арбитражной службы в целях выравнивания условий сертификации с международными стандартами.

Исследования показали, что необходимо решать проблемы внешнеэкономической деятельности. Во-первых, разработать и привести в действие механизм реализации продукции как внутри, так и за пределами республики, согласно которому хлопок должен продаваться и регистрироваться только через биржу. Он может быть эффективным только при согласованных действиях всех структур: биржа – таможня – транспортная инспекция, и будет функционировать без привлечения бюджетных средств. Открытость биржевой деятельности, честная конкуренция, информационное обеспечение дисциплинируют всех участников рынка, позволяя искоренить криминальные явления.

По нашему мнению, необходимо на базе Республиканской биржи создать биржу, которая бы специализировалась на продаже продукции хлопководства, тогда вся информация и торги сосредоточивались бы в едином месте, что даст положительные результаты для области и удобства для клиентов. Учитывая то, что производство хлопка является одним из основных направлений области, специализированная хлопковая биржа должна быть лидирующей и отвечать международным стандартам.

Вхождение республики в рыночные отношения предполагает усиление влияния на экономику финансовых институтов таких, как банки, и соответственно внедрение банковского менедж-

мента. Действующие экономические рычаги и стимулы недостаточно влияли на повышение эффективности производства. Потерял свое подлинное назначение кредит. Экстенсивные методы хозяйствования сказались на характере связей банков с предприятиями и объединениями (они развивались в ряде случаев без должной отдачи вложенных средств). Деньги и кредит пассивно следовали за количественными параметрами развития экономики – объемом валовой продукции, повышенными затратами агропромышленного производства, сложившейся высокой себе-стоимостью продукции. Таким образом, стимулировался затратный характер производства.

Вследствие того, что в хозяйствах игнорировался принцип самокупаемости, нарушилась материальная заинтересованность и ответственность за результат работы, многие агроформирования работали с убытком, запасы собственных оборотных средств были явно недостаточны.

Одним из направлений восстановления экономики является развитие банковского менеджмента, который в условиях рынка играет ключевую роль в превращении кредита в один из важнейших инструментов, обеспечивающих нормальное функционирование субъектов рыночной экономики.

Наряду с этим предлагается развитие в области внутрибанковского менеджмента: совершенствование коммуникационных систем, использование пластиковых карточек, различных систем и типов электронных платежей, что позволит повысить эффективность банковской рыночной инфраструктуры.

Одним из эффективных направлений развития производства хлопковой продукции является создание информационно-консалтинговых служб на областном и районном уровнях.

В области зарождаются следующие направления деятельности: информационные услуги, консультирование и обучение. При консультировании фермеров решаются важнейшие задачи:

- ставится диагностика предприятия;
- вырабатывается стратегия развития;
- определяется организационная структура

управления, даются консультации по системам ведения сельского хозяйства, методам бухгалтерского учета, составления бизнес-планов и др.

Консультирование заключается в постановке диагноза и разработке предложений по совершенствованию организационно-управленческой

деятельности и другим вопросам, связанным с производственной деятельностью предприятия. Консультант может принимать участие в процессе внедрения своих предложений. По сути, он осуществляет методическое руководство производственным процессом, планированием, организацией биржевой торговли и других видов работ.

Консультантов целесообразно использовать при разработке пакетов учредительных документов, управленческих процедур, должностных инструкций, положений о подразделениях и т.п. Консультирование процесса эффективно при разработке комплексных проблем, решение которых связано, с одной стороны, с внешними взаимодействиями организации (например, с поставщиками и потребителями), а с третьей – решение таких проблем определяется современной и будущей ситуациями как у сельхозтоваропроизводителей, так и вне его. К таким проблемам можно отнести, например, разработку среднесрочных программ развития предприятия (на пять - семь лет), особенности работы в условиях рынка, разработку организационной и производственной структуры, распределение дефицитных ресурсов и т.п. Поскольку в жизни эти проблемы тесно взаимосвязаны и взаимодействуют, то предлагается создание на областном и районном уровнях служб консультирования.

Они будут состоять из трех сфер деятельности консультанта по управлению:

- структуризация и регламентация проблемной области;
- активизация индивидуального мышления работников;
- организация коммуникаций (коллективного мышления) в группе.

Научной основой управленческого консультирования являются современные научные методы, исследующие социально-экономические системы (социология, психология, системный и ситуативный анализ и т.п.), а также разработка специальных проблемно-ориентированных методов и приемов, включая методы интеллектуальной коммуникации.

