

**ГОСУДАРСТВЕННЫЙ КОМИТЕТ РЕСПУБЛИКИ
УЗБЕКИСТАН ПО ДЕМОНОПОЛИЗАЦИИ И РАЗВИТИЮ
КОНКУРЕНЦИИ**

**АНАЛИЗ РЫНКА
СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ
В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН**

Ташкент - 2002

ОГЛАВЛЕНИЕ

	Страницы
Введение	3-5
Рынок цемента.....	5-8
Рынок кровельных материалов:	
рынок шифера.....	9-11
рынок мягкой кровли	11
Рынок сантехники	11-12
Рынок стекла.....	12-13
Анализ методов и форм регулирования товарного рынка, каналы реализации до конечного потребителя.....	13-17
Ограничительные действия и формы вмешательства со стороны государственных органов, ограничивающих конкуренцию.....	17-19
Изучение международного опыта функционирования и регулирования рынка строительных материалов.....	19-21
Оценка потенциала для будущей конкуренции, предложения по конкурентной политике.....	22-23
Источники получения информации для проведенного исследования	24

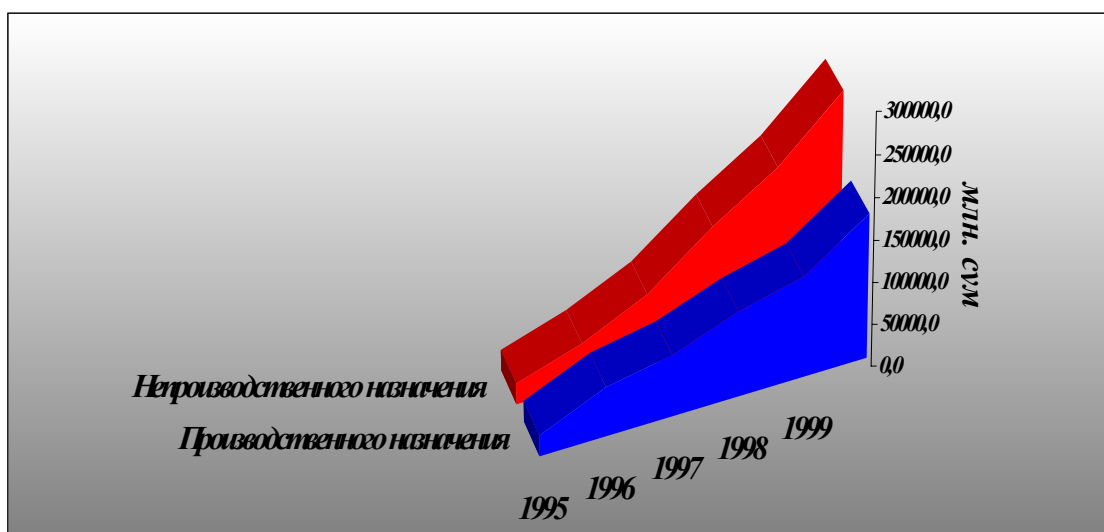
ВВЕДЕНИЕ

Развитие промышленности строительных материалов определяется, прежде всего, мерой инвестиционной активности в экономике республики, темпами реформирования отраслей, изменением структуры капитальных вложений.

С учетом динамики изменения объемов строительства формируется рынок стройматериалов. Период 1997-2001гг. характеризуется нестабильностью объемов строительно-монтажных работ (в ценах 1991года), что отразилось на развитии рынка основных видов строительных материалов. В целом наблюдается снижение объема строительно-монтажных работ за период 1997-2001гг.

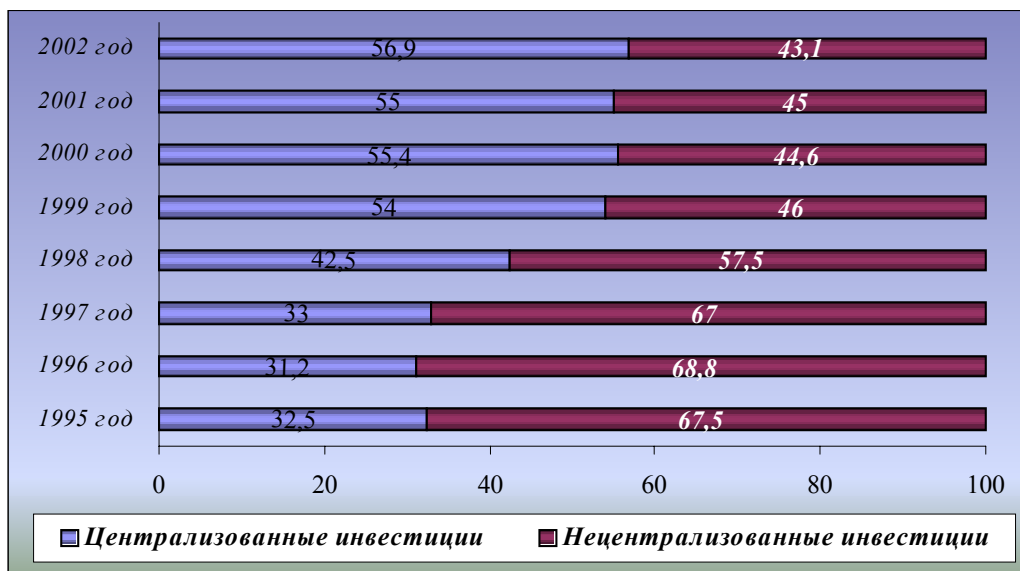


При этом наблюдается рост объема строительно-монтажных работ в 1998 году по отношению к 1997 году (в 1,2 раза) и снижение в последующие годы. Резко изменилась их структура. Значительно возросла доля строительства в непроизводственной сфере, при этом доля объемов в производственной сфере имеет тенденцию к снижению. Именно в 1998 году возросли объемы жилищного строительства, продолжалось строительство в сфере народного образования, что привело к росту потребления строительных материалов.

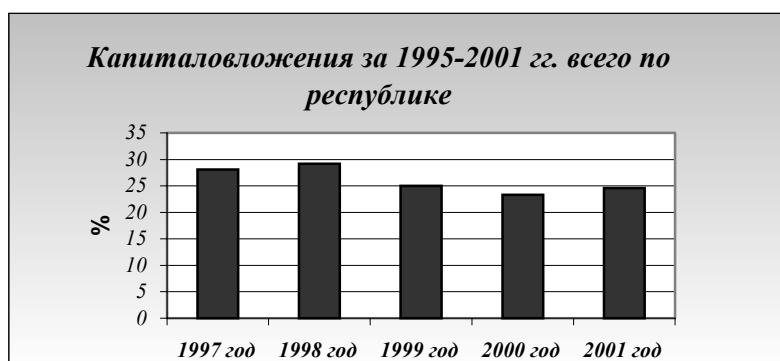


Произошло перераспределение долей между централизованными и нецентрализованными капитальными вложениями. Отсутствие средств у предприятий привело к снижению их инвестиционной активности. Так, если в 1997 году доля

централизованных капвложений в общем объеме капитальных вложений составляла 33,0%, то в 2001 году она возросла до 68,3%, практически половина из которых - бюджетные средства (36,3% при 25,2% в 1995г.). Несмотря на создание в последнее время режима наиболее благоприятствования для привлечения иностранных кредитов сократились прямые иностранные инвестиции и кредиты. Однако возросли иностранные инвестиции и кредиты под гарантию правительства и их доля в общем объеме капитальных вложений составила 25,3%. При этом в 1998 году значительно возросли расходы на строительство со стороны населения, что конечно способствовало спросу на строительные материалы.



В целом доля капитальных вложений в ВВП снизилась с 28,1% в 1997 году до 24,6% в 2001 году.



Снижение объемов строительства привело к снижению потребления основных видов строительных материалов, в связи с чем мощности предприятий по производству строительных материалов используются в пределах 50%.

В целом по республике функционирует 1964 предприятия, которыми за 2001 год произведено строительных материалов на сумму 147,4 млрд. сум. Следует отметить, что основная доля предприятий входит в систему строительных ведомств и осуществляет производство строительных материалов, потребляемых внутри системы. В частности железобетонные изделия производятся и потребляются Минсельводхозом, ГАК «Узавтодор», ассоциациями «Узтрансстрой» и «Узмонтажспецстрой» и т.д.

Значительна доля производства строительных материалов (56%) сосредоточена в АК «Узстройматериалы». Причем 69 промышленных предприятий, входящих в состав АК

«Узстройматериалы» производят виды строительных материалов не производимые другими объединениями. Это цемент, шифер, мягкая кровля, сантехника, керамическая плитка, гранитные плиты и блоки и т.п.

Достаточно велики масштабы монополизма по отдельным видам строительных материалов, производимых в системе АК. В этой отрасли доминирует в производстве шифера 2 хозяйствующих субъекта, выпускающие 91,7% от общего объема производства. На рынке цемента доминирующее положение занимают 4 хозяйствующих субъекта, занимающих 100% от общего объема рынка. В целом по компании из 69 промышленных предприятия 27 предприятий включены в Государственный реестр объединений (предприятий) - монополистов по 22 видам продукции.

По отдельным видам строительных материалов доминирование связано с технологическим фактором, прежде всего по тем из них, которые требуют сложного и дорогостоящего оборудования, больших производственных площадей, высокой квалификации специалистов-рабочих и т.д. К таким видам деятельности можно отнести производство цемента и изделий из него.

Аналізу подверглись выборочно рынки, занимающие значительную долю в объеме производства продукции АК «Узстройматериалы».

РЫНОК ЦЕМЕНТА

В республике работает 4 предприятия, производящие цемент с полным технологическим циклом. Общие производственные мощности составляют около 6,5 млн. тонн, что позволяет не только обеспечивать потребности республики, но и поставлять продукцию на экспорт. После резкого падения объема производства цемента, связанного со снижением инвестиционной активности, наблюдается постепенный рост производства цемента (примерно на 5 процентов ежегодно).

Положение цементных предприятий осложняется постоянным опережением роста цен на энергоносители, учитывая, что цементное производство отличается большой энергоемкостью (доля энергоносителей в затратах на производство составляет 25%) и тарифов на транспортные услуги. За счет роста тарифов на грузовые железнодорожные перевозки наблюдается увеличение транспортной составляющей в цене цемента, которая в 2001 году составила 6,1% при 3,5% - в 1999 году.

Основные фонды цементной промышленности республики характеризуются высоким износом, который достиг в среднем до 50 %. Такое положение сложилось в результате длительного развития отрасли по экстенсивному пути. Из-за сокращения инвестиций в цементную промышленность сдерживается проведение работ по реконструкции предприятий, внедрению новых энерго- и ресурсосберегающих технологий. Модернизация 1 линии цементного завода требует 90 млн.долл. США (проект Японии). Из-за отсутствия бюджетных средств основным источником финансирования реконструкции предприятий цементной промышленности становятся собственные средства предприятий, заемные и привлеченные средства. В связи с этим актуальным становится вопрос привлечения на рынок цементной промышленности реальных сторонних инвесторов. Наличие в настоящее время иностранных инвесторов, которые ограничились только выкупом акций, не приносят положительных результатов.

Цемент как продукт характеризуется видом, маркой и видом упаковки.

При проведении анализа рынок цемента рассматривается как единый товарный рынок, основываясь на следующем:

- область использования практически всех видов цемента - строительные-монтажные работы, а также производство сборных железобетонных изделий и конструкций, товарного бетона, асбоцементных изделий;

- различные виды и марки цемента достаточно взаимозаменяемы при выполнении одной и той же задачи;

- технологический процесс изготовления различных марок цемента практически одинаков, и в зависимости от сложившейся конъюнктуры один и тот же изготовитель может достаточно оперативно варьировать сортовой состав.

При анализе рынка исключен из рассмотрения специфический продукт по области применения, каковым является белый цемент производства Ангреноского КСМ.

Основными потребителями (покупателями) цемента являются предприятия, производящие сборные железобетонные конструкции и изделия, товарный бетон, строительный раствор, асбоцементные изделия, домостроительные комбинаты, строительные организации, осуществляющие как жилищное, гражданское, так и промышленное строительство, а также собственное производство шифера (до 6% от общего объема производства).

Кроме того, одним из потребителей является население, использующее цемент для индивидуального строительства.

К продавцам на рынке цемента относятся заводы изготовители республики и различного рода фирмы и предприниматели, осуществляющие перепродажу, как отечественного цемента, так и завозимого из Киргизстана. В настоящее время получает развитие реализация цемента через сеть мелкооптовых магазинов предприятий-изготовителей.

Рынки, в зависимости от определенных критериев, разделяются на определенные сегменты. Основными критериями при разделении рынка на сегменты используются следующие факторы:

- география размещения производителей цемента;
- транспортные сети региона;
- потребители цемента в регионе;
- установившиеся связи между производителями и потребителями.

Высокие затраты по транспортировке продукции приводят к разделу рынка в определенных границах.

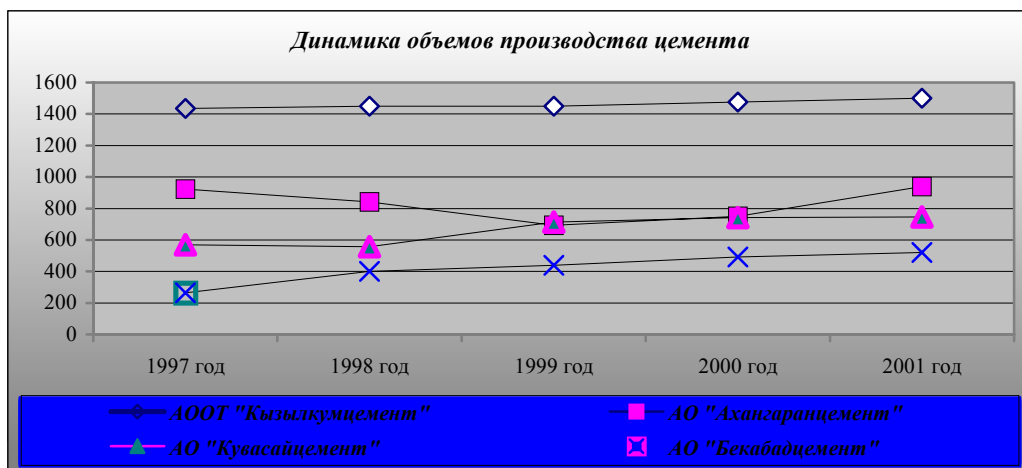
Как показал анализ, продажа цемента с транспортировкой на расстоянии более 1000 км экономически не эффективна. Так, стоимость доставки 1т цемента железнодорожным транспортом с АО «Ахангаранцемент» до Нукуса составляет 2139,8 сум или до 17% к цене цемента (1282км), в то время как до г.Ташкента – 461 сум или 3,5% (80 км). Стоимость доставки 1т цемента с АО «Кувасайцемент» в Ферганской долине – 373, 1 сум или 2,4%.

Таким образом, рынок стройматериалов разделен на три основных сектора: восточный (Ферганская зона), где рынок охватывает АО «Кувасайцемент», центральный (центральная и столичная зоны), куда поставка осуществляется АО «Ахангаранцемент» и АО «Бекабадцемент», и наконец, западный (северная и южная зоны), где основным поставщиком цемента является АО «Кызылкумцемент». Границы рынка условно можно разделить на 5 зон: Ферганская зона (Ферганская, Андижанская и Наманганская области), столичная зона (г. Ташкент, Ташкентская и Сырдарьинская области), северная зона (Республика Каракалпакстан и Хорезмская области), южная зона (Сурхандарьинская и Кашкадарьинская области), центральная зона (Бухара, Навоийская, Джизакская и Самаркандская области).

Производство цемента на 92% ориентировано на внутренний спрос, поскольку из-за высоких транспортных расходов продукция при экспорте становится неконкурентной. Так, стоимость доставки 1т цемента до России составляет 20 долл.США при средней стоимости цемента 30 долл.США. В то время как на российской бирже сложилась цена цемента 50 долл. США.

Существует определенный спрос на цемент со стороны потребителей из Туркмении, южного Казахстана и Таджикистана. Однако удовлетворению этого спроса препятствуют административный запрет на экспорт цемента за национальную валюту «сум», полученную иностранными юридическими лицами за реализованную на территории Узбекистана завезенную продукцию (так называемые «легитимные суммы»). Экспортировать цемент

разрешено только за СКВ, при этом валютная цена устанавливается административными



рычагами и не позволяет осуществлять свободный экспорт.

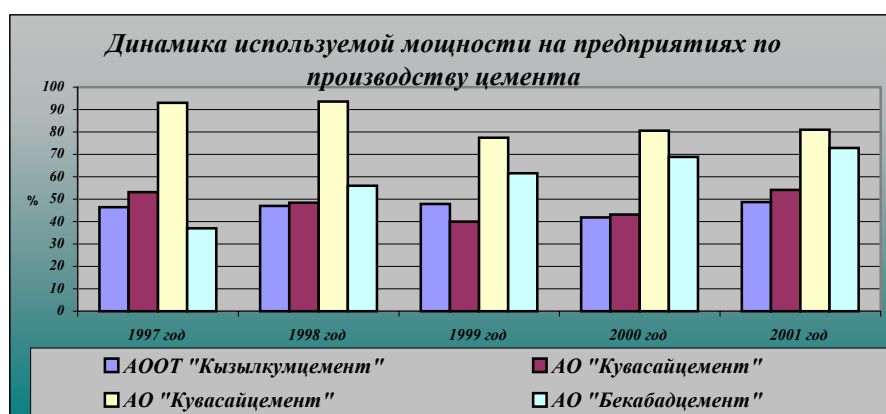
Производство цемента в республике по отношению к 1997 году возросло на 16,2% и составило 3705,7 тыс.т.

Наиболее стабильное производство наблюдается на АО «Кызылкумцемент», пользующийся наибольшим спросом поскольку имеет наилучшие качественные показатели.

Рост объемов производства цемента напрямую зависит от объемов инвестиций и платежеспособного спроса. Неплатежи за отгруженную и поставленную продукцию вынуждают цементные предприятия сдерживать рост производства продукции с целью недопущения создания сверхнормативных остатков, что приводит не полному использованию мощностей предприятий.

Несмотря на стабильное производство мощности АО «Кызылкумцемента» используются на 50%.

Основными причинами неполного использования производственных мощностей по-прежнему остается недостаток сырья, а также валютных ресурсов для завоза из стран СНГ и Дальнего Зарубежья кирпича огнеупорного, необходимого оборудования.



Наличие незначительного количества производителей цемента на рынке и низкий уровень импорта приводит к монополизации рынка в целом.

При оценке состояния конкуренции на данном товарном рынке по значению коэффициента рыночной концентрации (CR) и индекса Херфиндаля-Хиршмана (HH1), было выявлено, что $CR_{\text{цемент}}=85,65\%$ и $HH1_{\text{цемент}}=2901$. Как известно, при $CR \geq 70\%$ и $HH1 \geq 1000$ рынок считается высококонцентрированным. Отсутствие других производителей на данном

рынке объясняется тем, что производство является чрезвычайно капиталоемким.

АО «Кызылкумцемент» является крупнейшим производителем из вышеперечисленных предприятий производящих цемент с мощностью 3080 тыс.т. Однако его рыночная доля постепенно уменьшается с 44,95% в 1997 г. до 40,48% в 2001 г. Помимо АО «Кызылкумцемент», наблюдается снижение доли АО «Ахангаранцемент» - с 28,88% до 25,32%. Так как цемент производится только на четырех предприятиях, то изменение объемов производства влияет на перераспределении их долей на рынке.

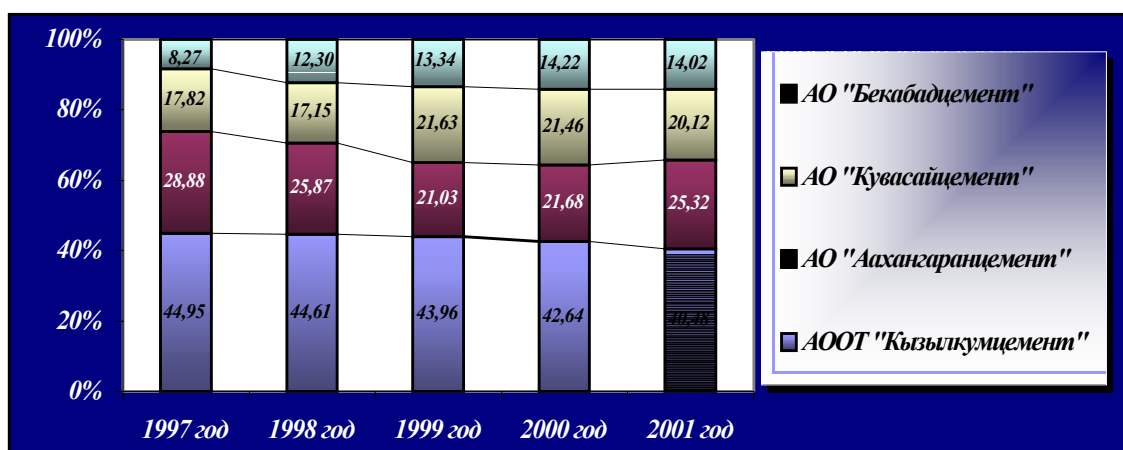
Учитывая, что все предприятия по производству цемента входят в состав АК «Узстройматериалы» следует характеризовать компанию как единого производителя – монополиста на рынке цемента.

Проблемой развития конкуренции на рынке цемента является наличие определенных барьеров входа на рынок. Это прежде всего:

1. Сохранение наследия развития отрасли в виде малого количества производителей большой мощности.

2. Высокая стоимость входа на рынок (высокая капиталоемкость).

Согласно Южной Корейского проекта строительство цементного завода мощностью 1,2 млн.т обходится 125 млн.долл. США. При этом окупаемость его значительно превышает 10



лет. Стоимость строительства завода мощностью 100 тыс. т, согласно российского проекта, составляет –100 млн. долл. США.

3. Проблема неплатежей за поставленный цементными заводами товар. Это влечет за собой возрастание задолженности предприятий в бюджет различных уровней, а также сложности в выплате заработной платы работникам цементных заводов.

4. Сезонность производства цемента. Динамика производства жестко привязана к сезонному спросу, так как длительное хранение цемента требует соблюдение жестких условий, что не всегда выполнимо. В первом квартале обычно используется 19-20% от годового объема, во втором – до 18-19%, в третьем – 36-37%, в четвертом – 27-26%.

РЫНОК КРОВЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

Рынок кровельных материалов состоит из различного вида изделий и практически имеет единую область использования – покрытие крыш и может считаться взаимозаменяемой продукцией. Однако в зависимости от применения разделяется на определенные сегменты. В жилищном строительстве (кроме частного сектора) и промышленном строительстве основным кровельным материалом является мягкая кровля (толь, рубероид), в то время как шифер имеет основное применение при строительстве в частном секторе. В целом применение кровельных материалов в строительстве частного сектора напрямую зависит от уровня жизни населения.

Большую роль в развитии рынка кровельных материалов играют архитектурные решения в градостроительной сфере. Принятие современных решений в архитектуре повлекло за собой применение новых видов кровельных материалов и тем самым перераспределение долей участников рынка.

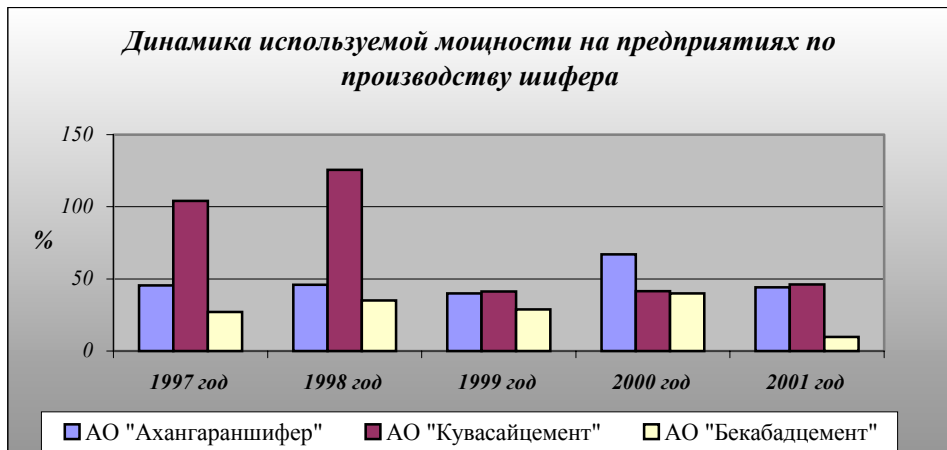
На рынке **асбестоцементного шифера** функционируют три хозяйствующих субъекта с общей мощностью 569 муп в год.

Как и рынок цемента, производство шифера напрямую зависит от объемов строительства. Наблюдающийся рост жилищного строительства в определенной мере привел к росту производства шифера. В 2001 году объем производства шифера составил 265 муп, однако это значительно ниже производства 1993 года.

Причиной такого положения явилось снижение покупательского спроса и появление в последние годы новых альтернативных видов кровельных материалов и в частности металлической черепицы. Помимо этого, как и в цементной промышленности значительную роль играет рост цен на готовую продукцию, вызванную опережающим ростом затрат на энергоносители. Кроме этого появившийся спрос на черепицу металлическую привел к сдерживанию роста производства шифера и тем самым к неполному использованию мощностей предприятий.

При этом в целом мощности предприятий используются всего на 46,5%.

Проводимые мероприятия по частичной замене технологического оборудования по производству шифера, обновление кабельной коммуникации, установление новой компрессорной линии привело к незначительному обновлению производственных фондов. В целом износ производственных фондов на линиях по производству шифера составляет 35-50%.



Основными потребителями (покупателями) шифера являются строительные организации и население. В то же время продавцами на рынке выступают 3 завода-изготовителя, различного рода посредники, предприниматели, осуществляющие завоз продукции в основном из Киргизии, а также мелкооптовые магазины системы АК «Узстройматериалы».

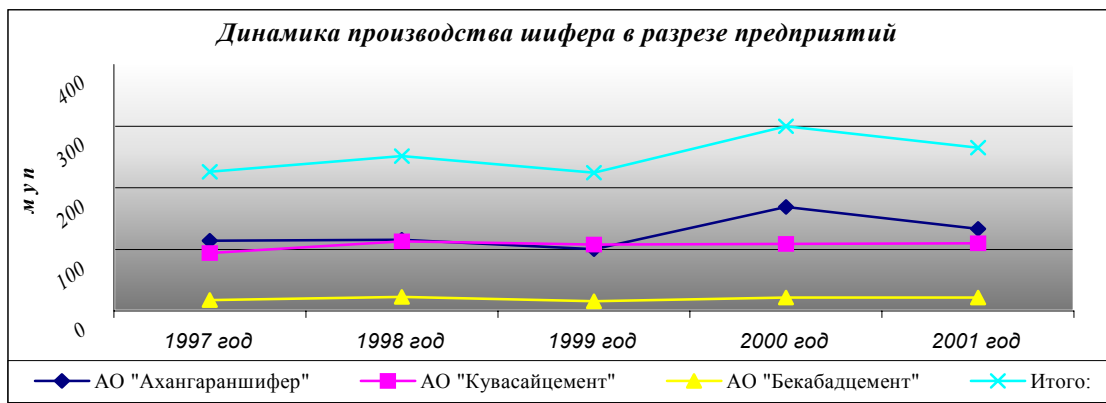
Несмотря на незначительное количество хозяйствующих субъектов, рынок шифера разделить подобно рынку цемента очень сложно, поскольку до 60% продукции производится в Ташкентской области. Однако реализация шифера, производимого АО «Кувасайцемент» осуществляется практически в границах Ферганской долины.

Производство шифера на 96% ориентировано на внутреннее потребление. Потребности строительной отрасли в шифере (280 муп) обеспечивается собственным

производством, в связи с чем его импорт в республику незначителен и особой роли на развитие рынка не оказывает.

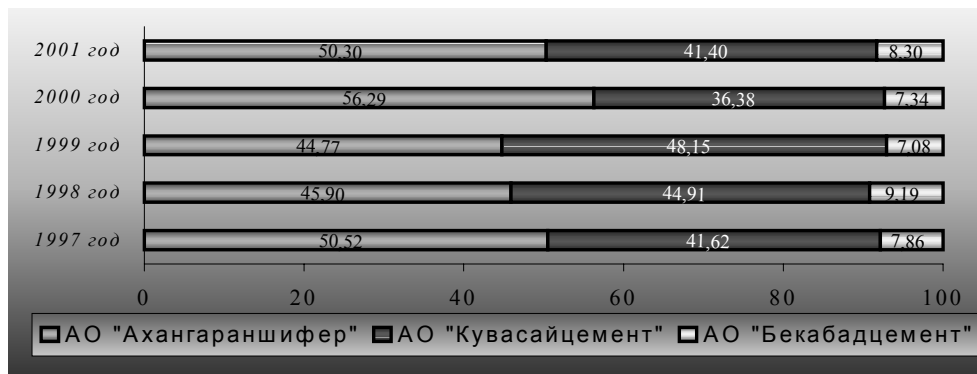
В целом объемы производства шифера имеют нестабильный характер. При росте объема производства в 1998 году на 1,4% в 1999 году наблюдается снижение объемов, в дальнейшем рост и опять снижение.

В целом в 2001 году по отношению к 1977 году рост производства шифера составил 17,3%.



При этом следует отметить, что за последние ряд лет наблюдается незначительное изменение соотношения долей производителей.

Наиболее крупным поставщиком шифера на рынок является специализированное предприятие АО «Ахангараншифер» с долей на рынке 50,3%.



Наличие незначительного количества хозяйствующих субъектов на рынке шифера делает его высокомонополизированным. При изучении данных за последние 5 лет выявлено, что данный рынок является высококонцентрированным, где уровень концентрации составляет 100% (CR3=100).

Развитие рынка затрудняется наличием определенных барьеров:

1. Как и в цементной промышленности, проблема неплатежей за поставленный предприятиями товар создает определенные финансовые проблемы функционирования предприятий по производству шифера.
2. Высокая капиталоемкость производства, требующая высоких финансовых затрат на организацию нового производства.
3. Значительный удельный вес завозного сырья. Отсутствие в республике отдельных

видов сырьевых ресурсов, составляющих до 86% от общих материальных затрат вынуждают предприятия завозить их из России, на что требуются валютные ресурсы (сетка бронзовая, сукно и асбест).

4. Ярко выраженный характер сезонности спроса. Шифер, как и цемент, имеет сезонный спрос. Отличие заключается в том, что до более 50% шифера реализуется во второй половине года, поскольку проблем в его хранении не существует.

Рынок **мягкой кровли** по своему назначению можно отнести к заменяемой шиферу продукции. Его применение в основном зависит от архитектурного решения в строительстве. Единственным производителем данной продукции является АО «Узбеккровля», мощности которого не обеспечивают потребность рынка. С учетом объемов строительства потребность мягких кровельных материалов составляет 31 млн.кв.м, в то время как мощность единственного предприятия составляет 30 млн.кв.м. Отсутствие средств на проведение ремонтных работ жилых домов привело к падению спроса на данную продукцию. Сдерживание роста производства вызвано и нестабильной поставкой битума, производимого в республике. Несмотря на стабильность объема производства мягких кровельных материалов мощности используются всего на 21%.

С учетом программы локализации производства на предприятии проводятся работы по освоению производства новых видов кровельных материалов в частности кроплена. При этом финансирование предполагается осуществить за счет кредитных ресурсов.

Наличие иностранного инвестора не дало положительного результата, поскольку инвестор только ограничился выкупом акций (18,1%).

Основным барьером по входу на рынок является отсутствие спроса.

РЫНОК САНИТАРНО-ТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Сантехнические изделия (ванны, мойки и трубы канализационные чугунные) рассматриваются как отдельные рынки, поскольку носят различные функции и не могут быть взаимозаменяемым товаром.

Основными потребителями продукции являются строительные предприятия, осуществляющие строительство жилья. Кроме того, имеется группа потребителей сантехизделий – население, использующее продукцию для собственных нужд в ходе строительства или ремонта жилья.

Поставка товара на рынок осуществляется единственным предприятием в республике, также различными фирмами из стран СНГ и дальнего зарубежья.

Отсутствие собственных сырьевых ресурсов привело к сокращению продукции и конечном итоге прекращению производства. В то же время значительное влияние на прекращение производства ванн, моек оказало низкое качество в связи с устаревшей технологией производства.

Наименование Продукции	Ед. изм.	Объем производства в натуральном выражении				
		1997	1998	1999	2000	2001
ванны ч/э	Шт.	5090	5300	460	880	0
Трубы	Тн.	560	780	130	420	110
мойка эмал. стальн.	Шт.	5200	0	0	0	0

Как и на любом рынке при отсутствии отечественного производства увеличивается объем импорта. Так, объемы импорта сантехнических изделий увеличились с 9,2 тысяч штук до 60,7 тысячи в год, тем самым, в настоящее время импорт покрывает всю потребность рынка. Основные поставщиками сантехники являются производители из России, Турции и Ирана.

Реализация продукции осуществляется в основном через сеть розничной торговли или на рынках. Поставка продукции строительным организациям осуществляется снабженческими организациями.

На рынке сантехизделий, в отсутствие производителя, имеется определенная конкуренция среди поставщиков. Однако в связи с отсутствием информации о поставщиках определить степень конкуренции не представляется возможным.

Однако, в связи с принятыми со стороны правительства мерами по упорядочению ввоза импортной продукции, ситуация на рынке может измениться в сторону сокращения завоза продукции, создания дефицита и тем самым росту цен. В настоящее время уже наметилась тенденция роста цен на сантехизделия. В связи с этим собственное производство становится высокорентабельным и способно привлечь иностранных или национальных инвесторов, способных на базе местного сырья возобновить производство сантехизделий на новом техническом уровне.

Основным барьером по входу на рынок новых предприятий-изготовителей является отсутствие источников финансирования и обеспеченность сырьевыми ресурсами.

Владение 51% акций иностранным инвестором не дало положительных результатов, поскольку до настоящего времени не выполнены обязательства по перечислению выкупных платежей за акции.

РЫНОК СТЕКЛА СТРОИТЕЛЬНОГО

На товарном рынке **строительного стекла** функционируют два хозяйствующих предприятия – это АО «Кварц» и АО «Газалкент ойна». Общие производственные мощности составляют 13300 тыс кв.м. в 2 мм исчисления, что позволяет обеспечивать потребность республики в данной продукции (8800 тыс кв.м).

Несмотря на общий рост производства мощности предприятий в среднем используются в пределах 60%.

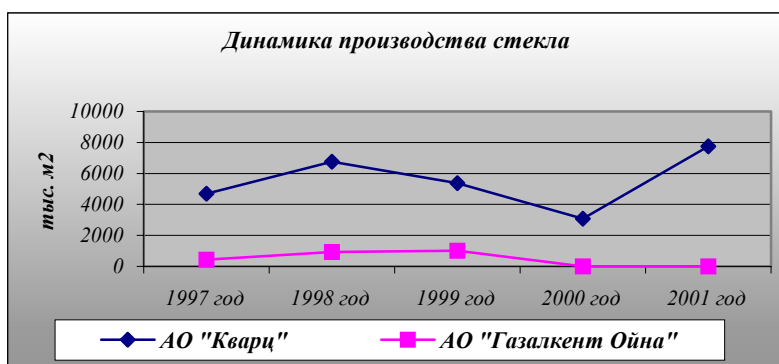
Из-за остановки стекловаренной печи, подлежащей капитальному ремонту, прекратилось производство стекла строительного на АО «Газалкент ойна». В связи с этим произошло изменение на рынке и в настоящее время на нем функционирует АО «Кварц» с мощностью 10000 тыс. кв.м стекла, являющийся единственным поставщиком продукции.

Стекло строительное характеризуется различной толщиной. Однако, учитывая его применение, рассматривается как единый рынок.

Основным поставщиком продукции, учитывая наличие незначительного объема импорта стекла, является, как уже было сказано выше, единственное предприятие, являющееся абсолютным монополистом. Учитывая специфику использования стекла, его потребителями являются не только строительные организации, но и промышленные, использующие стекло для проведения ремонтных работ, а также население. Реализация стекла осуществляется как через посредников в виде специализированных предприятий, так и через сеть розничной торговли строительными материалами.

При анализе объемов производства продукции установлены некоторые колебания, связанные с обеспечением сырьевых ресурсов.

Это объясняется тем, что в производстве стекла используется только 24% местного сырья.



Основным барьером по входу на рынок стекла является, как и на прочих рынках строительных материалов, высокая капиталоемкость предприятий, недостаточное финансирование отрасли, зависимость от завозимого сырья.

АНАЛИЗ МЕТОДОВ И ФОРМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТОВАРНОГО РЫНКА, КАНАЛЫ РЕАЛИЗАЦИИ ДО КОНЕЧНОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ.

Проводимая политика либерализации экономики способствует внедрению рыночных принципов формирования товарных рынков. Вместе с тем со стороны государства применяются различные формы их государственного контроля и регулирования.

Регулирование деятельности хозяйствующих субъектов на товарных рынках осуществляется путем налогообложения, ценообразования через соответствующие законодательные акты, закрепление за государством доли собственности в хозяйствующих субъектах. Помимо этого в лице Минмакроэкономстат регулируется потребление предприятиями, производящими стройматериалы, централизованных ресурсов на газ природный, электроэнергию, ГСМ путем выделения лимитов. В целях обеспечения необходимыми валютными ресурсами для импортирования сырьевых ресурсов, не производимых в республике, со стороны государства осуществлялось валютное регулирование в виде выделения квот на конвертацию сумов. Помимо этого даются указания по организации торговли продукцией. Так, только после указания Кабинета Министров и установления задания была начата организация сети розничной мелкооптовой торговли. Отсутствие возможности свободной конвертации валюты, приобретению сырьевых ресурсов и свободного развития торговли не создает равные условия субъектам рынка и не способствует развитию конкуренции.

Регулирование конкуренции на товарных рынках осуществляется в соответствии с Законом Республики Узбекистан «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

В республике применяются свободные договорные цены на всю продукцию производственно-технического назначения и товары народного потребления, в том числе на строительные материалы. Повышение или снижение свободных цен хозяйствующими субъектами осуществляется по их усмотрению в связи с изменением конъюнктуры рынка, спроса и предложения.

Однако, несмотря на либерализацию, в ряде случаев сохраняется государственное регулирование цен. Прежде всего регулированию подлежат цены на продукцию, производимую хозяйствующими субъектами, включенными в Государственный реестр объединений (предприятий)-монополистов, путем декларирования в финансовых органах предельных отпускных цен или уровня рентабельности.

Ценовое регулирования рынка стройматериалов, (помимо налогообложения) позволяет в какой-то мере не допускать установление монополю высокими или монополю низкими цен хозяйствующими субъектами, занимающими доминирующее положение на соответствующем товарном рынке.

Правовой основой регулирования цен является постановление Кабинета Министров от 31.03.1997г. № 165 «О мерах по реализации Закона Республики Узбекистан «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках».

Декларирование оптовых цен на монопольные виды продукции осуществляется на момент их включения в Государственный реестр объединений (предприятий) - монополистов. В дальнейшем декларированию подлежит любое повышение цен, вызванное изменением затрат на производство продукции. Уровень цен, представляемый на декларацию, должен быть согласован с основными потребителями, приобретаемыми у производителя не менее 50% объема продукции и является предельным. При этом предприятиям, производящим монопольные виды продукции, предоставляется право снижения продекларированной цены без последующего извещения финансовых органов. Вместе с тем антимонопольным законодательством запрещены установление демпинговых цен, а также ценовая дискриминация с целью недопущения ограничения конкуренции на товарных рынках.

В целях развития экспортного потенциала и стимулирования производства экспортно-ориентированной продукции реализация монопольной продукции хозяйствующими субъектами за пределы республики производится по договорным (свободным) ценам, которые могут отличаться от декларированных.

В отдельных случаях государство своим решением вводит дополнительное ценовое регулирование на отдельные виды продукции. Так, в целях недопущения роста стоимости строительства объектов, финансирование которых осуществляется за счет средств бюджета, постановлением Кабинета Министров от 5 августа 2000 года N 305 введено ограничение применяемых наценок в размере 20% с целью сокращения числа посредников при поставке продукции на объекты строительства. Помимо этого, постановлением Кабинета Министров от 27.03.2001г. №152 сроком на 1 год был введен порядок обязательного декларирования цен на отдельные виды строительных материалов, который в настоящее время утратил силу.

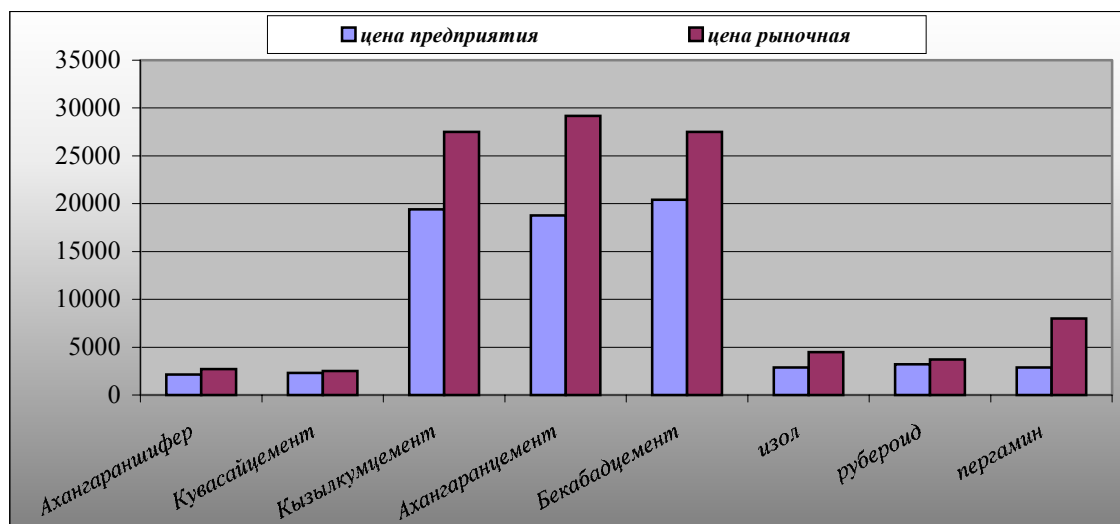
Как показывает практика, существующие методы ценового регулирования не дают должного эффекта по недопущению необоснованного роста цен, поскольку построены на затратном механизме ценообразования.

В тоже время, практика государственного контроля за недопущением «необоснованного» повышения цен предприятиями-монополистами зачастую приводит к существенным злоупотреблениям со стороны высших менеджеров производителей, которые в течении длительного времени не повышают отпускные (оптовые цены), а все возрастающую разницу между фиксированной отпускной и постоянно растущей розничной ценой фактически «приватизируют».

Следует отметить, что рост цен практически не увязан с производством и значительно опережает объем производства продукции и оказанных услуг в натуральном выражении. Значительное влияние на рост цен оказывает использование производственных мощностей предприятий. В то же время, в некоторых случаях, декларирование цен приводит к низкорентабельности, и в отдельных случаях, убыточности предприятия.

Недостатком декларирования предельных уровней цен является то, что действующими нормативными документами по ценообразованию не предусматривается включение в расчет необходимой прибыли, затрат на развитие производства и по инвестициям, а также чистой прибыли, что крайне отрицательно сказывается на техническом переоснащении и развитии имеющихся производств, невысоком качестве продукции и ее неконкурентоспособности относительно других не монопольных производств. Вместе с этим, при декларировании цен не учитываются цены, сложившиеся на рынке на аналогичную продукцию, что не позволяет предприятиям-монополистам маневрировать на рынке из-за отсутствия средств. Недостаток средств, устаревшее оборудование и технологии приводят к неконкурентоспособности предприятия, а низкий уровень цен по сравнению с рыночными к получению огромных прибылей различными посредниками, использующих сложившуюся разницу в ценах.

В ряде случаев декларированные цены значительно ниже действующих на рынке, что приводит к получению не заработанных средств различными посредниками только лишь путем перепродажи монопольной продукции. Так, например, по состоянию на 8 августа т.г. цена 1 тонны цемента производства Кызылкумцемент на рынке сложилась в размере 27500 сум, а Ахангаранцемента – 29170 сум за 1 тонну, шифера производства Ахангараншифер - 2700 сум за 1 лист, в то время как продекларированные цены составили: на цемент - 17285 сум и 18780 сум за тонну, на шифер – 2136 сум за лист соответственно. Соотношение цен производителей и цен рынка выглядит следующим образом.



Однако следует отметить, что спрос на строительные материалы носит сезонный характер, в связи с чем рыночные цены подвержены колебанию в зависимости от сезона, в то время как при декларировании данная ситуация не учитывается.

Анализ себестоимости производства цемента на предприятиях «Бекабадцемент», «Кувасайцемент», «Кызылкумцемент» и «Ахангаранцемент», включенных в Государственный реестр объединений (предприятий) - монополистов показал наличие значительных колебаний в уровнях затрат на единицу продукции. Так, по итогу 1 квартала 2002 года на Кызылкумцемент по производству цемента сложилась рентабельность в размере 7%. При этом основные показатели себестоимости единицы продукции (прямые материальные и трудовые) значительно ниже, чем у прочих производителей. В то же время прямые трудовые затраты Кувасайцемента практически в 4-8 раз превышают показатели прочих производителей. При этом убыток составил –2%. Загруженность мощностей составила 48,7% и 81% соответственно. Значительные колебания в затратах на производство однородной продукции подтверждает наличие затратного механизма формирования цен.

Аналогичная ситуация складывается по производству шифера, где из трех производителей 2 включены в Государственный реестр объединений (предприятий)– монополистов (Кувасайцемент», «Ахангараншифер») с общей долей на рынке шифера 91,7%. При этом Кувасайцемент имеет убыток в размере –3,1%, Ахангараншифер - рентабельность 16,2%, а у Бекабадцемента, не являющегося монополистом, при наименьшей себестоимости рентабельность сложилась в размере 15,1%.

В то же время при регулировании цен на готовую продукцию, остаются бесконтрольными цены на сырьевые ресурсы. Так, цены на шифер подлежат декларации, в то время как 86% основного сырья (сукно, бронзовая сетка, асбест) поставляется из-за пределов республики и цена колеблется в зависимости от курса доллара США.

Наличие незначительного удельного веса монопольной продукции в общем объеме производства дает возможность предприятиям получать недостающую прибыль за

счет повышения цен на монопольную продукцию. В случае производства только монопольной продукции у предприятия такой возможности нет.

Таким образом, предприятия, включенные в Государственный реестр предприятий-монополистов и осуществляющие декларирование цен находятся в неравных условиях с прочими хозяйствующими субъектами, действующими на одном и том же рынке.

Значительная разница между декларируемыми ценами на стройматериалы и ценами рынка поступает в распоряжение предпринимательских структур, извлекающих доходы из не прозрачной системы сбыта продукции предприятиями-монополистами. Руководители предприятий-производителей, лишённые легитимных рыночных стимулов в своей деятельности, становятся участниками теневого перераспределения значительных средств в пользу предпринимателей-посредников.

Как показывает практика, фактически реализация продукции с предприятий-производителей, в частности цемента, осуществляется по ценам спроса и предложения с учетом наличного расчета сверх продекларированных цен. Вместе с этим, осуществляется нелегальный вывоз цемента в соседний Туркменистан, где имеется значительный спрос на данную продукцию из-за отсутствия достаточного собственного производства. По имеющейся информации в Туркменистане функционируют две линии единственного завода, производящие цемент низкого качества. При этом цена 1т цемента на основании наличия высокого спроса сложилась в размере 120000 сум при цене производителя (АО «Кызылкумцемент») – 18780сум.

Следует отметить, что поставка строительных материалов непосредственно на строительные объекты республики осуществляется предприятиями производственно-технической комплектации, входящими в систему строительного ведомства и только в отдельных случаях сторонними предприятиями. При этом цемент не подвержен значительной перевалке. Поставка данной продукции осуществляется непосредственно потребителю или с участием одного посредника в лице УПТК строительного ведомства с применением наценки не более 20%. В то же время при поставке шифера, стекла оконного, рубероида число участников достигает до 3. Следует отметить, что количество участников поставки зависит от места нахождения производителя продукции. Так, поставка цемента АО «Кызылкумцемент» потребителям Навоийской области осуществляется напрямую без участия посредников, в то время как потребителям г.Ташкента поставка осуществляется при участии 2 посредников. Поставка цемента и шифера с предприятий, находящихся в Ташкентской области осуществляется напрямую без участия посредников.

В целях обеспечения доступа предприятий малого и среднего бизнеса к продукции стройматериалов в системе АК Узстройматериалы действует система мелкооптовой торговли. По состоянию на 1 июля по республике функционируют 52 предприятия мелкооптовой торговли в форме обществ с ограниченной ответственностью или дочерних предприятий при производителях продукции. Наибольшее их число создано в Ташкентской области (8) и г.Ташкенте (9). При их размещении основное внимание уделено местам массовой застройки. Реализация строительных материалов осуществляется по ценам производителей с применением наценки в размере от 5 до 20%. Однако следует отметить отсутствие подсобных помещений по хранению достаточного количества строительных материалов, сервиса при их реализации не привлекает потребителей и вынуждает обращаться на рынок. Вместе с этим в торговых точках отсутствует достаточного количества продукции, а искусственно заниженная торговая наценка делает реализацию через торговые точки не привлекательной и способствует оттоку строительных материалов на рынок с более высоким уровнем цен.

Как одним из факторов регулирования отрасли постановлением Кабинет Министров Республики Узбекистан от 30.05.1977г. №277 утверждена программа развития отрасли 1997 - 2000 годы, направленная на реконструкцию действующих мощностей, привлечение иностранных инвестиций, разработке перспективных инвестиционных проектов

развития, технического перевооружения и создания совместных предприятий, освоению производства новых, высококачественных видов строительных материалов, увеличению объемов экспорта строительных материалов по акционерной компании "Узстройматериалы", организацию производства на предприятиях республики основных видов сырья, импортируемых предприятиями акционерной компании "Узстройматериалы", изучению потребности Республики Узбекистан в новых современных строительных материалах и возможности создания их производства на базе местных сырьевых ресурсов. Однако данная программа из-за финансовой необеспеченности не была выполнена.

Отсутствие инвестиций, в том числе иностранных осложняет проведение мероприятий по совершенствованию технологии, оснащению предприятий новым оборудованием.

Иностранные инвесторы практически ограничиваются выкупом акций акционерных обществ без соответствующих инвестиций. Так, владея незначительным пакетом акций (4,04%-23,6%) АО «Кызылкумцемент», АО «Узбеккровать», АО «Кварц», АО «Ахангаранцемент» инвестиции в развитие данных предприятий не вкладывались. В АО «Сантехкуйма» иностранным инвесторам принадлежит 51% акций.

ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ И ФОРМЫ ВМЕШАТЕЛЬСТВА СО СТОРОНЫ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ, ОГРАНИЧИВАЮЩИЕ КОНКУРЕНЦИЮ.

Государство в качестве выразителя и защитника интересов общества призвано регулировать институциональную структуру экономики, учитывая при этом отраслевые особенности, специфику управления хозяйством в отдельных его секторах.

На первом этапе реформ в республике, направленных на стабилизацию экономики, были начаты структурные преобразования в отраслях. Созданию рынка строительных материалов призвано было способствовать принятие постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан от 24 ноября 1992 года N 555 "Вопросы организации деятельности Узбекского государственного концерна по производству строительных материалов ("Узстройматериалы"), предусматривающего создание на базе Министерства «Узстройматериалы» государственного концерна. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 25 декабря 1992 года N 587 "Об утверждении Устава государственного концерна по производству строительных материалов ("Узстройматериалы") утвержден Устав концерна, закрепившего за ним функции органа управления отраслью. В отсутствие уставного фонда и не наделение его имуществом концерн практически заменил министерство с теми же правами.

В целях углубления рыночных отношений в производстве строительных материалов, завершения технического перевооружения предприятий на базе передовой технологии, стимулирования роста производства конкурентоспособной продукции, стабилизации и финансового оздоровления предприятий отрасли Указом Президента Республики Узбекистан от 29 мая 1997 г. N УП-1787 Узбекский государственный концерн по производству строительных материалов «Узстройматериалы» преобразован в акционерную компанию «Узстройматериалы» в форме акционерного общества открытого.

Акционерная компания "Узстройматериалы" призвана была решать следующие задачи:

дальнейшее углубление рыночных реформ в отрасли, участие в управлении хозяйствующими субъектами, входящими в состав компании, разработка и осуществление комплекса мер по стабилизации и укреплению финансового положения предприятий;

проведение единой научно-технической и инвестиционной политики, внедрение передовой технологии производства современных строительных материалов с

использованием местных сырьевых ресурсов, удовлетворение спроса предприятий и населения республики на новые виды строительных материалов;

широкое привлечение инвестиций для технического переоснащения отрасли, организации с ведущими зарубежными фирмами совместных предприятий и производств по выпуску высококачественных строительных материалов в широком ассортименте;

осуществление маркетинговых исследований внутреннего и внешних рынков, повышение конкурентоспособности и увеличение объемов производства экспортоориентированной строительной продукции.

Уставный фонд компании "Узстройматериалы" предусмотрено было образовать за счет передачи ей государственной доли акций акционерных обществ, образованных на базе государственных предприятий отрасли с правом последующего их выкупа.

В состав компании входит 119 предприятий, из которых в 44 сохранена государственная доля в размере 25%. Из общего числа предприятий – 69 производящих промышленную продукцию, из которых в форме акционерных обществ – 44, СП-4, ООО- 8, ЧП – 8 и КП – 2. При этом 34 акционерных общества имеют государственную долю.

До настоящего время из 44 акционерных обществ, государственные доли акций, в которых подлежали выкупу со стороны компании для формирования уставного капитала, выкуплены всего в 6, что практически не позволило сформировать уставный капитал компании. Причем государственная доля акций одного акционерного общества Госкомимуществом передана в доверительное управление стороннему юридическому лицу, которое в настоящее время ставит вопрос о выводе данного предприятия из состава компании.

Одним из источников имущества компании является уставный фонд. Однако из-за его несформированности компания не обладает имуществом и тем самым не имеет реальной власти и возможности нести какую-либо ответственность по своим обязательствам.

Являясь акционерным обществом, компания должна была выпустить акции, однако из-за отсутствия имущества акции не выпущены, что не позволило привлечь финансовые средства в отрасль. С учетом действующего законодательства об акционерных обществах данная компания подлежит расформированию.

Отсутствие возможности в получении прибыли не позволяет Компании осуществлять формирование резервного фонда, фонда развития и потребления и тем самым каким-либо образом влиять на развитие отрасли.

Фактически, вместо того, чтобы реализовывать государственную политику по развитию рынка строительных материалов, Компания стала инструментом ограничения коммерческой самостоятельности своих членов. Существующие, во многом неформальные, механизмы принятия решений не позволяют участникам рынка принимать самостоятельные действия по более полному использованию имеющегося потенциала.

Другими ограничительными действиями и формами вмешательства со стороны государственных органов, ограничивающие конкуренцию, являются:

- существующий механизм контроля за ценами предприятий-монополистов;
- административно установленный запрет по экспорту некоторых видов строительных материалов за национальную валюту – сум;
- административный контроль за установлением экспортных цен в СКВ и иные преграды на пути развития экспорта (обязательная продажа СКВ по административно установленному, заниженному курсу; требования законодательства об обязательной 15% предоплате зарубежным покупателем с предоставлением банковских гарантий на оставшиеся 85% и т.п.);
- не предусмотренная законодательством, но имеющая место практика согласования кандидатур на руководящие должности хозяйствующих субъектов (АО, СП и др.) с местными органами власти;

- вмешательство местных органов власти в хозяйственную деятельность субъектов, находящихся на их территории (принуждение к заключению сделок с определенными поставщиками и потребителями, к осуществлению выплат во вне бюджетные фонды, к отпуску продукции без оплаты и т.п.);
- отсутствие равных условий для различных хозяйственных субъектов к валютному рынку;
- наличие законодательно установленных условий, не позволяющих в легальном поле реализовывать материальные стимулы для руководителей предприятий к долгосрочному развитию, повышению конкурентоспособности выпускаемой продукции.

ИЗУЧЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ

А. Опыт экономически развитых стран

Обзор международной практики функционирования и регулирования рынка строительных материалов показал, что в экономически развитых странах отсутствует особое регулирование данного рынка со стороны государства, включая какое-либо ценовое регулирование, ввиду существующей развитой конкурентной среды, в которой все экономические вопросы решаются посредством рыночных механизмов спроса и предложения. Государственное регулирование затрагивает лишь общие вопросы налогообложения, безопасности для здоровья населения и охраны окружающей среды.

Во многих странах ЕвроСоюза результатом некоторого экономического спада в начале 90х гг. стала широкая реструктуризация сектора и на рынке строительных материалов, например, Великобритании сейчас доминирует около 10 крупных компаний. Таким образом, глобальный рынок строительных материалов становится более концентрированным. В ЕС актуальными ключевыми вопросами индустрии являются в данный момент: совокупный налог (Aggregates Tax), сбор по изменению климата (the Climate Change Levy), общие вопросы энергосбережения и охраны окружающей среды. Поскольку цены на электроэнергию растут в масштабах всех государств, страны Европы, включая страны восточной Европы, такие, как Чехия, Венгрия переходят к производству и использованию качественных энерго и шумоизолирующих строительных материалов. Многие страны восточной Европы адаптируют проводимую политику с учетом геополитических изменений и ориентации на интеграцию в Европейское Экономическое Сообщество. В Чехии, например, многие виды стройматериалов, импортируемые из стран ЕС, ввозятся беспошлинно. Процессы гармонизации стандартов по материалам и продуктам со стандартами ЕС заставляют местных производителей повышать качество строительных материалов до стандартов качества, применяемых к продукции в странах ЕвроСоюза. Эти страны внедряют у себя новое европейское строительное законодательство (Eurocodes), которое ужесточает требования к качеству строительства и стройматериалов, такие, как требования к изоляции, акустике, противопожарной безопасности. Развитие индустрии строительных материалов стран пост советского пространства происходит, в основном, путем привлечения иностранных инвестиций и новой технологии путем создания совместных предприятий и заключений соглашений о трансфертах технологий, поскольку общепризнанно, что эти государства столкнулись с проблемой устаревших технологий, и, вследствие чего, низкого качества продукции отечественных производителей.

Законодательство, связанное с отраслью строительства, находится, обычно, в сфере деятельности определенного Агентства/Правительственного органа, уполномоченного следить за его соблюдением. Так, в Великобритании это- Отдел Регулирования Строительства при офисе заместителя Премьер-министра (Building Regulations Division of

the Office of the Deputy Prime Minister), уполномоченный разрабатывать национальные стандарты (Building Control Performance Standards and Building Regulations), контролировать соблюдение строительных правил и норм, предъявляемых к качеству строительных материалов (Regulation 7: Materials and Workmanship). При этом, проверки соответствия стандартам осуществляют как государственные органы, так и уполномоченные лица из частного сектора (Local Authority Building Control service и Approved Inspectors). В США уполномоченным органом является International Code Council, созданный для разработки единого строительного кодекса США. В основном же, государственное регулирование касается скорее общих вопросов строительства, чем строительных материалов, и в каждой стране оно осуществляется на основе Строительного Кодекса (например, The National Building Code of Canada) и национальных стандартов, разрабатываемых специально аккредитованными агентствами. Зачастую, применяются и стандарты американских организаций, таких как American Society for Testing and Materials. По оценке и регулированию новых, инновационных видов материалов, для которых пока не существует стандартов, могут создаваться специальные учреждения, как Canadian Construction Materials Center в Канаде. Особые учреждения регулируют вопросы безопасности в строительстве (Occupation Safety and Health Administration – США, National Occupational Health and Safety Commission – Австралия, DG Employment and Social Affaires – ЕС и т.д.).

В. Опыт Российской Федерации

Анализируя опыт Российской Федерации в развитии промышленности стройматериалов, можно отметить, что в состав отрасли входят 23 подотрасли, в которых на данный момент функционирует около 10 тыс. предприятий. Только цементных заводов в России насчитывается 59, в том числе 52 предприятия полного технологического цикла. Данные рынки, в отличие от рынков Узбекистана являются низкоконцентрированными, открытыми и немонополизированными, хотя барьерами для входа на рынок остаются те же факторы: проблема неплатежей, постоянное опережение роста цен на энергоносители и транспортные услуги, нестабильность налоговой политики и др. За годы реформ в промышленности практически ликвидирована монополия государства на собственность. Удельный вес государственных предприятий составил в 2000 г. всего 2,5% от общей численности, в то время как на предприятия с государственной долей в 25% в системе АК «УзСтройматериалы» приходится почти 37%.

Доля российской продукции отрасли на внутреннем рынке в 2000 г. составила 92%. По материалам общестроительного назначения (цемент, стеновые материалы, стекло, нерудные и др. материалы) имеется незначительный импорт. В то же время для группы отделочных строительных материалов и изделий, предметов домоустройства (линолеума, отделочных плит из природного камня, керамической плитки, санитарно-технических изделий и др.) доля импортных материалов достигает 20%. Объем экспорта российских материалов составляет всего 4% от общего объема отечественного производства. Инфраструктура рынка строительных материалов и изделий диктует предприятиям-изготовителям уровень цен на их продукцию и условия сбыта. Цены на отечественную продукцию постоянно растут, приближаясь к мировым, что является следствием высоких удельных расходов и затрат при ее производстве, особенно на топливно-энергетические ресурсы, а также роста удельного веса транспортных расходов в цене потребления. В результате прибыль производителя сведена к минимуму, а основная часть прибавочной стоимости реализуется в сфере обращения, что снижает рентабельность производства и значительно повышает цену потребления против цены предложения.

В процессе реализации федеральной и региональных программ структурной перестройки в промышленности строительных материалов и стройиндустрии осуществлялись работы по перепрофилированию действующих производств на выпуск новых высококачественных видов продукции, пользующихся спросом на рынке

строительных материалов. В *цементной промышленности* главное внимание уделялось совершенствованию технологии производства, реконструкции и развитию упаковочных отделений, что позволило существенно нарастить мощности по выпуску тарированного цемента. В *керамической промышленности* и *промышленности стеновых материалов* получил развитие выпуск лицевого кирпича, эффективных блоков из ячеистых бетонов, черепицы, крупногабаритной керамической плитки, расширен ассортимент санитарно-керамических изделий.

Реструктуризации отрасли способствовали принятые во многих регионах Российской Федерации законодательные акты по налоговому стимулированию производственной и инвестиционной деятельности промышленности, отработке механизмов долгосрочного кредитования, привлечению средств отечественных и зарубежных инвесторов и стратегических партнеров, созданию цивилизованного рынка строительных материалов. Переход предприятий преимущественно на внебюджетные источники финансирования инвестиционных проектов (собственные и заемные средства) позволил в последние годы заметно обновить ассортимент по массовым видам строительных материалов и дифференцировать его по различным ценовым группам потребления. По отдельным стройкам оказывается помощь за счет средств бюджетов субъектов Российской Федерации. Государственная поддержка из федерального бюджета носит локальный характер.

В настоящее время товарный рынок насыщен строительными материалами, в то же время ассортимент отечественной продукции российских производителей не полностью удовлетворяет потребностям современного строительства. Имеющееся отставание обусловлено, главным образом, низким техническим уровнем предприятий промышленности строительных материалов, износом парка технологического оборудования и в отдельных случаях вызвано необеспеченностью отрасли необходимыми видами качественного сырья и исходных материалов. Созданные новые производства, в том числе и на импортном оборудовании, используются не на полную мощность. Степень износа основных фондов в отрасли достигает 54%, причем ежегодное выбытие их составляет около 2%, а ввод в действие новых — около 1 %. Это приводит к фактическому сокращению производственных мощностей. Низкими темпами осуществляется перевооружение предприятий по производству цемента, теплоизоляционных, стеновых, кровельных, отделочных материалов и других эффективных изделий и оборудования.

Научно-технический прогресс в промышленности строительных материалов и строительной индустрии зачастую основывается на зарубежных научно-технических разработках и закупках импортного технологического оборудования. Одновременно с этим отдельными отечественными фирмами уже подготовлены к внедрению и предлагаются к широкому использованию оригинальные отечественные разработки в области производства, как правило, местных строительных материалов и соответствующее технологическое оборудование в основном малой мощности.

В последние годы, как противовес процессу разукрупнения производителей строительных материалов, наметился процесс создания отраслевых некоммерческих структур, которые отстаивают профессиональные, экономические, финансовые, юридические и другие интересы их участников. К их числу следует отнести отраслевые некоммерческие организации: «Асбестовая ассоциация»; «Ассоциация производителей строительных материалов»; «Партнерство производителей кровельных материалов» и др. Особенно перспективным является создание таких некоммерческих организаций в сочетании с реформированием в торгово-сбытовой сфере промышленности строительных материалов.

Функции государственного координатора по развитию, техническому перевооружению и модернизации предприятий промышленности строительных материалов в Российской Федерации возложены на Госстрой России.

ОЦЕНКА ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ БУДУЩЕЙ КОНКУРЕНЦИИ. ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО КОНКУРЕНТНОЙ ПОЛИТИКЕ НА ДАННОМ РЫНКЕ.

В результате проведенного анализа установлено, что изученные рынки являются монополизированными и высококонцентрированными. Однако монополизм предприятий связан с наличием барьеров по входу на рынок, вызванных технологическим фактором, капиталоемкостью из-за сложного и дорогостоящего оборудования, больших производственных площадей.

В связи с этим для формирования конкурентной среды на рынке строительных материалов необходимы:

1. Модернизация и повышение загруженности существующих производственных мощностей по производству строительных материалов. Так, имеющиеся мощности по производству цемента и шифера позволяют не только обеспечивать потребности республики, но и поставлять продукцию на экспорт. В связи с этим развитие рынка на эти стройматериалы предполагает в большей мере обеспечение выпуска продукции на основе освоения новых технологий на базе существующих производств, чем создание новых предприятий – производителей.
2. Создание на базе привлечения частных национальных и иностранных инвестиций и использования местного сырья новых хозяйственных субъектов в тех секторах рынка строительных материалов, где национальные производители отсутствуют или имеют морально и/или физически изношенное оборудование. Введение с августа 2002 года новых таможенных сборов на импорт и перекрытие каналов контрабанды сделало значительно более рентабельными создание современных производств в сфере строительных материалов. Среди возможных инвестиционных проектов – выпуск эффективных теплоизоляционных материалов, в том числе на основе базальтового волокна, полимерных материалов (типа «кроплен») с применением стекловолокна, производство черепицы.
3. Формирование системы организованных конкурентных рынков строительных материалов, через которые распределяется до 90-95 процентов производимой и завозимой номенклатуры.

Главной мерой в этом направлении может стать законодательный запрет (полный или частичный) на совершение прямых сделок между производителями и потребителями вне специально созданных специализированных оптовых центров (биржа или центр торговли цементом, шифером, сантехническими изделиями и т.п.).

Эти организованные рынки создаются и действуют на основе следующих принципов:

- на торги выносятся все потенциальные предложения по продажам и покупкам, в том числе экспорт и импорт;
- производители, представляющие свою продукцию (работы, услуги) на конкурентных торгах, должны иметь полную коммерческую самостоятельность, и, прежде всего, в области ценообразования;
- сделки осуществляются только в национальной валюте. Иностранные покупатели обязаны закупать ее на валютной бирже по курсу, складывающемуся на основе соотношения спроса и предложения;
- государство оказывает влияние на функционирование рынков с помощью установления экспортных и импортных пошлин, воздействуя валютного курса, производя закупки и продажи, предоставляя кредиты производителям или покупателям и т.п.

Административное принуждение производителей к осуществлению продаж через организованные рынки позволит решать следующие задачи:

- запустить реальный механизм конкуренции в рамках организованных рынков при регулирующей роли государства и тем самым отказаться от администрирования, существующего сегодня в скрытых формах;
- установить действительно рыночный механизм ценообразования;
- обеспечить прозрачность всех хозяйственных сделок, равный доступ хозяйственных структур вне зависимости от форм собственности к закупкам и продажам стройматериалов;
- эффективно реализовать протекционистские и селективные меры государства по поддержке определенных товаропроизводителей и товаров;
- снизить коррупцию и теневое перераспределение доходов от реализации строительных материалов, сопровождающих закрытые хозяйственные сделки.

4. Улучшение макроэкономических и институциональных условий осуществления частных (национальных и иностранных) инвестиций:

- обеспечение конвертации национальной валюты по свободно складывающемуся рыночному курсу при обеспечении равного доступа к рынку СКВ всех хозяйствующих субъектов;
- прекращение практики навязывания субъектам хозяйствования невыгодных им сделок со стороны государственных органов;
- обеспечение невмешательства местных органов власти в хозяйственную и кадровую деятельность предприятий;
- доведение до логического завершения процессов приватизации предприятий, в которых осталась доля государственной собственности путем ее полной реализации частным национальным и/или иностранным инвесторам;
- ликвидация существующей акционерной компании «Узпромстройматериалы» как структуры, не способной обеспечить поступательное развитие рынка стройматериалов;
- восстановить правомочность экспортных сделок по стройматериалам, заключаемых на товарно-сырьевых биржах за национальную валюту (так называемые «легитимные суммы»).

ИСТОЧНИКИ ПОЛУЧЕНИЯ ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ПРОВЕДЕННОГО ИССЛЕДОВАНИЯ

Работа по проведению анализа рынков строительных проводилась на основе:

- информации органов статистики по вопросам выполнения объемов строительно-монтажных работ, объемов производства строительных материалов в разрезе предприятий, импорта и экспорта продукции;
- информации АК «Узстройматериалы» по вопросам объема производства продукции, использования мощностей предприятий, поставки сырья, уровня цен и состава себестоимости, состояния уставного фонда и структуры компании;
- информации Министерства макроэкономики и статистики по вопросу потребности в строительных материалах, баланса их производства и потребления;
- исследования рынка Урикзор специалистами Комитета;
- нормативных документов по ценообразованию;
- материалов Министерства финансов по анализу структуры капитальных вложений;
- постановлений правительства по вопросу развития отрасли;
- материалов Государственного комитета Республики Узбекистан по демополизации и развитию конкуренции.

При подготовке предложений использованы рекомендации специалистов Министерства макроэкономики и статистики, АК «Узстройматериалы».