БИЗНЕС ФОРУМ УЗБЕКИСТАНА

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА УЗБЕКИСТАНА

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

КАК СОЗДАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ АССОЦИАЦИИ ЭКСПОРТЕРОВ В УЗБЕКИСТАНЕ

Ташкент 2009

БИЗНЕС ФОРУМ УЗБЕКИСТАНА

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА УЗБЕКИСТАНА

МЕТОДИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ

КАК СОЗДАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ АССОЦИАЦИИ ЭКСПОРТЕРОВ В УЗБЕКИСТАНЕ

Ташкент 2009

Пособие подготовлено под руководством:

А.Э. Шайхова,

Председателя Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан

Автор пособия:

У.Камалетдинов

Координатор исследования:

Х.Шукуров

Экспертная группа:

Ш.Досумова

К.Иномходжаев

Н.Обломуродов

В пособии также использованы материалы Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан и Программы Развития Организации Объединенных Наций.

АННОТАЦИЯ

Данное методическое пособие разработано в целях обеспечения экспортного сообщества необходимой и целенаправленной информацией, касающейся создания и организации эффективной деятельности региональных и отраслевых ассоциаций экспортеров на территории Узбекистана.

Информационной базой методического пособия служат законодательные акты Республики Узбекистан, документы, материалы, исторические справки, данные международных организаций и аналогичных структур зарубежных стран.

Методическое пособие имеет рекомендательный характер и направлено на обеспечение необходимой информации для отечественных производителей, имеющих экспортный потенциал, предпринимательских структур, в том числе индивидуальных предпринимателей, осуществляющих экспортные поставки, а также членов ТПП и отраслевых хозяйственных объединений, заинтересованных в дальнейшем развитии своего экспортного потенциала.

БЛАГОДАРНОСТЬ

Пособие издано благодаря спонсорской поддержке Программы Развития Организации Объединенных Наций в рамках реализации проекта «Бизнес Форум Узбекистана» и распространяется бесплатно через Торгово-промышленную палату Республики Узбекистана и ее структурные подразделения. Электронная версия пособия также размещена на интернет-портале Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан www.chamber.uz и проекта «Бизнес Форум Узбекистана» www.bfu.uz.

Также выражаем свою благодарность Ассоциации деловых женщин Узбекистана и Узбекской Ассоциации инженеров-консультантов за ценные комментарии и предложения по тексту публикации.

Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан

Программа Развития ООН

Проект “Бизнес Форум Узбекистана”

Республика Узбекистан, г. Ташкент, ул. Бухара 6
Телефон/Факс: +(998-71) 233-77-49
Веб-сайт: www.chamber.uz, www.bfu.uz
Эл. почта: info@chamber.uz, info@bfu.uz

UNDP

БИЗНЕС ФОРУМ УЗБЕКИСТАНА

ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ ПАЛАТА УЗБЕКИСТАНА

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 4

ГЛАВА 1.
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА

1.1. Основные тенденции в развитии экспорта Узбекистана 5

1.2. Роль бизнес-ассоциаций в развитии экономики 7

1.3. Предпосылки для дальнейшего развития институциональной основы экспорта 11

ГЛАВА 2.
ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ АССОЦИАЦИИ

2.1. Определение миссии ассоциации 16

2.2. Разработка устава и правил ассоциации 23

2.3. Установление взносов и организация финансирования 27

2.4. Структура управления 32

2.5. Привлечение новых членов ассоциации 35

ГЛАВА 3.
ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АССОЦИАЦИИ

3.1. Первые шаги 39

3.2. Становление организации 41

3.3. Вхождение в период зрелости 41

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 43

РЕСУРСЫ

Перечни законодательных актов 44

Образцы учредительных документов 47

Полезные контакты 60

Интернет ресурсы 63

БИБЛИОГРАФИЯ 65

ВВЕДЕНИЕ

...Объем экспорта субъектов малого и частного бизнеса в структуре совокупного экспорта Республики Узбекистан вырос с 6,7% в 2000 году до 14,8% в 2007 году.

Доля представителей малого и частного бизнеса в структуре внешнеторгового оборота страны за аналогичный период увеличился с 9,2% до 21,7%.

Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан (ТПП) является одной из ключевых организаций в сфере поддержки развития частного сектора.

Проект «Бизнес Форум Узбекистана», реализуемый ПРООН совместно с Торгово-промышленной палатой Узбекистана, направлен на развитие механизмов участия частного сектора в формулировании, реализации и мониторинге различных программ развития на национальном, региональном и отраслевом уровнях.

Структурные изменения, происходящие в экономике Узбекистана, влияют на конкурентоспособность предприятий и их продукции на внешних рынках, что в свою очередь находит отражение в показателях внешней торговли. В 2007 году совокупный объем экспорта Республики Узбекистан составил 8,99 млрд. долларов, положительное сальдо внешней торговли - 3,5 млрд. долларов. В целом за последние 10 лет доля основных сырьевых ресурсов в структуре экспорта сократилась с 58% до 24%.

Наблюдается постепенный рост активности частного бизнеса в расширении экспорта. В частности, объем экспорта субъектов малого и частного бизнеса в структуре совокупного экспорта Республики Узбекистан вырос с 6,7% в 2000 году до 14,8% в 2007 году. В целом доля представителей малого и частного бизнеса в структуре внешнеторгового оборота страны за рассматриваемый период увеличился с 9,2% до 21,7%. Активизация деятельности частного бизнеса в экспорте продукции на внешние рынки наблюдается особенно в Андижанской, Наманганской, Кашкадарьинской, Самаркандской областях и в г. Ташкенте.

Значительная часть экспорта Узбекистана осуществляется предприятиями, входящими в состав 34 отраслевых хозяйственных объединений, созданных в форме акционерных компаний или ассоциаций. Основной функцией этих объединений, наряду с вопросами общего развития отрасли, является оказание содействия своим членам в освоении производства новых видов конкурентоспособной продукции и продвижении их на внутреннем и внешних рынках. Однако, эти хозяйственные объединения еще не в полной мере охватывают наиболее динамично развивающуюся группу хозяйствующих субъектов в экономике республики – малое и частное предпринимательство.

Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан (ТПП) является одной из ключевых организаций в сфере поддержки развития частного сектора в республике. В числе основных задач ТПП - формирование благоприятных условий для развития предпринимательства, продвижение экспорта и содействие налаживанию связей предпринимателей с иностранными партнерами. В частности, Палата содействует организации миссий бизнесменов зарубежных стран в Узбекистан и деловых визитов субъектов частного бизнеса за рубеж.

По мнению экспертов, одним из инструментов продвижения экспорта продукции и услуг малого и частного бизнеса на зарубежные рынки и расширения деловых связей с иностранными партнерами рассматривается развитие институциональной базы путем создания региональных и отраслевых ассоциаций экспортеров.

Данное методическое пособие разработано в рамках проекта ТПП и ПРООН «Бизнес Форум Узбекистана» в целях практического содействия субъектам малого и частного бизнеса в создании ассоциаций экспортеров, основная деятельность которых будет направлена на поддержку развития регионального и отраслевого экспорта, информационно-правовой поддержки предприятий-экспортеров и представление их интересов в диалоге с государственными учреждениями.

ГЛАВА 1. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТА

1.1. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКСПОРТА УЗБЕКИСТАНА

По мере интеграции Узбекистана в мировую экономику внешнеэкономическая деятельность становится все более важным фактором всей экономической жизни страны. По итогам 2007 года внешнеторговый оборот Узбекистана составил свыше 14,22 млрд.долларов, что показывает рост показателя в 1,7 раза за последние 10 лет. В структуре товарооборота на долю экспорта приходилось 63,2%, импорта – 36,8%.

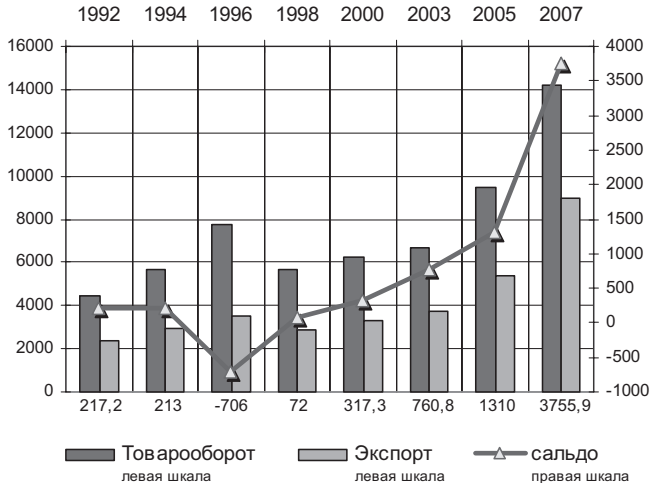
«…Возможность государства превращать успешный экспорт в рост доходов населения, а следовательно, в улучшение жизненного уровня и преодоление нищеты, зависит не столько от объемов производства и экспорта, сколько от объема созданных материальных ценностей.

Именно добавленная стоимость обрабатывающей промышленности оказывает решающее влияние на распределение глобальной прибыли и доходов от международной торговли».

"Из Доклада о человеческом развитии 2005. ООН. Международное сотрудничество на перепутье: Помощь, торговля и безопасность в мире неравенств."

Диаграмма 1.1.1.
Динамика внешнеторгового оборота Узбекистана

(в млн. долл. США)



Устойчивый рост экономики и показателей внешней торговли в Узбекистане обеспечивается не за счет экстенсивных факторов, таких как увеличение добычи сырьевых ресурсов, а во многом благодаря созданию благоприятных условий для развития бизнеса и привлечения инвестиций, снижению налоговой нагрузки, приватизации государственных активов, стимулированию инвестиций в долгосрочные проекты.

Важно отметить опережающий рост показателей экспорта, как по сравнению с импортом, так и к предыдущим периодам. Среднегодовые темпы прироста экспорта за последние пять лет составили 25,04% по сравнению с 1,7-4,5% в 1993-1999 годах. Благодаря значительному приросту экспортных поступлений, золотовалютные резервы страны за последний год увеличились в 1,5 раза, а за последние 5 лет в 3,5 раза.

…Среднегодовые темпы прироста экспорта Республики Узбекистан за последние пять лет составили 25,04% по сравнению с 1,7-4,5% в 1993-1999 годах.

Диаграмма 1.1.2.
Показатели динамики экспорта Узбекистана

Изменилась и товарная структура экспорта. Доля топливно-энергетических ресурсов за последние 10 лет выросла с 7,9% до 20,2%, химической продукции и изделий из нее с 1,5% до 6,8%, машин и оборудования с 4,1% до 10,4%, при этом доля основного экспортного товара – хлопка-волокна сократилась до 12,5% (36,8% в 1998 г.).

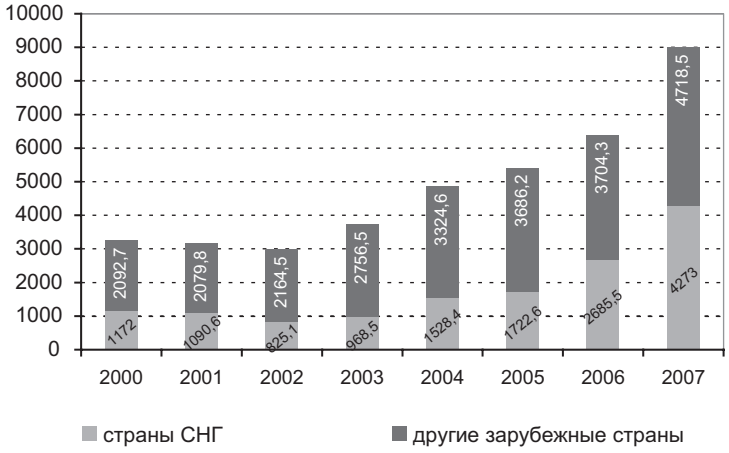
Таблица 1.1.1.
Структура экспорта Узбекистана по видам продукции

Показатели экспорта	Доля в общем объеме экспорта, %									
Годы	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Энергоносители и нефтепродукты	7,9	11,5	10,3	10,2	8,1	9,7	12,4	11,5	13,1	20,2
Хлопок-волокно	38,6	27,3	27,5	22	22,4	17,2	18,1	19,1	17,2	12,5
Черные и цветные металлы	5,1	4,3	6,6	7	6,4	6,8	8,6	9,2	12,9	11,5
Услуги	8,8	9,5	13,7	14,6	15,9	14,9	11,8	12,2	12,1	10,7
Машины и оборудование	4,1	3,2	3,4	3,9	3,9	6,1	7,4	8,4	10,1	10,4
Продовольственные товары	3,2	6,4	5,4	3,9	3,5	2,6	3,8	3,8	7,9	8,5
Химическая продукция и изделия из нее	1,5	3,1	2,9	2,7	3	2,9	4,7	5,3	5,6	6,8
Прочие	30,8	34,7	30,2	35,7	36,8	39,8	33,2	30,5	21,1	19,4

Развитие экономического сотрудничества в рамках региональных организаций (СНГ, ЕврАзЭС, ШОС и т.д.) и укрепление двусторонних отношений с основными торговыми партнерами оказывает существенное влияние на структуру внешнеторговых партнеров. В 2007 году Узбекистан осуществлял внешнеторговые операции со 157 странами мира, основными из которых являются Россия, Европейский Союз, Казахстан, Турция, Китай, Южная Корея и др. В целом наблюдается рост товарооборота со странами СНГ. В частности, доля этих стран в общем объеме экспорта выросла с 27,6% в 2000 году до 47,5% в 2007 году.

Диаграмма 1.1.3. Структура экспорта в разрезе стран

(в млн. долл.США)



...Другим важным фактором экономического роста в стране за последние годы является ускоренное развитие частного предпринимательства. На долю данного сектора экономики приходится 45,7% ВВП 2007 года против 29,1% в 1999 году.

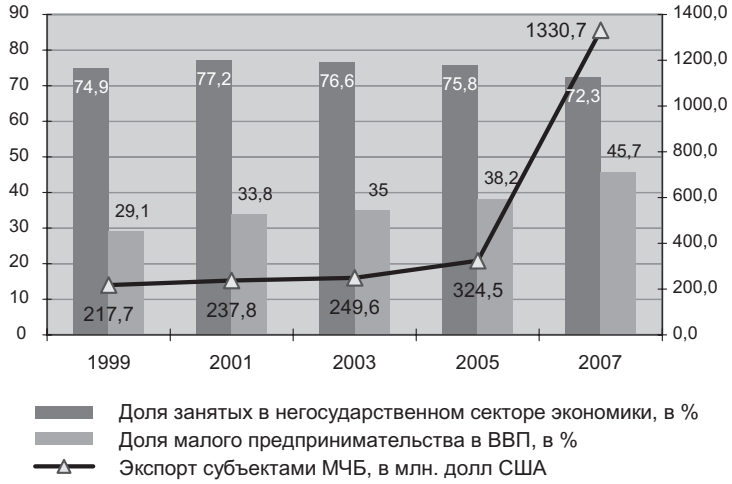
Другим важным фактором экономического роста в стране за последние годы является ускоренное развитие бизнеса и частного предпринимательства. Сегодня данный сектор становится не только основным звеном, обеспечивающим занятость населения и источником его доходов, но и важнейшим фактором устойчивости экономики. На долю данного сектора экономики приходится 45,7% ВВП в 2007 году против 29,1% в 1999 году, при этом в отдельных отраслях этот показатель еще выше.

Высокие показатели роста малого бизнеса обусловлены тем, что законодательно-нормативная база в Узбекистане не только создает равные условия для эффективного функционирования хозяйствующих субъектов всех форм собственности, но и носит стимулирующий характер в отношении малого бизнеса. В первую очередь, стоит отметить формы налогового стимулирования частного бизнеса.

Меры поддержки и стимулирования частного предпринимательства постепенно повышают внешнеэкономическую активность и обеспечивают высокие темпы роста экспорта. В стоимостном выражении экспорт субъектов малого предпринимательства вырос в 6 раз за последние 10 лет достигнув в 2007 году 14,8% от совокупного экспорта или 1,3 млрд. долл. США.[1]

…В 2007 году Узбекистан попал в десятку государств - главных реформаторов в области создания благоприятных условий для развития бизнеса, поднявшись вверх на девять пунктов по мировому рейтингу.

Диаграмма 1.1.4. Динамика экспорта предприятий МЧБ



В 2007 году доля малого бизнеса в экспорте продукции выросла более чем в два раза. Значительно расширилась номенклатура экспортной продукции. Это лакокрасочные, текстильные и швейные изделия, стройматериалы, которые раньше экспортировались, главным образом, крупными предприятиями.

…Свидетельством улучшения делового климата являются опросы предпринимателей. Больше 80 процентов опрошенных считают деловой климат благоприятным для ведения бизнеса. В 2005 году их было около 25 процентов.

Следующий фактор в развитии экспортного потенциала – кооперация крупного и малого бизнеса. Первая национальная кооперационная биржа (ноябрь 2007 года) продемонстрировала, что около 80 процентов продукции, востребованной крупными предприятиями республики и ввозимой сегодня из-за рубежа, может с успехом производиться в нашей стране, в том числе предприятиями малого и частного бизнеса.

1.2. РОЛЬ БИЗНЕС-АССОЦИАЦИЙ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

Бизнес-ассоциация - это добровольное объединение лидеров бизнеса, профессиональных и общественных лидеров, которые по собственному желанию осуществляют совместную работу, направленную на улучшение функционирования коммерческих, правительственных и экономических структур.

Из истории мы знаем про древние торговые караваны, союзы ремесленников, средневековые цеха, гильдии купцов и появление первых корпораций. Сегодня - это торговые и промышленные палаты и группы, профессиональные объединения, ассоциации, объединения представителей малого бизнеса и т.д.

[1] - www.stat.uz; www.bfu.uz; www.chamber.uz; www.mfer.uz
- Узбекистан – обзор политики социальных и структурных реформ, Всемирный Банк, Доклад от 25 августа 1999 года.
- Бизнес - малый, интересы – государственные. «Правда Востока» 29 января 2008.
- Uzbekistan Economy. Statistical and Analytical Reviews for 2003, 2004, 2005.

В современном демократическом обществе с рыночной экономикой, ассоциации играют важную роль и активно участвуют в процессах, направленных на улучшение экономической, политической и социальной среды как национального, так и международных рынков. В результате коллективных действий, реализуемых через ассоциации, обычные люди приобретают больше возможностей для активного участия в принятии решений, отвечающих потребностям, как самих членов ассоциации, так и всего сообщества в том регионе (сфере), где находится или действует эта ассоциация.

АССОЦИАЦИЯ –

[от лат. Associātio - присоединение, приобщение].

Объединение лиц или учреждений одного рода деятельности.

Современные ассоциации характеризуются силой и способностью приспосабливаться к изменениям, четкой сегментацией интересов, тенденцией к индивидуальному авторитету, децентрализованным управлением и добровольной, а не навязанной государством, реакцией на социальные проблемы и все возрастающие требования в области торговли и промышленности.

На сегодняшний день, в Республике Узбекистан имеется достаточный опыт в сфере создания и организации эффективной деятельности различного рода бизнес-ассоциаций.

Самой крупной такой структурой является Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан, основными целями деятельности которой определены нижеследующие:

К современным бизнес-ассоциациям относятся торговые палаты, торгово-промышленные группы, профессиональные объединения, федерации производителей, ассоциации работодателей, объединения представителей малого бизнеса и т.д.

- создание благоприятных условий для дальнейшего развития частного предпринимательства;
- совершенствование бизнес - среды;
- содействие развитию экономики Узбекистана, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, установлению торгово-экономических и научно-технических связей предпринимателей Узбекистана с предпринимателями других стран;
- содействие широкому привлечению в республику иностранных инвестиций для создания новых, технического перевооружения и модернизации действующих производств, обеспечивающих выпуск готовой конкурентоспособной продукции;
- объединение и поддержка членов Палаты;
- представление интересов и защиты прав субъектов предпринимательства - членов Палаты;
- формирование целостной системы рыночной инфраструктуры.

…Особой сферой деятельности ТПП является содействие активному продвижению отечественных товаров и услуг на внешние рынки путем содействия налаживанию деловых связей предпринимателей республики с иностранными партнерами.

Особой сферой деятельности ТПП является содействие активному продвижению отечественных товаров и услуг на внешние рынки путем содействия налаживанию деловых связей предпринимателей республики с иностранными партнерами. Созданы и функционируют 17 представительств ТПП в основных экспортных рынках Узбекистана, включая Европейский Союз, Россию, Казахстан, Турцию, Китай, Южную Корею, а также почетные советники ТПП в Малайзии и Испании.

Другая форма бизнес-ассоциаций в Узбекистане - отраслевые хозяйственные объединения, которые являются органами хозяйственного управления. Они созданы в следующих основных организационно-правовых формах:[2]

- *акционерные компании,* включая государственно-акционерные, осуществляющие хозяйственное управление входящими в их состав предприятиями через пакеты акций этих предприятий, принадлежащих хозяйственному объединению;
- *ассоциации,* создаваемые на добровольной основе предприятиями-учредителями для оказания содействия в их деятельности путем делегирования им отдельных общих функций без права управления пакетами акций предприятий-учредителей.

[2] п.1 Указа Президента Республики Узбекистан 22.12.2003 г.№УП-3366 “О совершенствовании системы органов хозяйственного управления”

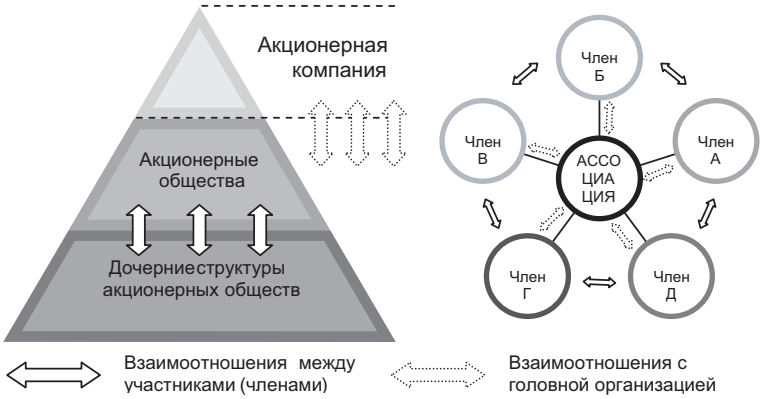
Услуги зарубежных представительств ТПП

- *содействие в продвижении отечественной экспортоориентированной продукции на зарубежные рынки;*
- *содействие предпринимателям в поиске иностранных партнеров, продвижении инвестиционных проектов и проведении переговоров с потенциальными иностранными инвесторами;*
- *предоставление оперативной информации и консультационной помощи о ситуации на зарубежных рынках;*
- *оказание содействия в разъяснении процедур иностранного государства, касающихся внедрения узбекских товаров на рынок;*
- *содействие в поиске потенциальных импортеров узбекских товаров и поставщиков, необходимого для узбекских предпринимателей сырьевых материалов, промежуточных и конечных товаров, технологического оборудования, комплектующих и запчастей;*
- *представление иных интересов предприятий-членов ТПП в соответствующих зарубежных государствах.*

В начале реформ многие отраслевые министерства и ведомства в Узбекистане были преобразовании в ассоциации, а предприятия и организации, входящие в их состав, управлялись, помимо членства, посредством государственных долей, переданных в управление ассоциации. В последующем, в процессе развития реформ и совершенствования законодательной базы, в стратегических отраслях экономики отраслевые ассоциации постепенно были ликвидированы, на их базе были созданы отраслевые акционерные компании (включая государственно-акционерные). Капитал компаний был сформирован за счет государственных пакетов акций предприятий, входящих в их состав.

Одной из отличительных черт между отраслевыми акционерными компаниями и отраслевыми ассоциациями также является система управления (рисунок 1.2.1).

Рисунок 1.2.1.
Система управления в хозяйственных объединениях



Необходимость развития деятельности хозяйственных объединений обусловлена структурными реформами и соответствует целям дальнейшей либерализации управления экономикой, углубления административной реформы, широкого внедрения норм и принципов корпоративного управления в конкретной отрасли.

В полномочия органов хозяйственного управления не входят функции государственного управления, в том числе распределительные. Ограничено административное вмешательство в деятельность предприятий, входящих в их состав. В то же время, хозяйственные объединения имеют экономические и административные рычаги воздействия на предприятия, входящие в их состав, и во многих случаях им делегированы определенные функции по осуществлению государственной политики в отдельных отраслях.

Рисунок 1.2.2.
Основные задачи и функции хозяйственных объединений

Другим аспектом деятельности является эффективное управление государственными долями (пакетами акций) предприятий, входящих в их состав. Вопросы прогнозирования и содействия расширению экспорта также выступают важными задачами многих отраслевых объединений. Важным инструментом государственного влияния на показатели экспорта на уровне предприятий является разрабатываемые на ежегодной основе балансы производства и потребления по отдельным видам продукции, имеющих ключевое значение для отраслей экономики и сфер деятельности.

Это можно рассмотреть на примере деятельности акционерной компании «Узстройматериалы». В частности, компания ежегодно разрабатывает проект баланса производства и потребления цемента в разрезе республиканских заводов-производителей, на основании обоснованных расчетов определяется потребность в цементе на производство шифера и асбоцементных труб, учитывается потребность в цементе для выполнения адресных государственных программ, утверждаются объемы экспорта, в том числе через торги УзРТСБ.

....Хозяйственные объединения имеют экономические и административные рычаги воздействия на предприятия, входящие в их состав и во многом призваны осуществлять государственную экономическую политику и соблюдать приоритеты развития всей отрасли.

В качестве примера выполнения функции по определению приоритетных направлений развития отрасли и их реализации можно привести разработку отраслевых программ развития, которые, как правило, утверждаются на уровне правительства или президента.

Так, например, в 2006 году Постановлением Президента Республики Узбекистан №ПП-510 была одобрена «Программа модернизации и технического перевооружения предприятий текстильной промышленности на 2006-2008 годы». Программа предполагает реализацию проектов модернизации и технического перевооружения 60 предприятий текстильной промышленности ГАК “Узбекенгилсаноат” на сумму 447,82 млн. долларов США, а также доведение экспорта продукции этих предприятий до 361,8 млн. долларов США в год.

В отношении предприятий, включенных в вышеназванную программу, предоставлены льготы по налогам и таможенным платежам при условии направления высвобождаемых средств на техническое перевооружение и модернизацию производства, освоение новых видов готовой продукции, пополнение собственных оборотных средств.

Успешным примером содействия развитию экспорта в деятельности хозяйственных объединений является создание акционерной компанией «Узавтосаноат» широкой дилерской сети за рубежом по реализации автомобилей, куда поставляется более 60% производимой продукции. За годы независимости автомобильная продукция стала новой, стабильной статьей экспорта Узбекистана.

....Функции и задачи, схожие с акционерными компаниями, выполняют и другие отраслевые хозяйственные объединения - Ассоциации.

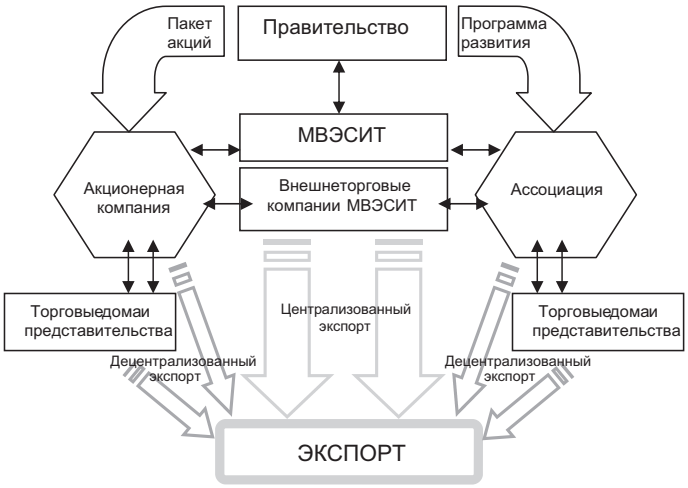
Необходимо отметить, что функции и задачи, схожие с акционерными компаниями, выполняют и другие отраслевые хозяйственные объединения - Ассоциации.

Ассоциация «Узхлопкопром» является хозяйственной ассоциацией с правами юридического лица и объединяет на добровольной основе территориальные акционерные объединения по переработке хлопка-сырца и сбыту хлопковой продукции, а также предприятия и организации различных форм собственности, функционирующих в данной отрасли.

Ассоциацией сформирована централизованная система реализации хлопковой продукции, в том числе экспортные поставки через государственные внешнеторговые компании, а также посредством выставления продукции на ярмарочные и биржевые торги УзРТСБ.

Аналогично другим хозяйственным объединениям, ассоциация ежегодно представляет в Министерство экономики фактические данные о производстве и поставках хлопкового волокна и линта в текущем году, его остатках на начало года, с выделением государственных ресурсов и ресурсов хозяйств, и направлениях использования, включая экспорт через систему МВЭСИТ, валютные площадки УзРТСБ и поставки предприятиям республики для промышленной переработки.

Рисунок 1.2.3. Взаимодействие государства и хозобъединений в процессе экспорта



....Есть и примеры слияния отраслевых ассоциаций в единую структуру. Так, в 2006 году общим собранием учредителей ассоциаций "Масложиртабакпром" и "Пищепром" было принято решение об их слиянии в Ассоциацию масложировой и пищевой промышленности.

Есть и примеры слияния отраслевых ассоциаций смежных отраслей в единую структуру. Так, в 2006 году общим собранием учредителей ассоциаций «Масложиртабакпром» и «Пищепром» было принято решение об их слиянии в Ассоциацию масложировой и пищевой промышленности.

В числе основных задач и направлений деятельности новой структуры – проведение маркетинговых исследований внутреннего и внешнего рынков продукции масложировой и пищевой промышленности, содействие в широком привлечении иностранных инвестиций для целей повышения конкурентоспособности и расширении объемов экспорта.

Ассоциация формирует и представляет в Министерство экономики на основании информации ассоциации "Узхлопкопром" предложения к балансу о прогнозных объемах поставки технических хлопковых семян с разделением по периодам. Исходя из фактических данных об остатках масла растительного на начало прогнозного года и намечаемого его производства, прогноза экспорта и поставок потребителям республики, определяются направления их использования, в том числе через рыночные механизмы реализации.

....Субъекты малого предпринимательства могут ассоциироваться в отдельную структуру для полноценной реализации своего потенциала и решения проблем в вопросах экспорта, имеющих системный характер и непосильных решению отдельными субъектами.

Иными словами, деятельность хозяйственных объединений направлена на развитие отдельных отраслей и предприятий, имеющих государственную долю и стратегическое значение для экономики страны. Для полноценной реализации своего потенциала и решения проблем в вопросах экспорта, имеющих системный характер и непосильных решению отдельными предприятиями, субъектам малого бизнеса также целесообразно ассоциироваться в отдельную структуру.

1.3. ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА

Создание отраслевых хозяйственных объединений, рассмотренных выше, сопровождалось принятием отдельных решений правительства, направленных на дальнейшее развитие отраслей экономики и сфер хозяйствования. Одним из основных моментов создания таких хозяйственных объединений является делегирование государством функций управления хозяйственными предприятиями в отраслевые ассоциации.

Действующие структуры не охватывают самую большую и динамично развивающуюся часть хозяйствующих субъектов (потенциальных экспортеров) – малое и частное предпринимательство. Хотя, именно в данном сегменте намечается наиболее динамичный рост экспорта.

Доля субъектов малого предпринимательства в объеме совокупного экспорта выросла в 6 раз за последние 10 лет. В 2007 году в секторе малого предпринимательства было занято 72,3% всех занятых по республике (наибольшая их часть приходится на долю индивидуального сектора – 53,1%) и произведено 45,7% ВВП.

Таблица 1.3.1. Динамика показателей малого предпринимательств, %

	1992	1999	2001	2003	2005	2007
Доля занятых в негосударственном секторе экономики	4,3	74,9	77,2	76,6	75,8	72,3
Доля МП в ВВП	1,50	29,1	33,8	35,0	38,2	45,7
Удельный вес МП в общем объеме экспорта	-	10,2	7,5	6,7	6,0	14,8

.... В 2007 году в секторе малого предпринимательства было занято 72,3% всех занятых по республике (наибольшая их часть приходится на долю индивидуального сектора – 53,1%), ими произведено 45,7% общего объема ВВП.

Существенную роль в контексте расширения экспортного потенциала субъектов малого предпринимательства играет Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан.

В соответствии с Законом Республики Узбекистан «О Торгово-промышленной палате Республики Узбекистан» (№712-II 03.12.2004 г.) и Уставом Палаты основной целью её создания является формирование благоприятных условий для развития предпринимательства, совершенствования деловой среды, представления и защиты прав и законных интересов членов Палаты, содействия налаживанию связей предпринимателей с иностранными партнерами.

Для достижения этой цели Палатой, которая объединяет тысячи субъектов бизнеса, выполняется ряд задач, в числе которых оказание содействия предпринимателям в расширении деловых контактов и связей с иностранными партнерами, продвижении экспортной продукции на внешние рынки, а также в привлечении прямых иностранных инвестиций для создания новых и технического перевооружения действующих производств, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной готовой продукции.

В целях продвижения продукции узбекских производителей в I-полугодии 2008 года оказано прямое содействие в экспорте продукции из Узбекистана на сумму более 35 млн. долл. США, из них 80% - сельскохозяйственная продукция, 16% - продукция легкой промышленности, 4% - товары народного потребления.

В соответствии с приложением №1 Постановления Кабинета Министров Республики Узбекистан №189 от 9.08.2005г., предприятиям-членам ТПП предоставлена возможность поставки товара в адрес зарубежных Торгово-инвестиционных домов ТПП на условиях консигнации, без предоставления банковской гарантии или полиса страхования экспортных контрактов.

ТПП также оказывает содействие в организации миссий бизнесменов зарубежных стран в Узбекистан и деловых визитов субъектов частного бизнеса из нашей страны за рубеж. За первое полугодие 2008 года оказано содействие в организации 34 таких визитов в нашу страну, участии свыше 162 узбекских предпринимателей на 15 выставках и ярмарках за рубежом, проведено 22 бизнес-форумов и кооперационных бирж. Вместе с тем, диапазон услуг, оказываемых субъектам малого предпринимательства, ограничены существующими возможностями Палаты.

Бизнес-ассоциации являются эффективной формой самоорганизации делового сообщества и могут с успехом представлять интересы субъектов малого и среднего предпринимательства, выступая посредниками в диалоге между бизнесом и властью.

Субъектам малого предпринимательства сложно в одиночку выявлять проблемы, в том числе нормативно-правового характера, находить пути их решения или давать предложения государственным и иным органам предложения по их устранению. Для этих целей у них не имеется ни средств, ни кадрового потенциала. Или рассмотрим другой момент – проведение маркетинговых исследований рынков сбыта продукции, особенно внешних. Данная процедура также является весьма трудоемкой и требует значительных ресурсов, а в случае, если конечным потребителем услуги является один субъект, то и малоэффективной. И такие проблемы ожидают предпринимателя в вопросах защиты его законных прав и коммерческих интересов от недобросовестной конкуренции, в получении объективной информации и т.д.

Одним из возможных направлений разрешения сложившейся ситуации может стать создание региональных (отраслевых) ассоциаций экспортеров, призванных внедрять международный опыт в области продвижения экспортной деятельности в местную практику.

Создание Ассоциации поможет субъектам малого и частного предпринимательства с точки зрения более качественного и своевременного определения барьеров и проблем, стоящих на пути эффективной экспортной деятельности с одной стороны, и даст возможность концентрации финансовых и кадровых ресурсов (профессионалов) для их ликвидации с другой.

На Ассоциацию могут быть возложены функции по оказанию содействия развитию внешнеэкономических связей региона и/или отрасли, созданию благоприятных условий для развития и совершенствования производственной и внешнеэкономической деятельности своих членов:

- Координация усилий членов при выработке рекомендаций по формированию и реализации региональной и отраслевой внешнеэкономической политики;
- Представительство и защита интересов членов Ассоциации в органах государственной власти и управления;
- Содействие развитию сотрудничества и взаимодействия членов Ассоциации с государственными органами;
- Содействие развитию инфраструктуры, в том числе экономической, финансовой, технологической и транспортной, по обслуживанию субъектов внешнеэкономических связей;
- Оказание консультационных и юридических услуг в сфере внешнеэкономической деятельности, включая вопросы экспортно-импортного налогообложения, таможенного оформления товаров, валютного контроля, системы налогообложения в зарубежных странах и др.;
- Поиск зарубежных партнеров; распространение среди зарубежных партнеров информации о деловых возможностях своих членов, содействие привлечению членов Ассоциации к переговорам с представителями иностранных фирм-партнеров;
- Содействие участию членов Ассоциации в выставках и ярмарках, проводимых за рубежом;
- Развитие системы повышения квалификации представителей членов Ассоциации, посредством организации различных конференций, семинаров, симпозиумов, лекций по актуальной проблематике в сфере внешнеэкономической деятельности.

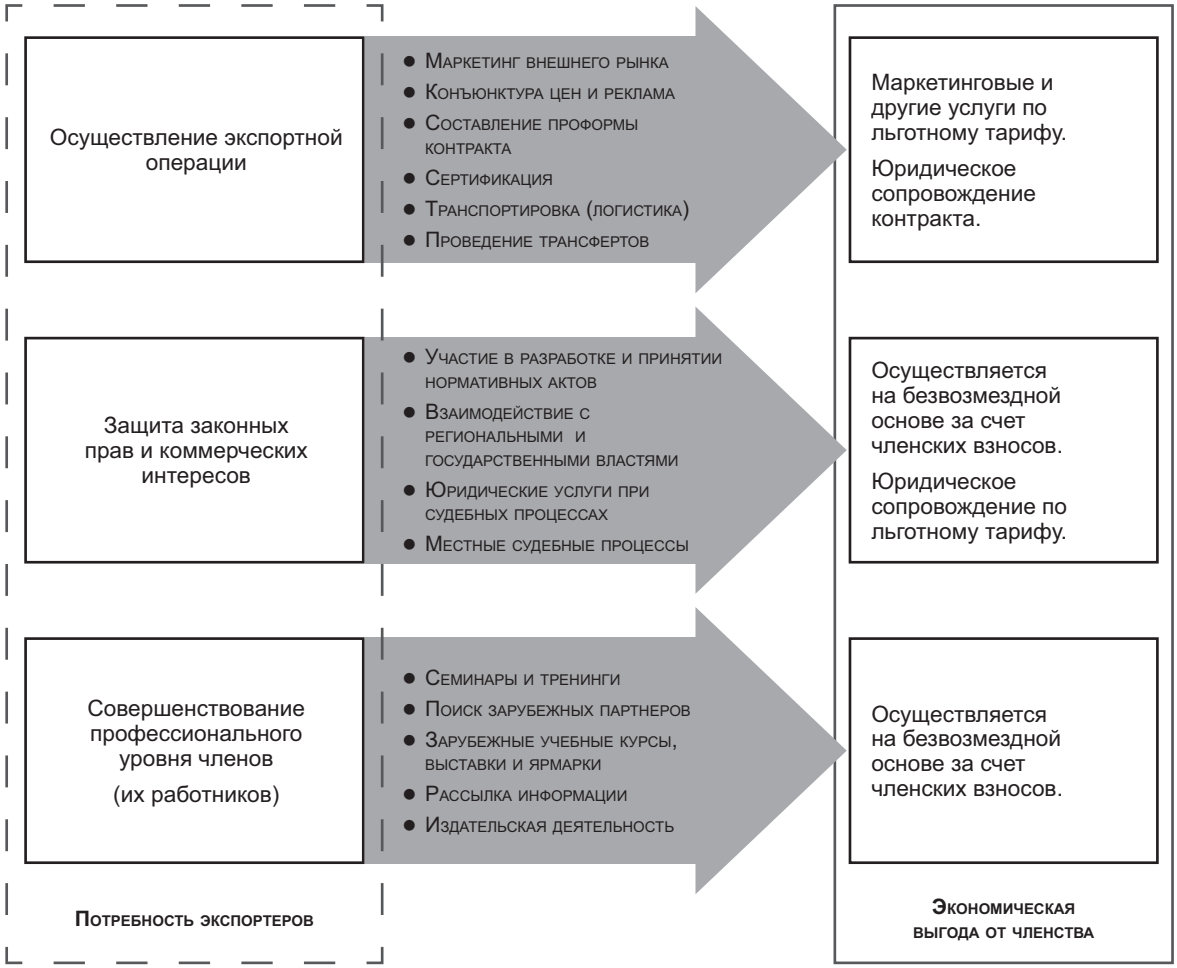
Нужно отметить, что охват деятельности Ассоциации может быть весьма широким в зависимости от стремлений и амбиций ее учредителей и членов. Создание Ассоциации создает платформу субъектам малого и частного предпринимательства для ведения систематизированных и отвечающих национальным и международным правовым требованиям процедур осуществления экспортной деятельности.

К тому же, развитие подобных ассоциаций создаст дополнительные стимулы для регионального и отраслевого развития республики. Малые компании получат возможность активно принимать участие в экспорте продукции, развивать свои производственные мощности, тем самым, создавая новые рабочие места.

В период активного демократического обновления и модернизации в Узбекистане ННО призваны стать важным фактором повышения общественной активности граждан, их широкого привлечения к решению важных вопросов общественного и государственного строительства, укрепления демократических ценностей в сознании людей.

В настоящее время в республике насчитывается более пяти тысяч негосударственных некоммерческих организаций, действующих в самых различных сферах жизни общества - экономике, культуре, гуманитарной, социальной сферах и выражающих интересы широких слоев населения.

Рисунок 1.3.1. Основные виды услуг Ассоциации экспортеров



...Охват деятельности Ассоциации может быть весьма широким в зависимости от стремлений и амбиций ее учредителей и членов. Создание Ассоциации создает платформу субъектам малого и частного предпринимательства для ведения систематизированных и отвечающих национальным и международным правовым требованиям процедур осуществления экспортной деятельности.

Деятельность Ассоциации экспортеров, вне зависимости является ли она отраслевой или региональной, может осуществляться в тесной увязке с деятельностью ТПП и соответствующих отраслевых хозяйственных объединений в вопросах всестороннего развития экспорта, укрепления цивилизованных принципов и методов ведения внешнеэкономической деятельности.

Осуществляя свою деятельность на принципах экономической самостоятельности и самоуправления, и объединяющей на добровольной основе субъектов внешнеэкономической деятельности, Ассоциация будет финансироваться за счет членских взносов, собственных доходов, спонсорской помощи и грантов, а также других, не запрещенных законодательством, средств.

Создание ассоциации экспортеров необходимо начинать с составления подробного плана действий, на что следует выделить достаточно времени, чтобы тщательно его продумать.

При этом, важное значение имеют экономические и организационные предпосылки для создания подобного рода организации в отдельном регионе (отрасли). Поэтому, есть необходимость проведения маркетингового исследования, в котором следует рассмотреть такие вопросы, как:

- внешние факторы, определяющие развитие Ассоциации;
- основные группы целевой аудитории (потенциальных членов) Ассоциации;
- видение потенциальных членов Ассоциации относительно целей и задач организации;
- потребности целевой аудитории в услугах Ассоциации.

Ассоциация Экспортеров Кыргызстана (АЭК) -некоммерческая организация, которая образована в 2003 году как представительный орган существующих и потенциальных экспортеров.

Миссия АЭК - Играть активную роль в защите и улучшении деловой среды и практики, которые поддерживают отечественные экспортные и реэкспортные компании.

Ассоциация связывает себя с любыми вопросами, внешнего или внутреннего характера, которые способствуют развитию экспорта.

Главные цели АЭК:

- *служить защите интересов экспортеров и развитию отечественной экспортной и реэкспортной торговли;*
- *выявлять и устранять существующие экспортные барьеры для улучшения общеэкономической среды республики;*
- *освещать недобропорядочную практику, с которой сталкиваются отечественные экспортеры и реэкспортеры, и искать пути ее устранения;*
- *создать и развивать специализированную информационную базу по вопросам экспорта;*
- *поддерживать и усиливать международный торговый статус Кыргызской Республики;*
- *лоббировать и поддерживать мероприятия направленные на повышение конкурентных преимуществ экономики Кыргызской Республики;*
- *отстаивать идеи свободной и справедливой торговли.*

Региональные ассоциации экспортеров предположительно будут охватывать сферу внешнеэкономической деятельности членов территориальных подразделений ТПП, а отраслевые – экспортеров по узкой номенклатуре экспортируемых товаров (например, экспортеры срезных цветов, экспортеры бахчевых культур, экспортеры свежей плодоовощной продукции и зелени и т.д.), которые не охвачены и не поддерживаются отраслевыми хозяйственными объединениями.

Аналогичные ассоциации уже многие годы успешно функционируют в развитых и развивающихся странах, особое место имеют в странах с переходной экономикой. В большинстве случаев, они являются самостоятельными некоммерческими организациями, но есть и примеры, когда они созданы как структурное подразделение Торгово-промышленных палат.

Интересным представляется деятельность Ассоциации экспортёров и импортёров Ленинградской области, которая функционирует при Торгово-промышленной палате области и не является юридическим лицом. Хотя цели создания и спектр оказываемых ею услуг идентичны как в независимых ассоциациях.

Египетская Ассоциация Экспортеров “ExpoLink” создана в форме частной некоммерческой организации. Ее задача - содействовать развитию экспортной деятельности компаний-членов и поддерживать рост экспорта. Ассоциация способствует увеличению количества рабочих мест и развитию экономики Египта. Схожие цели и задачи относительно развития национальной экономики преследуют Ирландская ассоциация экспортеров, Украинская ассоциация импортеров и экспортеров и некоторые другие.

Зерновой Союз Казахстана содействует формированию и развитию общенационального рынка зерна в Казахстане, представляет и защищает интересы своих членов на внутреннем и внешнем рынках, оказывает информационное, маркетинговое и юридическое обеспечение участникам.

Ассоциации экспортеров в развитых странах имеют активную позицию в разработке и реализации внешнеэкономической стратегии страны. Например, Германская Ассоциация экспортеров BGA участвует в процессе определения правительством Германии импортных и экспортных квот, при этом учитываются интересы национальных производителей товаров (работ, услуг) и их позиции на мировом рынке.

ГЛАВА 2. ПРОЦЕСС СОЗДАНИЯ АССОЦИАЦИИ

2.1. ОПРЕДЕЛЕНИЕ МИССИИ АССОЦИАЦИИ

В начале важно четко сформулировать миссию ассоциации и определить основные цели. Ясно сформулированная миссия может быть очень сильной мотивацией для будущих членов, поможет не сбиться с пути и может стать сильным маркетинговым инструментом. Формулирование целевой функции начинается с установления миссии ассоциации, выражающей философию и смысл его существования.

«…Неправильное формулирование миссии и целей приводит к тому, что люди тратят время и силы на тщательное выполнение действий, которые не нужно было предпринимать вообще…»

Питер Ф. Дракер

Миссия и цели служат ориентирами для всех последующих этапов деятельности и одновременно накладывают определенные ограничения на направления деятельности при анализе альтернатив развития. В миссии обычно детализируются статус ассоциации, декларируются принципы ее работы, заявления и намерения руководства[3].

Миссия не должна зависеть от текущего состояния ассоциации, форм и методов ее работы. В целом она выражает устремленность в будущее, показывая, на что будут направляться усилия и какие ценности будут при этом приоритетными.

Это может быть:

- завоевание определенных рынков;
- географическое или продуктовое (и за счет увеличения количества членов) расширение масштабов деятельности;
- повышение качества услуг при снижении цен на них;
- социальные, экономические или финансовые цели и т.д.

Должна быть выдержана логическая последовательность:

Миссия ⇔ Цели ⇔ Задачи

«Миссия - стратегическая цель, выражающая смысл существования, общепризнанное предназначение организации. Это роль, которую предприятие хочет играть в обществе».

Л.Гительман

В некоммерческой организации не принято указывать в качестве главной цели получение прибыли, хотя генерация денежных поступлений является важным фактором в обеспечении стабильной деятельности ассоциации и укреплении ее финансовой устойчивости. Прибыль как миссия существенно ограничивает спектр рассматриваемых ассоциацией путей и направлений развития, может привести к неэффективной работе.

Миссия формулируется высшим органом управления, которое несет полную ответственность за ее воплощение в жизнь путем постановки и реализации целей (Программы развития).

Нужно выбрать основную идею. Она должна быть простой для понимания, не содержать противоречий и трансформироваться в деятельность, которая может получить поддержку.

Часто используются слова, выражающие действия, например, «укреплять», «содействовать», «поддерживать». Слова для выражения миссии нужно подбирать тщательно - они помогут показать полезность деятельности ассоциации, а не просто будут её описывать.

Миссия компании «Форд»: «Предоставить людям дешевый транспорт»

Следующий аспект - предмет деятельности создаваемой ассоциации. Предмет деятельности определяется в совокупности с миссией, при этом необходимо учесть, чтобы он был понятен и доступен для потенциальных участников (членов).

В качестве предмета деятельности ассоциаций рекомендуется рассмотреть следующее:

◆ **Целевое изучение и исследование проблем в сфере экспорта товаров (работ, услуг), производимых в регионе (в отрасли).**

Несмотря на динамичный рост экспорта Узбекистана за последние годы, в разрезе регионов данный показатель распределен неравномерно. Например, на долю трех регионов республики (г. Ташкента, Ташкентской

[3] Размик Айдинян, Татьяна Шипунова. Проблемы определения целей и миссии организации. Журнал “ПЕРСОНАЛ-МИКС” №1(2).

Что такое Миссия?

- *Философия и предназначение организации, смысл существования на рынке, отличие данной организации от остальных, ее уникальность.*
- *Философия организации определяет ее культуру, социальные ценности, с которыми данная организация собирается существовать.*
- *Предназначение характеризуется целями и задачами, для реализации которых данная организация намеревается осуществлять свою деятельность.*
- *Основными группами людей, чьи интересы должны быть отражены при разработке Миссии организации, являются: собственники организации, ее сотрудники, покупатели продукта организации (клиенты), деловые партнеры, местное сообщество и общество в целом.*
- *Хорошо сформулированная Миссия организации проясняет то, чем данная организация является и чем стремится быть: целевые ориентиры и сферы деятельности организации, возможности и способы осуществления деятельности.*

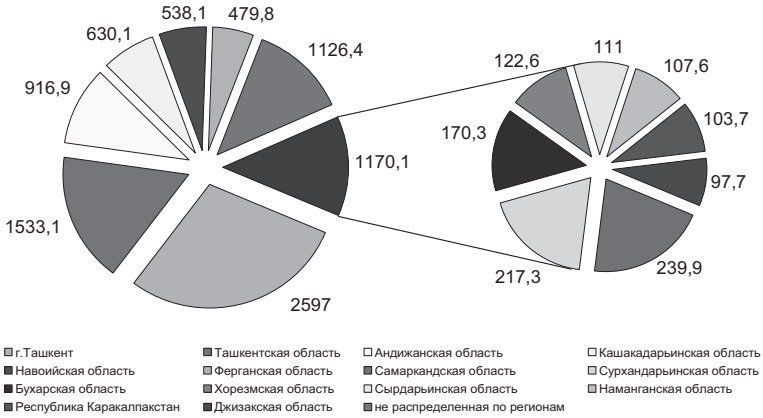
Миссия корпорации «Disney»:

«Делать людей счастливыми»

и Андижанской областей) приходилось 56,1% всего экспорта за 2007 год. При этом на долю самого крупного региона страны – Республику Каракалпакстан пришлось лишь 1,1% всего экспорта.

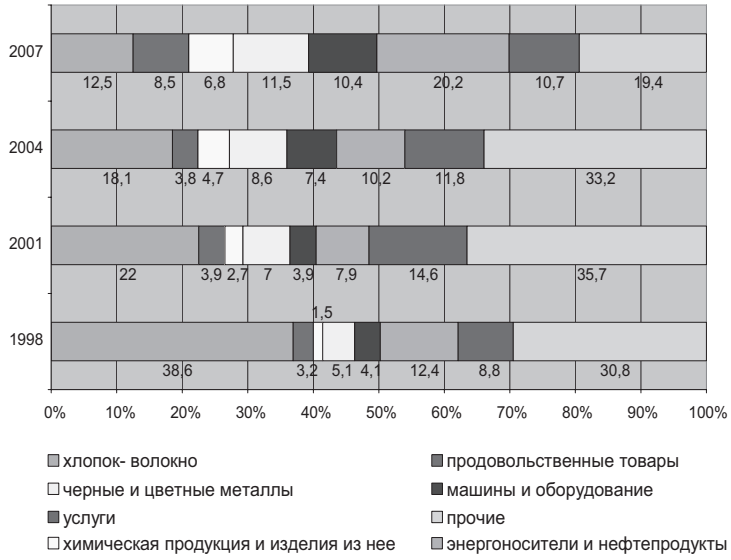
Диаграмма 2.1.1. Экспорт Узбекистана за 2007 г., в региональном разрезе

(в млн. долл. США)



Деятельность ассоциации может быть направлена на изучение возможностей развития регионального (отраслевого) экспорта, практики и положительного опыта других регионов и зарубежных стран. На основе их анализа должны составляться обзоры и вырабатываться практические рекомендации по их решению, в том числе нормативно-правового характера.

Диаграмма 2.1.2. Стурктура экспорта Узбекистана в 1998-2007 гг.



◆ Партнерские связи с зарубежными и международными организациями, осуществляющими аналогичную деятельность.

Важной сферой деятельности ассоциации должно стать установление и укрепление связей с аналогичными организациями, как на территории республики, так и расположенных за рубежом. Большим потенциалом в данной сфере служат ассоциации экспортеров и импортеров, созданных в странах СНГ и Балтии. Необходимо установить партнерские отношения не только на уровне ассоциаций, но и на уровне членов ассоциаций (экспортеров и импортеров).

Для этих целей необходимо организовывать и проводить мероприятия регионального, республиканского и международного уровня, с привлечением потенциальных партнеров, по различным аспектам и направлениям своей деятельности.

Миссия Британской ассоциации экспортеров (BExA):

«Поддерживать, представлять и продвигать интересы экспортного сообщества Объединенного Королевства»

◆ **Внесение проблем экспорта для обсуждения в государственные органы и международные организации.**

Специфика создаваемых ассоциаций предусматривает налаживание их взаимодействия с органами государственного и хозяйственного управления в вопросах дальнейшего развития экспортной инфраструктуры, защиты прав и законных интересов экспортного сообщества. Важной составной в деятельности ассоциаций в будущем может стать участие в обсуждении выделения экспортных и импортных квот по отдельным группам товаров (работ, услуг), изменения тарифов, установления барьеров, защита от недобросовестной конкуренции со стороны иностранных компаний (применение демпинговых цен, искусственное повышение цен на оказываемые услуги т.д.).

Для реализации своих инициатив ассоциация участвует в конференциях, симпозиумах и форумах, вырабатывает свою позицию и участвует в разработке законодательных и нормативно-правовых документов, при этом широко привлекает своих участников (членов) к данной сфере.

Международная практика

Британская ассоциация экспортеров (BExA)

Членство в BExA открыто для всех компаний и других резидентов организаций в Великобритании, экспортирующих товары и услуги, или обеспечивающих помощь таким компаниям в продвижении экспорта.

Выгоды для членов BExA:

- *Продвигает и защищает интересы экспортеров;*
- *Содействует в принятии решений;*
- *Обеспечивает информационную поддержку для членов через издание регулярных информационных бюллетеней и проспектов;*
- *Организует форумы для Британских экспортеров;*
- *Объединяет усилия и экспортные интересы изготовителей, экспортных домов, банкиров, страховщиков и поставщиков.*

Формулировка миссии, в центре внимания, которого находится качество:

- *достижение высокого мастерства во всех сферах – в целях, продукции, услугах, людях и стиле жизни;*
- *цель – стать высоко-технологической компанией;*
- *качество – неотъемлемая часть продукции, рабочего окружения и людей;*
- *профессиональный менеджмент, полное доверие к людям, поддержка творчества, обоснованного риска принятие управленческих решений менеджерами всех уровней при четко определенных полномочиях и ответственности;*
- *честность и открытость, работа в единой команде;*
- *мы хотим, чтобы люди имели возможность сказать, что наша компания – превосходное место для работы, что она поддерживает и признает индивидуальные достижения.*

◆ **Оказание спектра услуг и помощи отечественным и иностранным компаниям в установлении партнерских отношений.**

Одной из самых важных сторон деятельности ассоциаций является оказание широкого спектра услуг, необходимых для налаживания полноценного и цивилизованного экспортного пространства в регионе (в отрасли). Данные услуги в основном будут оказываться участникам (членам) ассоциации и носить информационный, консультационный, юридический и маркетинговый характер. Эти же услуги могут оказываться и другим заинтересованным субъектам, но для членов устанавливаются льготные тарифы.

Оказание услуг рекомендуется организовать непосредственно самой ассоциацией или путем создания специализированных дочерних коммерческих структур, при необходимости. Доходы, поступающие от оказания этих услуг, будут являться важным источником финансирования уставной деятельности создаваемых ассоциаций.

Другой составной частью деятельности ассоциаций должна стать помощь членам ассоциации и другим заинтересованным субъектам в установлении партнерских отношений с иностранными компаниями в деле продвижения продукции (работ, услуг) на внешние рынки, привлечения новейших технологий в производственный процесс, повышения профессиональных навыков предпринимательских структур в вопросах внешнеэкономической деятельности.

Для этих целей необходимо создание специальных баз данных, в том числе в сети Интернет, по различным аспектам экспортной деятельности (участники, партнеры, номенклатура товаров, законодательство, рынки, контакты и т.д.) и обеспечение свободного доступа к ним.

....Ассоциации должны оказывать помощь членам ассоциации и другим заинтересованным субъектам в установлении партнерских отношений с иностранными компаниями в сфере продвижения продукции на внешние рынки, привлечения новейших технологий в производственный процесс, повышения профессиональных навыков предпринимательских структур в вопросах внешнеэкономической деятельности.

Международная практика

Украинская ассоциация импортеров и экспортеров

Неправительственная некоммерческая организации создана в ноябре 2000 г.

Приоритетные направления деятельности Ассоциации:

- содействие оптимизации условий осуществления экспортно-импортных операций, в частности ликвидация коллизий в законодательстве;
- упрощение процедур в сфере внешней торговли;
- содействие вступлению Украины во Всемирную торговую организацию.

Членами могут быть отечественные и иностранные юридические лица при условии подачи ими заявления установленного образца и выполнении требований Устава Ассоциации.

Члены Ассоциации имеют возможность:

- регулярно получать экспресс информацию о проектах нормативно-правовых актов, регулирующих условия внешнеэкономической деятельности;
- получать квалифицированные консультации по вопросам применения законодательных актов;
- знакомиться с результатами анализа и научно-правовой экспертизы проектов нормативно-правовых документов.

Ассоциация предоставляет своим членам и партнерам услуги:

- рассылка информационных экспресс сообщений, целевой информационный поиск, поддержка Интернет-справочника оператора ВЭД;
- текущий анализ условий внешнеэкономической деятельности в Украине;
- анализ условий инвестиционной деятельности в Украине (для отечественного и иностранного инвестора);
- целевой маркетинговый анализ;
- анализ и научно-правовая экспертиза законопроектов, проектов нормативно-правовых актов в сфере внешней торговли;
- анализ практики применения действующих законодательных актов, регулирующих импорт и экспорт товаров и услуг;
- подготовка предложений и поправок к конкретным законопроектам, проектам нормативно-правовых актов, касающихся деятельности импортеров /экспортеров и подготовку информационных справок о них;
- предоставление консультаций членам Ассоциации по проблемам организации и оптимизации их внешнеэкономической деятельности (консультации экономистов, юристов, таможенников, налоговиков, маркетологов).

Миссия Украинской ассоциации импортеров и экспортеров:

«Защита коммерческих интересов участников внешнеэкономической деятельности на Украине»

Существует множество подходов к определению миссии и ее содержанию. Ключевым моментом миссии является ответ на вопрос: какова главная цель организации?

Цель – это конечное состояние, желаемый результат, которого стремиться добиться любая организация.

В первую очередь формулируют долгосрочные цели, затем вырабатываются средне- и краткосрочные цели для обеспечения долгосрочных. Цели устанавливают так, чтобы они не превышали возможности организации.

Установление целей предполагает прохождение трех обязательных фаз:

1) выявление общих для организации целей;
2) построение иерархии целей;
3) установление индивидуальных целей.

Ассоциация экспортеров – негосударственная некоммерческая организация, главной целью которой является раскрытие экспортного потенциала региона (отрасли), обеспечение защиты прав и законных интересов всех её участников (членов), которые можно сформулировать таким образом:

Установленные цели должны иметь статус закона для организации, для всех ее подразделений и для всех членов.

Однако из требования обязательности целей никак не следует их вечность и неизменность.

В силу динамизма среды цели могут меняться.

◆ **Усиление экспортных возможностей членов ассоциации.**

Данная цель может быть приемлема для всех ассоциаций экспортеров, независимо от того, являются ли они региональными или отраслевыми. Несомненно, реализация такой цели может осуществляться посредством усиления экспортного потенциала производителей и экспортеров в продвижении товаров (работ, услуг) на внешние рынки.

В контексте достижения цели ассоциация должна выработать для себя текущие и будущие приоритеты (программы минимум и максимум), исходя из экспортного потенциала своих членов и имеющихся проблем, использовать действенные механизмы реализации целей. При этом долгосрочные цели (программа максимум) должны быть раздроблены на более мелкие, но взаимно поддерживающие цели (программы минимума).

Цели компании “Теско”:

- *предоставление заказчикам максимальных благ;*
- *удовлетворение потребностей заказчиков;*
- *обеспечение акционеров высокими доходами; повышение рентабельности;*
- *развитие талантов сотрудников;*
- *тесное сотрудничество с поставщиками;*
- *участие в выработке политики национальной пищевой промышленности; поддержание благосостояния общества;*
- *защита окружающей среды.*

Рекомендуется принимать программу действий (стратегию) ассоциации по ключевым направлениям деятельности, рассчитанную на определенный отрезок времени (этап развития).

◆ **Установление диалога и усиление партнерских отношений между государством и экспортерами.**

Эта цель продиктована самой сущностью любой общественной и негосударственной некоммерческой организации, так как усиление самоуправления и активное участие в процессах преобразования, реформ и экономическо-социальной политике государства является приоритетом таких объединений.

В контексте деятельности ассоциации данная цель реализуется путем оказания содействия в формировании условий для участия субъектов экспортной деятельности в разработке, выполнении и мониторинге экспортной политики государства. Немаловажную роль может сыграть участие в совершенствовании законодательно-правовой базы. Ассоциация должна занять активную позицию в разработке программ развития экспорта в отдельном регионе (отрасли), оказывать содействие в их полноценной реализации.

Рекомендуется предусмотреть участие (членство) в ассоциации деятелей движений и политических партий со схожими взглядами и программами, в особенности депутатов палат Олий Мажлиса Республики Узбекистан.

Рассматриваемые проблемы содействия развитию экспорта:

- *Низкая эффективность предоставления информационно-консалтинговых услуг;*
- *Отсутствие налаженной сети об иностранной коммерческой информации;*
- *Неразвитость рыночной инфраструктуры в сфере маркетинговых консалтинговых услуг;*
- *Недостаточный уровень потенциала государственных организаций по развитию ВЭД;*
- *Отсутствие эффективных механизмов поиска, нахождения и налаживания партнерских отношений с зарубежными предпринимателями;*
- *Низкий уровень использования преимуществ элек-тронной коммерции;*
- *Отсутствие целостной программы развития экс-портной деятельности и расширения экспортного потенциала отрасли (региона).*

Международная практика

О программе поддержки экспорта Ростовской области Российской Федерации

Областная целевая программа поддержки экспорта в Ростовской области Российской Федерации на 2007-2008 годы, утверждена Областным законом от 28 ноября 2006 года № 594-ЗС.

Главная задача программы - расширение экспортного сектора экономики области, содействие эффективному и устойчивому функционированию хозяйствующих субъектов на внешних рынках.

Реализация программных мероприятий предусматривает организацию работы по двум направлениям:

- во-первых, в части сопровождения крупных региональных предприятий-экспортеров в получении государственной поддержки из средств федерального бюджета (выполняющей фактически роль «экспортной премии»);
- во-вторых, стимулирование предприятий, имеющих опыт ведения внешнеторговых операций и обладающих высоким экспортным потенциалом, посредством оказания финансовой поддержки из средств областного бюджета в рамках реализации Программы.

От реализации программных мероприятий ожидается рост экспортоориентированных и импортозамещающих производств, увеличение объема перерабатываемых внешнеторговых грузов на перевалочных мощностях транспортной инфраструктуры и более интенсивное развитие регионального логистического потенциала. Социально-экономический эффект реализации программных мер выразится в увеличении числа занятого населения, вовлеченного во внешнеэкономическую сферу, повышении уровня и качества жизни населения области.

Деятельность минэкономики области, ответственного за выполнение мероприятий программы нацелена в том числе на решение задач информационного обеспечения как органов исполнительной власти, связанных с вопросами внешнеэкономической деятельности, так и организаций — экспортеров. Выполнение этой функции осуществляется посредством создания комплексной информационной системы, включающей в себя интегрируемые базы данных, масштабную работу по поиску, отбору, анализу и распространению информации.

Для реализации этого направления будет введен в действие информационный портал экспортных возможностей организаций Ростовской области и специализированный Интернет-сайт «DonExport», а также публиковаться в электронных и печатных средствах массовой информации материалы об опыте работы успешных региональных организаций-экспортеров».

◆ **Содействие в развитии инфраструктуры по обслуживанию и продвижению на внешние рынки продукции (работ, услуг) членов ассоциации.**

Данная цель должна стать главным приоритетом оперативной деятельности ассоциации и в совокупности с целями, описанными выше, быть качественным показателем достигнутых ассоциацией результатов. Без должного развития инфраструктуры, обслуживающего внешнеэкономическую деятельность, не может идти речь о развитии экспортоориентированной экономики страны.

При этом экспортную инфраструктуру необходимо рассматривать в тесной увязке с импортом, финансовым сектором и системой перераспределения товарно-сырьевых потоков внутри страны.

Рекомендуется всячески поощрять развитие системы оказания различных услуг экспортерам путем широкого создания специализированных коммерческих структур при ассоциации, системы подготовки, переподготовки и повышения профессиональных навыков и практического опыта сотрудников членов ассоциации.

В строгом соответствии с миссией, предметом деятельности и определенных целей целесообразно определить задачи, и соответственно функции по реализации задач, создаваемых ассоциаций экспортеров.

Диаграмма 2.1.3. Функциональная структура ассоциации экспортеров.

Задачи и функции Ассоциации экспортеров

развитие экспорта и экспортной инфраструктуры

- содействие участникам (членам) ассоциации, региональным подразделениям ТПП и органам государственного и хозяйственного управления в развитии экспортного потенциала региона (отрасли)
- анализ международного опыта в сфере организации экспорта продукции (работ, услуг) и осуществления эффективной внешнеэкономической деятельности, подготовка конкретных предложений по их адаптации и внедрению в местную практику
- проведение комплексных маркетинговых исследований по различным темам экспортной деятельности, постоянный анализ ситуации на мировых товарных рынках, формирование и периодическое обновление информационных баз по конъюнктуре рынков
- содействие предприятиям, внедряющим международные системы управления качеством и сертификации выпускаемой продукции, оказание помощи в широком освещении положительных результатов в данной сфере

установление партнерства и содействие развитию участников (членов)

- создание эффективных механизмов усиления партнерских отношений между правительственными структурами, хозяйственными объединениями и экспортным сообществом
- налаживание тесного сотрудничества с аналогичными объединениями и организациями других стран, координация усилий участников Ассоциации по расширению контактов и деловой активности на внешних рынках
- предоставление широкого спектра услуг, включая информационное и консультативное обеспечение по правовым, финансовым, кредитным вопросам, требованиям внешних рынков к качественным характеристикам поставляемой на экспорт продукции
- разработка и реализация мер, направленных на установление долгосрочных партнерских отношений между членами Ассоциации с иностранными компаниями
- организация и обеспечение участия Ассоциации и её участников (членов) в мероприятиях, связанных с экспортной деятельностью, в том числе проводимых за рубежом

совершенствование правового пространства и защита прав участников (членов)

- установление диалога с государственными органами и структурами по совершенствованию нормативно-законодательной базы в сфере ВЭД, таможенно-налогового администрирования экспорта и импорта, другим ключевым вопросам своей деятельности
- оказание содействия в разработке и внедрении нормативных актов и методических материалов в области цивилизованного ведения экспортной деятельности
- подготовка проектов документов для определения и осуществления целенаправленного развития экспортных возможностей малого и частного сектора Узбекистана
- представление и защита прав и профессиональных интересов своих членов в органах государственной власти и местного самоуправления, международных организациях
- организация защиты законных прав и интересов своих участников (членов) при рассмотрении дел в судах, участия в этих судах

2.2. РАЗРАБОТКА УСТАВА И ПРАВИЛ АССОЦИАЦИИ

Разработка подробного устава и правил, определяющих деятельность организации, имеет большое значение для начала успешной деятельности. Важно соблюсти законодательство и установить эти правила прежде, чем двигаться дальше. Необходимо определить принципы создания, членства и функционирования Ассоциации, которые отражаются в проектах документов, рассматриваемых в ходе учредительного съезда (Конференции) Ассоциации, в виде предложений:

- по ключевым пунктам Устава и других Учредительных документов;
- по ключевым пунктам Положения «О членстве в Ассоциации экспортеров»;
- по ключевым пунктам Внутреннего устава (Кодекса чести);
- по организационной структуре и структуре управления Ассоциацией;
- по регламенту взаимодействия с ТПП, органами государственного и хозяйственного управления;
- по спектру оказываемых Ассоциацией услуг и др.

Разработка подробного устава и правил, определяющих деятельность организации, имеет большое значение для начала успешной деятельности.

Рисунок 2.2.1. Основные документы, регламентирующие деятельность Ассоциаций экспортеров

Миссия компании

"Х.П. Балмер Холдингс":

«…оставаться ведущей в мире компанией, производящей сидр…»

◆ Протокол Учредительной Конференции Ассоциации

Протокол Учредительной Конференции Ассоциации является первым документом, составляемым в процессе учреждения. В начале документа приводится его название, название создаваемой ассоциации, указывается место и дата проведения Учредительной Конференции. Далее по тексту перечисляются инициативная группа учредителей (не менее 10 лиц), а также, приглашенные на Конференцию, приводится Повестка дня, фиксируются результаты его рассмотрения.

Примерная повестка дня Учредительной Конференции:

1. Об избрании Председателя и Секретаря Учредительной Конференции.
2. О создании негосударственной некоммерческой организации «Ассоциация экспортеров».
3. О рассмотрении проекта устава негосударственной некоммерческой организации «Ассоциация экспортеров».
4. О приеме приглашенных на учредительную конференцию в Члены Ассоциации экспортеров.
5. Об избрании Совета, Председателя Совета и Ревизионной комиссии негосударственной некоммерческой организации «Ассоциация экспортеров».

Цели компании:

- *забота о росте британского и международного рынка сидра;*
- *достижение самой низкой себестоимости продукции;*
- *готовность соответствовать потребностям всех клиентов.*

6. О назначении ответственного лица за организационные действия, связанные с созданием и государственной регистрацией негосударственной некоммерческой организации «Ассоциация экспортеров».

Протокол Учредительной Конференции подписывается председателем и секретарем Конференции. В дальнейшем, для проведения государственной регистрации Ассоциации, необходимо осуществить нотариальное заверение протокола, в установленном порядке.

◆ Устав Ассоциации

Устав Ассоциации не должен противоречить законодательству Республики Узбекистан и должен предусматривать:

- название, цели, задачи, функции Ассоциации;
- описание структуры Ассоциации, территорию, в пределах которой она будет осуществлять свою деятельность;
- освещение вопросов участия (членства) в Ассоциации, права и обязанности своих участников (членов);
- компетенцию и порядок образования руководящих органов, место нахождения, сроки их полномочий;
- источники финансирования образования средств и имущества.

В уставе могут предусматриваться и иные положения, относящиеся к деятельности общественного объединения.

◆ Кодекс Чести

Во всех текущих вопросах Ассоциация руководствуется внутренним Уставом (или Кодексом чести участника (члена) Ассоциации).

Кодекс Чести — это свод правил, определяющий взаимоотношения участников (членов). Этот кодекс устанавливает правила поведения участников (членов) ассоциации в профессиональной и внеслужебной деятельности, обязательные для каждого, независимо от занимаемого статуса и авторитета в экспортном сообществе.

◆ Положение о членстве в Ассоциации

Положение о членстве в Ассоциации экспортеров разрабатывается во исполнение её Устава и определяет порядок обретения и прекращение членства в Ассоциации экспортеров, права и обязанности членов, порядок их учета и полномочия Совета Ассоциации по вопросам членства.

В положении дается четкое определение деятельности созданной ассоциации, раскрывается её миссия. В проекте положения о членстве целесообразно учесть следующие разделы:

1. Членство в Ассоциации
2. Процедура членства
3. Подтверждающие документы
4. Рекомендации для новых членов
5. Решение о принятии в Члены Ассоциации
6. Вступительные и членские взносы
7. Порядок утверждения, внесение изменений и дополнений в Положение

Положение о членстве в Ассоциации экспортеров утверждается на Конференции путем голосования.

Кодекс чести члена Ассоциации экспортеров

В своей деятельности участник (член) ассоциации обязан руководствоваться наряду с Уставом и другими законодательными актами, общепринятыми нормами нравственности, способствовать утверждению ассоциации в обществе и экономическом пространстве.

Участник (член) ассоциации должен избегать всего, что могло бы умалить авторитет ассоциации. Он не вправе причинять ущерб экспортной деятельности в угоду личным интересам или интересам других лиц.

Он в любой ситуации должен сохранять личное достоинство, заботиться о своей чести, избегать всего, что могло бы причинить ущерб репутации и поставить под сомнение его профессионализм и объективность.

Участник (член) ассоциации обязан хранить профессиональную тайну в отношении информации, полученной в ходе участия в работе ассоциации.

Деятельность участника (члена) вне ассоциации не должна вызывать сомнений, он вправе заниматься любым видом деятельности, если это не противоречит требованиям законодательства Республики Узбекистан.

Участник (член) ассоциации вправе принадлежать к политическим партиям и движениям, поддерживать их материально или иным способом, а также публично выражать свои политические взгляды.

Таблица 2.2.1. Примерная анкета члена ассоциации

АНКЕТА ЭКСПОРТЕРА	
Наименование предприятия, организационно-правовая форма	
ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ	
Государственный регистрационный номер	
Почтовый адрес	
Телефон	
Факс	
e-mail	
web-сайт	
РУКОВОДИТЕЛЬ	
Должность	
Фамилия, имя, отчество	
ХАРАКТЕРИСТИКА ЭКСПОРТА ПРЕДПРИЯТИЯ	
коды товаров по ТН ВЭД	
Экспортируемая продукция (подробный перечень)	
Страны-импортеры	
Среднегодовой объем экспорта (млн.долл.США)	

…Важную сферу деятельности Ассоциации составляет организация эффективного взаимодействия членов ассоциации между собой, а также их взаимоотношений с другими организациями и лицами.

◆ Регламент взаимодействия

Важную сферу деятельности Ассоциации составляет организация эффективного взаимодействия членов ассоциации между собой, а также их взаимоотношений с другими организациями и лицами. Эти Правила должны базироваться на положениях Устава, Учредительного документа и Законодательства.

Целесообразно принятие следующих совместных документов на уровне Совета ассоциации:

- Регламент взаимодействия с территориальными и другими органами ТПП в вопросах ведения внешнеэкономической деятельности;
- Регламент взаимоотношений между Ассоциацией и отраслевым хозяйственным объединением в вопросах наращивания экспорта по отрасли;
- Регламент взаимодействия с органами Государственного таможенного комитета.

…Филиалы и представи-тельства целесообразно расположить в бизнес центрах, а также вблизи таможенных управлений. Функции филиалов и представительств можно делегировать крупным членам ассоциации.

◆ Штаб-квартира Ассоциации

Штаб-квартиру Ассоциации целесообразно расположить в близости с региональным подразделением ТПП (или в том же здании).

Рекомендуется и другой вариант - расположить штаб-квартиру непосредственно по месту работы руководителя Совета ассоциации, при этом некоторые функции исполнительного органа можно передать (на безвозмездной основе) некоторым работникам руководителя Совета по месту основной работы. Такое положение дел позволит значительно сэкономить средства ассоциации, особенно на начальном этапе развития.

Филиалы и представительства целесообразно расположить в бизнес (офисных) центрах, а также вблизи таможенных управлений. В данном случае также целесообразно функции филиалов и представительств (представителя) делегировать крупным участникам (членам) ассоциации.

Схема 2.2.1. Процедура создания и государственной регистрации Ассоциации экспортеров

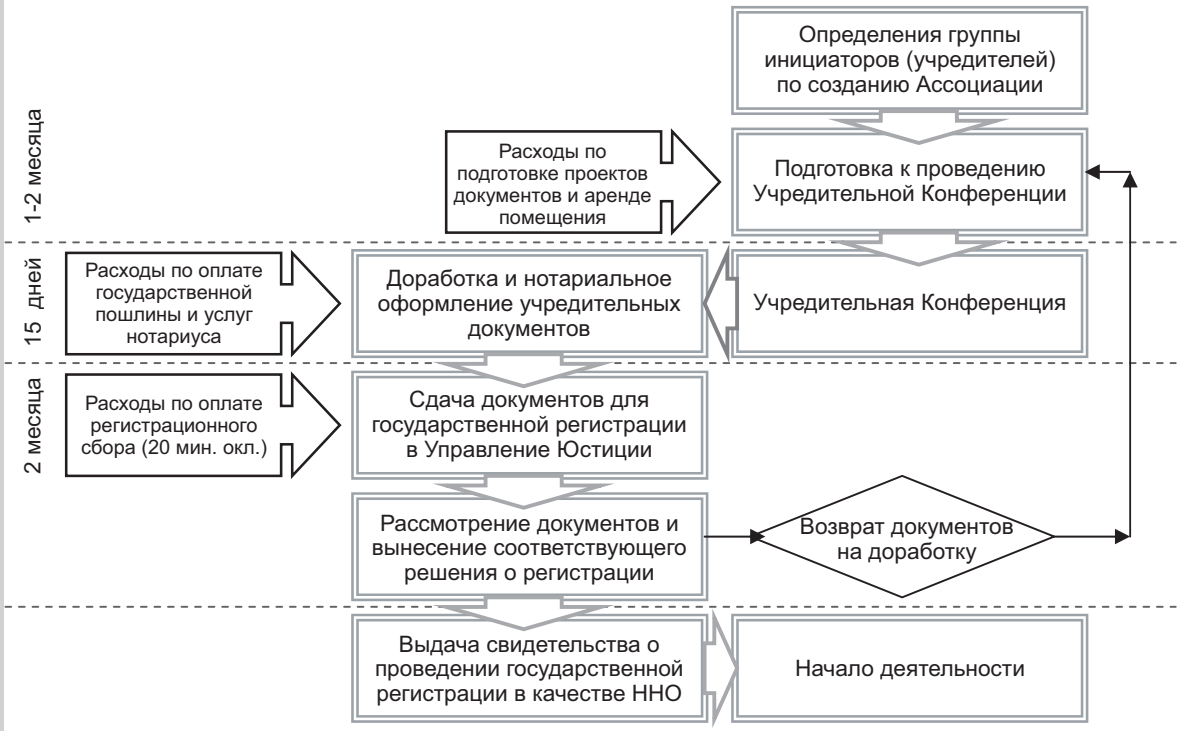


Таблица 2.2.2. Контрольный лист по перечню документов, необходимых для государственной регистрации Ассоциации [4]

№	Наименование документа	Отметка о наличии
1.	**Заявление,** установленного образца, подписанное членами Совета	
2.	**Устав** (нотариально заверенный)	
3.	**Протокол учредительного съезда** (конференции) или общего собрания, принявшего устав (нотариально заверенный)	
4.	**Сведения об инициаторах создания** (учредителях) Ассоциации (для инициаторов - граждан указывается фамилия, имя, отчество, год рождения, место жительства; для общественных объединений - название объединения, местонахождение руководящего органа, дата и место регистрации устава).	
5.	**Декларация об источниках финансирования** деятельности, включая издательскую, и содержания органов печати (установленного образца)	
6.	**Сведения о членах Совета** с указанием фамилии, имени, отчества, выборной должности, года рождения, адреса и телефона	
7.	**Письмо-согласие арендодателя** о предоставлении соответствующих помещений	
8.	**Банковский платежный документ,** свидетельствующий об уплате регистрационного сбора	
9.	Документы (протоколы собраний, выписки из решений и др.) о наличии организаций Ассоциации в других государствах, Республике Каракалпакстан, г. Ташкенте и областях Республики Узбекистан (при создании международной, республиканской или межобластной Ассоциации)	

[4] В соответствии с Правилами рассмотрения заявлений о регистрации уставов общественных объединений, действующих на территории Республики Узбекистан. Утверждены Постановлением Кабинета Министров Республики Узбекистан №132 от12.03.1993 г.

2.3. УСТАНОВЛЕНИЕ ВЗНОСОВ И ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ

◆ Участники (члены)

В Ассоциацию могут быть приняты физические и юридические лица, являющиеся субъектами внешнеэкономической деятельности и осуществляющие экспортную деятельность, а также любое лицо, разделяющее ее взгляды, концепцию и видение, верное ее интересам и уставным целям.

Ассоциация деловых женщин Узбекистана является ННО и одновременно членом ТПП Узбекистана. При этом членство Ассоциации в ТПП имеет статус «Ассоциированного члена». Иными словами, все члены Ассоциации деловых женщин Узбекистана фактически разделяют цели и задачи ТПП.

Прием в члены Ассоциации осуществляется решением Совета Ассоциации на основании заявления кандидата и других документов, предусмотренных Положением о членстве в Ассоциации.

Рекомендуется ввести в ассоциациях следующие категории членства:

Члены-учредители - участники Общего собрания, это временная категория на момент проведения собрания. После Собрания и выполнения формальных процедур членства Члены-учредители автоматически переходят в категорию Полный член.

Полный член. Требования по этой категории могут включат: Опыт; Образование; Сертификаты по квалификации; Практические навыки; определенный род деятельности в течении последних 2 лет по настоящее время и т.д.

Ассоциированный член. Требования по этой категории могут включать: Рекомендации более 2-х Полных членов Ассоциации, а также требования, предъявляемые к Полным членам.

Временный член. Требования по этой категории могут включать критерии, установленные для Полных и ассоциированных членов, при этом иметь ограничения временного характера.

Кандидат в члены. Лица, не имеющие специализации или опыта практической деятельности в области экспорта, но имеющие заинтересованность и желание в дальнейшем заниматься этим видом деятельности могут стать Кандидатами в члены Ассоциации.

Получение финансирования обусловлено рядом формально-юридических ограничений и подлежит соответствующему контролю.

Контроль должен гарантировать, что средства, переданные на общественные цели, были действительно потрачены именно на это.

Кандидаты в члены имеют право принимать участие в деятельности и мероприятиях ассоциации. Кандидаты в члены имеют право совещательного голоса во время процедуры голосования, имеют право подавать предложения по совершенствованию деятельности Ассоциации. Кандидаты в члены не могут быть избранными на выборные должности в руководящие органы Ассоциации.

Время кандидатского стажа устанавливается Положением о членстве.

◆ Источники финансирования

Вопросы финансирования являются самым важным фактором в создании и развитии деятельности Ассоциации. Как отмечалось выше, осуществляя свою деятельность на принципах экономической самостоятельности и самоуправления, и объединяющей на добровольной основе субъектов внешнеэкономической деятельности, Ассоциация будет финансироваться за счет независимых источников и других, не запрещенных законодательством, средств.

«Основной принцип Ассоциации - выгода от членства для каждой входящей в неё компании. Размер членского взноса просто не сравним с тем набором выгод и преимуществ, сервисов и услуг, доступом к базам знаний, который получают члены Ассоциации».

В качестве основных источников финансирования Ассоциации можно предусмотреть:

1. Членские взносы
2. Гранты из государственных и частных источников
3. Спонсорство
4. Доходы с имущества ассоциации, финансовые инвестиции, целевой капитал
5. Доходы от оказанных услуг и другой коммерческой деятельности
6. Другие источники: кредиты, ссуды, займы

◆ Членские взносы

Членские взносы используются в членских организациях. Информация об обязанности уплаты членского взноса должна отражаться в уставе Ассоциации. Помимо этого вопросы членских взносов отражаются и в Положении о членстве в Ассоциации.

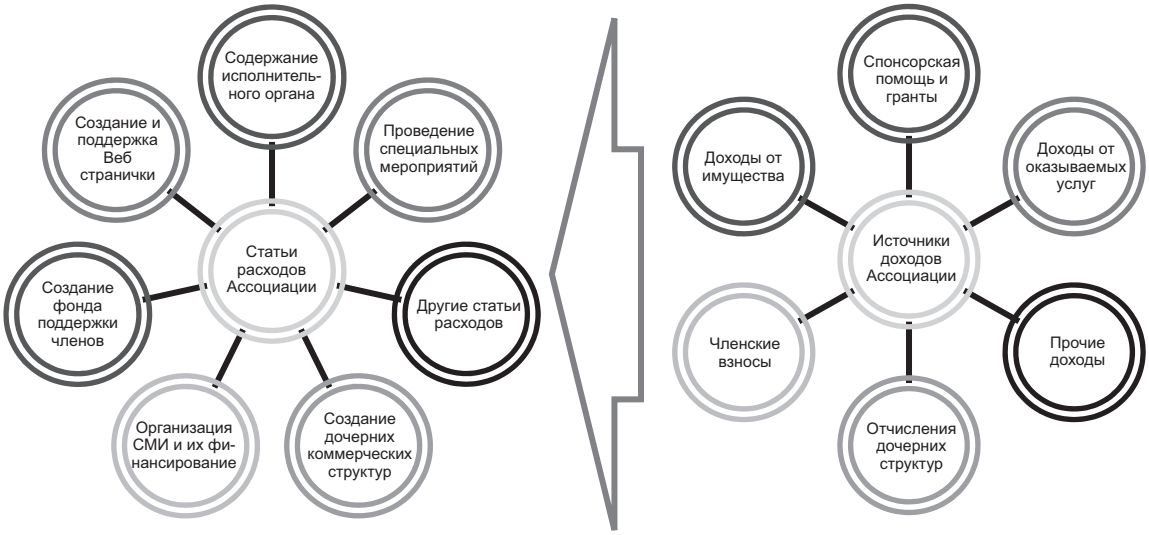
Членские взносы важный источник дохода для ассоциации, однако, важно установить их в таком размере, чтобы они были приемлемыми для всех членов, особенно субъектам малого предпринимательства.

Для почти 60% общественных объединений в мире одним из основных источников финансирования являются членские взносы.

Совет Ассоциации определяет сумму вступительных и годовых членских взносов. Сумма взносов может быть разной для физических и юридических лиц. Совет Ассоциации может установить льготные (бесплатные) взносы, а также предусмотреть возможность временного освобождения от уплаты взносов для некоторых членов ассоциации. Взносы считаются доходом организации и должны быть учтены в финансовом отчете.

Для покрытия первоначальных затрат и финансирования крупных мероприятий, например, конференций, ассоциация может искать внешние источники финансирования, в частности привлекать гранты или проводить самостоятельный сбор средств.

Схема 2.3.1. Источники доходов и статьи расходов Ассоциации



◆ Спонсорство

Для получения средств на конференции и другие крупные мероприятия можно обратиться к местным деловым кругам с предложением выступить в качестве спонсора.

Спонсорство заключается в финансировании определенного мероприятия с целью рекламы спонсора (лица, фирмы). Целью спонсорства является поддержание, улучшение или изменение имиджа фирмы либо лица.

«Спонсор (фирма или частное лицо) поддерживая общественные инициативы, улучшает свой имидж».

Спонсор передает финансовые средства, вещи либо услуги спонсируемой организации взамен за услуги паблик рилейшнз и рекламу во время проведения проекта. Условия сотрудничества должны быть оговорены в договоре о спонсорстве.

К Договору о спонсорстве нужно применять общие принципы, относящиеся ко всем типам договоров. Основными элементами такого договора являются: обязательство спонсора произвести целевое финансирование определенной деятельности и обязательство организации рекламировать спонсора.

◆ Гранты из государственных и частных источников

Главным источником финансирования некоммерческих организаций во всем мире являются субсидии, гранты и социальные заказы, выделяемые органами местного самоуправления, государственной администрацией, а также частными спонсорами и международными организациями.

Гранты выделяются в результате конкурсов тем организациям, которые лучше и интереснее всего выполнят поставленное конкурсом задание.

Общественный Фонд по поддержке негосударственных некоммерческих организаций и других институтов гражданского общества при Олий Мажлисе Республики Узбекистан

Аккумулирует средства, получаемые из Государственного бюджета Республики Узбекистан, иных, не запрещенных законодательством, источников, организация их использования на реализацию программ, направленных на стимулирование развития и поддержку деятельности независимых ННО и других институтов гражданского общества, их активного участия в решении актуальных социальных, экономических, гуманитарных проблем.

Содействует в реализации программ и проектов, связанных с укреплением материально-технической базы ННО, оказанием им правовой, консультативной, организационной, технической и иной помощи, расширением их контактов с зарубежными партнерами (проведение совместных конференций, семинаров, “круглых столов”, тренингов, реализация совместных проектов и др.).

Средства Фонда выделяются непосредственно ННО и другим институтам гражданского общества в виде субсидий, грантов, социального заказа на основе их заявок.

Ежегодное выделение Фонду бюджетных средств для поддержки ННО, институтов гражданского общества осуществляется по представлению Парламентской комиссии в сроки подготовки, рассмотрения, обсуждения и утверждения Государственного бюджета Республики Узбекистан. При этом оставшиеся в конце отчетного года неиспользованные средства, выделенные ННО, не возвращаются в доход бюджета, а используются по целевому назначению в очередном году.

…Ассоциация может иметь в собственности здания, сооружения, жилые помеще-ния, оборудование, инвентарь, денежные средства, в том числе в иностранной валюте, ценные бумаги и иное имущество.

Независимо от того, от кого организации получили деньги, они должны представить отчет организации донору - финансовую и аналитическую (содержательную) часть. Зачастую, проводится мониторинг грантов также в ходе реализации проекта – организации составляют промежуточные отчеты. Нередко проходят визиты специалистов по контролю и экспертной оценке (аудиторов, экспертов).

Очень часто финансирующие организации выплачивают большие гранты в рассрочку: не использование или отсутствие отчета за первый денежный перевод блокирует передачу последующих.

Неприкосновенный целевой капитал - это средства, кото-рые Ассоциация накапливает для того, чтобы получать прибыль, которую она впоследствии расходует на реализацию уставных целей.

◆ Доходы с имущества, капитал, инвестиции

Ассоциация может иметь в собственности здания, сооружения, жилые помещения, оборудование, инвентарь, денежные средства, в том числе в иностранной валюте, ценные бумаги и иное имущество.

Участники (члены) Ассоциации могут периодически делать дополнительные взносы в специальные фонды, создаваемые для реализации конкретных задач и проектов сотрудничества по решению Общего собрания Ассоциации.

Участники (члены) Ассоциации имеют право передавать Ассоциации во временное пользование или безвозмездно свое имущество. Участники (члены) не сохраняют прав на переданное ими Ассоциации в собственность имущество, в том числе на членские взносы.

Имущество, переданное Ассоциации только в пользование, возвращается в натуральной форме без вознаграждения.

◆ Доходы от оказанных услуг и другой коммерческой деятельности

Ассоциация вправе осуществлять производственную и иную предпринимательскую деятельность, предусмотренной её уставом.

Доходы от производственной и иной предпринимательской деятельности Ассоциации не могут перераспределяться между её членами (участниками) и используются только для выполнения уставных задач; допускается использование общественными объединениями своих средств на благотворительные цели, даже если это не указано в их уставах.

Хозяйственная деятельность является важным источником доходов Ассоциаций. Создаваемые Ассоциаций предприятия и организации вносят в бюджет платежи в порядке и размерах, установленных законом.

В процессе развития Ассоциации рекомендуется следующая структура доходов в повременном разрезе.

Диаграмма 2.3.1.
Рекомендуемая структура доходов Ассоциации

(в % к общему объему)

«…Льготы не могут быть использованы ННО, занимающимися торговой, посреднической, снабженческо-сбытовой и заготовительной деятельностью».

◆ Льготы по налогам и платежам

Законодательством Республики Узбекистан предусмотрены некоторые налоговые льготы для негосударственных некоммерческих организаций. В целях налогообложения под некоммерческими организациями понимаются благотворительные объединения, ассоциации и фонды, международные организации, религиозные объединения и другие организации:

1) созданные для общественно-благотворительных или иных целей, не преследующих получение доходов от предпринимательской деятельности, оговоренных в учредительных документах;
2) распределяющие и инвестирующие финансовые и иные средства не в личных интересах работников, учредителей или членов данной организации (кроме вознаграждений за труд в установленном законодательством порядке).

Льготы не могут быть использованы ННО, занимающимися торговой, посреднической, снабженческо-сбытовой и заготовительной деятельностью.

Таблица 2.3.1. Льготы по налогам и платежам для ННО

Виды налогов и платежей	*Объект*	*Вид льготы*	*Основание*
Таможенные платежи (за исключением сборов за таможенное оформление)	Товары, ввозимые ННО, а также созданными ими предприятиями и другими структурами для укрепления собственной материально-технической базы	*Освобождение от уплаты таможенных платежей (за исключением сборов за таможенное оформление)*	Пункт 3.1 Положения о порядке применения льгот по налогам, сборам и таможенным платежам, предоставленных благотворительным и иным фондам и обществам, а также созданным ими предприятиям и другим дочерним структурам (приложение к постановлению КМ РУз от 17.11.1999 г. №502) Льготы не распространяются на потребительские товары, за исключением указанных в приложении к Указу Президента РУз от 11.07.2002 г. №УП-3105
	Товары, завезенные в целях благотворительной помощи в соответствии с исполнением уставных задач		
Все виды налогов и сборов	ННО	*Освобождение от уплаты всех видов налогов и сборов*	Пункт 3.2 Положения о порядке применения льгот по налогам, сборам и таможенным платежам, предоставленных благотворительным и иным фондам и обществам, а также созданным ими предприятиям и другим дочерним структурам
	Спонсорские взносы и другие отчисления юридических и физических лиц, полученные некоммерческими организациями для осуществления уставной деятельности		
Акцизный налог на завозимые товары	Импорт на таможенную территорию Республики Узбекистан подакцизных товаров для оказания помощи в результате стихийных бедствий, вооруженных конфликтов, несчастных случаев или аварий, в качестве гуманитарной помощи и безвозмездного технического содействия, а также на благотворительные цели по линии государств, правительств, международных организаций	*Освобождение от уплаты налога в части указанных товаров*	Подпункт 3 Части второй статьи 230 НК РУз
Налог на добавленную стоимость по импортируемым товарам	Товары, ввозимые в целях благотворительной помощи, включая оказание технического содействия, по линии государств, правительств, международных организаций	*Освобождение от уплаты НДС в части указанных товаров*	Подпункт 4 статьи 211 НК РУз
	Товары, ввозимые за счет средств грантов, предоставленных по линии государств, правительств и международных организаций		Подпункт 5 статьи 211 НК РУз
Налог на добавленную стоимость по производимым товарам	*Операции, товары (работы, услуги), освобожденные от уплаты налога на добавленную стоимость в соответствии с НК РУз*		
Отчисления в Дорожный фонд	Доходы и поступления ННО (кроме полученных от коммерческой и хозяйственной деятельности)	*Освобождение от уплаты отчислений*	Пункт 34 Положения о порядке формирования доходов и расходования средств Республиканского дорожного фонда при Министерстве финансов Республики Узбекистан (приложение №3 к постановлению Президента РУз от 25.10.2006 г. №ПП-499)
Отчисления на развитие школьного образования	Доходы и поступления ННО (кроме полученных от предпринимательской деятельности)	*Освобождение от уплаты отчислений*	Пункт 5 Положения о порядке исчисления и уплаты обязательных отчислений на развитие школьного образования, утвержденного постановлением МФ и ГНК, зарегистрированным МЮ 31.01.2005 г. №1446
Единый социальный платеж	Предприятия, использующие труд инвалидов, работающих в специализированных цехах, участках и предприятиях	*Уплата единого социального платежа по ставке 4,7% от фонда оплаты труда инвалидов*	Пункт 8 Положения об исчислении, уплате и распределении единого социального платежа и обязательных отчислений и взносов на государственное социальное страхование, утвержденного постановлением МФ, МТСЗН, ГНК и правления ЦБ, зарегистрированным МЮ 6.04.2004 г. №1333

◆ **Кредиты и ссуды**

Кредиты и ссуды не являются привлекательным источником финансовой поддержки деятельности Ассоциации, так как некоммерческие цели деятельности могут усугубить финансовое положение Ассоциации при возврате заемных средств и процентов.

Однако, в связи с проведением производственной деятельности и появлением возможности реализации коммерческих проектов (в том числе путем учреждения специализированных дочерних структур), значительно превышающих бюджет Ассоциации и требующих собственных вложений, либо залога имущества, эта форма финансирования может развиваться.

В значительной степени это зависит от позиции коммерческих банков, которые признают Ассоциацию надежным и платежеспособным клиентом.

2.4. СТРУКТУРА УПРАВЛЕНИЯ

Независимо от того, к какой модели относится та или иная ассоциация и на какой стадии развития она находится, важной характеристикой, влияющей на эффективность ее деятельности, является стиль управления и лидерства в ассоциации.

Существуют три основных стиля управления ассоциацией[5], каждый из которых имеет свои преимущества и недостатки.

Эти стили включают в себя:

- управление, осуществляемое добровольцами;
- управление, осуществляемое профессиональным персоналом;
- модель сбалансированного лидерства (с разделением руководства между добровольцами и персоналом).

…Доходы от производственной и иной предпринимательской деятельности Ассоциации не могут перераспределяться между её членами и используются только для выполнения уставных задач; допускается использование общественными объединениями своих средств на благотворительные цели, даже если это не указано в их уставах…

Таблица 2.4.1. Стили управления в ассоциации

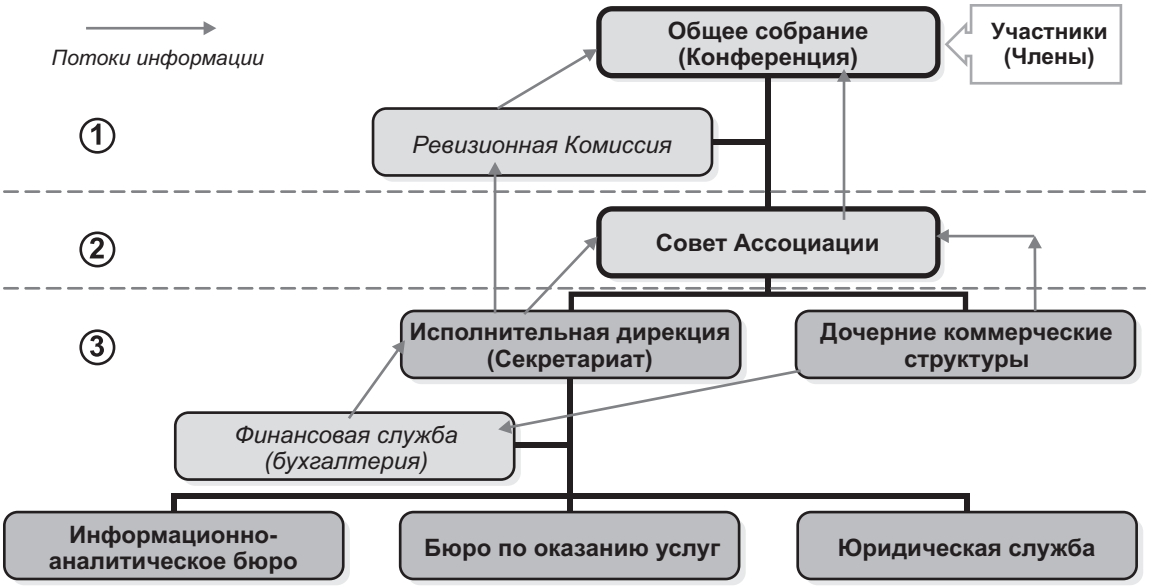
Стили управления	Преимущества	Недостатки
Управление добровольцами	- стимулирует интерес членов ассоциации к ее деятельности; - чувство гордости членов за свою ассоциацию; - более высокая чувствительность к потребностям членов; - более высокая степень осведомленности о потребностях членов.	- слабый рост членской базы и финансовых ресурсов; - длительный процесс принятия решения; - отсутствие организационного контроля; - частая смена политики, зависящая от выбора новых должностных лиц; - опережающий рост численности наемного персонала по сравнению с ростом членской базы.
Управление наемным персоналом	- опережающий рост членской базы по сравнению с ростом численности наемного персонала; - высокие темпы роста доходов ассоциации; - лучшая координация; - быстрое принятие решений; - контроль над ресурсами.	- снижение интереса членов ассоциации к её деятельности; - уменьшение чувства «причастности» к ассоциации; - трудности с вовлечением членов ассоциации в работу комитетов и комиссий; - возникает опасность непонимания и неправильной коммуникации между наемным персоналом и членами ассоциации.
Модель сбалансированного лидерства	- обладает всеми преимуществами двух предыдущих моделей; - наилучшим образом поддерживает стабильность наемного персонала и согласованность политики и руководства ассоциацией	- требует четкого разграничения обязанностей и ответственности главного выборного и главного штатного должностного лица; - сохраняется потенциальная возможность конфликта, связанная с их личностными характеристиками; - требует присутствия во главе ассоциации сильного и эффективного лидера.

[5] Согласно исследованиям Дж. Данлопа, который на протяжении 10 лет изучал 400 американских ассоциаций.

При определении наиболее эффективной модели ассоциации, рассмотренных в таблице 2.4.1, необходимо учесть их адаптацию к реальным условиям, имеющимся в регионе (отрасли).

Выбрать руководство можно несколькими способами. Некоторые ассоциации сначала собирают рабочую группу и назначают ее руководителей. Другие выдвигают кандидатов и проводят выборы. При этом член руководящего органа одного общественного объединения не может одновременно быть и членом руководящего органа другого общественного объединения.

Схема 2.4.1. Структура ассоциации



◆ **Совет Ассоциации**

Независимо от способа выбора руководства, рекомендуется для управления ассоциацией назначать Совет, который формируется из числа наиболее опытных и энергичных членов Ассоциации.

Состав Совета утверждается Общим собранием (или Конференцией) путем голосования. Для оптимальной деятельности совета его численность не должна превышать 5 человек. Это должна быть разносторонняя группа, которая сможет ставить и эффективно решать важные насущные вопросы. Помимо основных руководителей в совет директоров можно включить специалиста по финансовым вопросам, праву, а также заинтересованных представителей местной власти и деловых кругов.

Независимо от способа выбора руководства, рекомендуется для управления ассоциацией назначать Совет, который формируется из числа наиболее опытных и энергичных членов Ассоциации.

Целесообразно включение в состав совета деятелей движений и политических партий со схожими взглядами и программами, в особенности депутатов местного Кенгаша народных депутатов, Законодательной палаты и членов Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан.

Совет имеет совещательный (или рекомендательный) характер, разрабатывает общие стратегические цели и задачи, обсуждает текущие вопросы, проводит работу по подготовке Общих Собраний (или Конференций), осуществляет прием заявок на вступление в члены Ассоциации, определяет размер членских взносов, решает другие вопросы.

Руководит Советом Председатель, избираемый общим собранием (Конференцией) простым большинством голосов. Кандидат на данную должность в обязательном порядке представляет и оглашает программу действий на период своего председательства.

◆ **Ревизионная Комиссия**

Учет и проверку расходуемых средств осуществляет Ревизионная Комиссия, избираемая Общим собранием (или Конференцией) в составе 3 человек во главе с ее Председателем.

◆ **Исполнительный орган**

Исполнительным органом Ассоциации является Исполнительная дирекция или Секретариат во главе Директора (Секретаря Ассоциации), назначаемого Советом.

Исполнительная дирекция осуществляет оперативное управление текущей деятельностью Ассоциации и несет ответственность за выполнение возложенных на него задач. Исполнительный Директор (Секретарь Ассоциации) подотчетен Совету.

Ассоциация в порядке, определенном законодательством, осуществляет производственную и иную предпринимательскую деятельность и создает лишь в целях выполнения уставных задач предприятия и хозрасчетные организации (коммерческие дочерние предприятия), обладающие правами юридического лица. Эти структуры будут подотчетны Совету Ассоциации, однако, они периодически информируют финансовую службу о своей деятельности, осуществляют отчисления от полученных доходов на счет Ассоциации.

Штат оплачиваемых и неоплачиваемых должностей Ассоциации определяет Совет — исходя из финансовых возможностей и реальной необходимости.

Таблица 2.4.2.
Полномочия органов управления Ассоциации.

Орган управления	Полномочия
Общее собрание (Конференция)	− утверждение Устава, внесение изменений и дополнений в него; − избрание и освобождение от должности членов Совета; − избрание и освобождение от должности Председателя Совета; − избрание и освобождение членов Ревизионной комиссии; − утверждение планов и программ деятельности, отчетов о работе Председателя Совета Ассоциации, Исполнительного Директора (Секретаря) и Ревизионной комиссии; − утверждение Положения о членстве и других положений; − решение вопросов об образовании и изменении размеров специальных фондов Ассоциации; − принятие решения о реорганизации и ликвидации Ассоциации.
Совет	− подготовка и созыв годовых, внеочередных и чрезвычайных общих собраний членов Ассоциации (повестки дня); − утверждение списка членов Ассоциации, имеющих право на участие в общем собрании; − предварительное рассмотрение годового отчета о деятельности Ассоциации, баланса и смет расходов и представление их на утверждение Общему собранию; − утверждение положений о порядке оплаты труда работников исполнительного органа Ассоциации; − установление порядка использования Фондов Ассоциации; − подготовка предложений о формировании и создании специализированных комитетов и рабочих групп для проработки отдельных вопросов деятельности Ассоциации, назначение руководителей этих комитетов и групп; − создание филиалов, представительств, дочерних предприятий, принятие решения об участии в иных коммерческих и некоммерческих организациях; − утверждение размера членских и иных взносов, размеров скидок и надбавок по взносам для отдельных членов; − утверждение штатного расписания Ассоциации; − избрание и освобождение от должности Исполнительного Директора (Секретаря); − прием новых членов в состав Ассоциации; − исключение из состава членов Ассоциации.
Председатель Совета	− общее руководство работой Совета; − ведение заседаний Совета; − представление интересов Ассоциации в государственных и местных органах власти, в других организациях; − участие от имени Ассоциации в конгрессах, симпозиумах, конференциях и т.д.

Ревизионная Комиссия	– осуществляет функции внутреннего контроля за деятельностью Ассоциации в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, Уставом и Положениями; – по итогам деятельности за год или иной период осуществляет проверку (ревизию) финансово-хозяйственной деятельности; – запрашивает у должностных лиц органов управления документы о финансово-хозяйственной деятельности; – вправе потребовать созыва внеочередного Общего собрания членов Ассоциации.
Исполнительная дирекция	– реализация решений Совета и Общего собрания; – разработка и опубликование, в том числе в сети Интернет, материалов, необходимой для деятельности членов; – организация конгрессов, семинаров, форумов, конференций, выставок, направленных на совершенствование деятельности, связанных с основными задачами Ассоциации; – решение иных вопросов текущей деятельности Ассоциации, ее структурных подразделений и филиалов; – утверждение инструктивных материалов, положений о структурных подразделениях Ассоциации и ее филиалов; – принятие решений о предъявлении от имени Ассоциации претензий и исков к гражданам и организациям как в Республике Узбекистан, так и за ее пределами в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан; – представление интересов Ассоциации в различных государственных органах, организациях и ведомствах, а также других международных организациях, заключение договоров от имени Ассоциации; – распоряжение финансовыми средствами Ассоциации согласно утвержденного Советом ассоциации бюджета и сметы расходов; – подготовка отчетов о проделанной работе и представление их на утверждение Совету Ассоциации и Общему собранию членов Ассоциации.

2.5. ПРИВЛЕЧЕНИЕ НОВЫХ ЧЛЕНОВ АССОЦИАЦИИ

Большинство ассоциаций полагаются на устное распространение информации о себе через сотрудников и другие неформальные методы, однако с помощью нескольких простых и недорогих способов можно повысить интерес к своей организации, в числе которых:

- рассылка официальных объявлений о создании ассоциации городским или региональным представителям органов государственного и хозяйственного управления;
- обращение в средства массовой информации - телевидение, газеты и заслуживающие доверия новостные интернет-порталы - с просьбой рассказать об ассоциации;
- проведение корпоративного мероприятия, посвященного созданию ассоциации, с приглашением средств массовой информации и других заинтересованных сторон;
- обращение к субъектам экспортного сообщества, независимо от организационно-правовых форм с призывом вступить в ассоциацию в целях налаживания новых связей, получения новых возможностей и экономического роста.

…Самым эффективным способом привлечения внимания к своей ассоциации, и тем самым увеличения числа участников (членов), является доведение до потенциальных участников (членов) преимуществ и пользы от членства в Ассоциации.

◆ Привилегии для членов Ассоциации

Самым эффективным способом привлечения внимания к своей ассоциации, и тем самым увеличения числа участников (членов), является доведение до потенциальных участников (членов) преимуществ и пользы от членства в Ассоциации. Новые члены в Ассоциации должны найти единомышленников для формирования совместной стратегии решения вопросов, связанных с регулированием внешнеэкономической деятельности. Для этих целей рекомендуется организация минимального блока услуг, оказываемых каждому члену Ассоциации, это:

- беспрепятственно и на льготной основе пользоваться банком информационных материалов на любую интересующую его тему - как печатного, так и визуального (фото, таблицы) характера;
- получать бесплатную рассылку материалов по вопросам экспорта и ведения внешнеэкономической деятельности по электронной почте, а также на компакт-дисках в период проведения Общих собраний (Конференций);

- совершенствовать свои профессиональные навыки посредством участия в проводимых ежегодно (1-2 раза в год) специальных тематических семинарах, руководимых опытными членами и приглашенными профессионалами;
- пользоваться защитой Ассоциации в случае возможных конфликтных ситуациях и нарушения прав членов, от кого бы они ни исходили, своевременно и оперативно получать правовую и юридическую защиту.

Кроме того, Ассоциация совместно с органами ТПП может активно участвовать в становлении новых бизнес структур, особенно субъектов малого бизнеса, всячески содействуя и помогая в их первых шагах.

◆ Услуги

Другим важным аспектом в деле увеличения числа участников (членов) являются профессиональные услуги Ассоциации, оказываемые для экспортного сообщества. Предполагаемый минимальный перечень услуг Ассоциации приведен в таблице 2.5.1.

…Другим важным аспектом, в деле увеличения числа участников (членов) является профессиональные услуги Ассоциации, оказываемые для экспортного сообщества.

Услуги Ассоциации для участников (членов) должны предоставляться с определенной льготой (скидки, отсрочка платежа) или на безвозмездной основе.

◆ СМИ и издательская деятельность

Ассоциация вправе учреждать средства массовой информации и осуществлять издательскую деятельность в соответствии с законодательством.

Создание такой структуры обуславливается необходимостью распространения своевременной (в том числе оперативной) и качественной информации среди экспортного сообщества по основным вопросам и направлениям деятельности Ассоциации.

Основной продукцией, при этом, могут стать:

- Периодические обзоры по товарам и рынкам;
- Бюллетени цен на основных рынках;
- Материалы по проведению PR-компаний;
- Специализированные газеты (журналы) и др.

Помимо основной продукции издательство Ассоциации является наиболее востребованным в расширении спектра услуг, оказываемых Ассоциацией, и может стать стабильным источником доходов. Однако, данную структуру целесообразно организовывать в последнюю очередь.

Таблица 2.5.1.
Основные виды услуг Ассоциации экспортеров

ИНФОРМАЦИОННЫЕ	*Сведения о потенциальных компаниях-партнерах*	База по зарубежным компаниям в разрезе стран
		База по местным компаниям в разрезе областей
		База по предложениям о поставке товаров
	Создание баз данных по направлениям деятельности	Информационная база по основным уставным направлениям
		Распространение Пресс-релизов
		Сотрудничество со средствами массовой информации
	Информация о выставках, презентациях, форумах	Выставки, презентации, форумы за рубежом
		Выставки, презентации, форумы в Узбекистане
	Создание Интернет портала	Создание и постоянное обновление Веб-странички
		Создание и участие в Интернет портале экспортеров
КОНСАЛТИНГ	*Консультирование членов и других клиентов*	По нормативно-правовым вопросам
		По конъюнктуре цен и валютным вопросам
		По финансам и кредитным вопросам
	Аналитические обзоры	По требованиям внешних рынков к качеству, стандарты
		По импортным технологиям и оборудованию
		По техническим характеристикам экспортируемой продукции
		По конъюнктуре цен экспортируемой продукции
МАРКЕТИНГ	*Исследование целевых внешних рынков*	Обзор цен и конъюнктуры
		Подготовка предложений по новым рынкам экспорта
	Содействие в разработке экспортной стратегии	План продвижения продукции на внешние рынки
		Разработка плана PR-и рекламных мероприятий
ЮРИДИЧЕСКИЕ	*Предоставление комментариев и разъяснений*	По законодательству Узбекистана в области внешнеэкономической деятельности, таможенно-налогового регулирования, сертификации, стандартизации и др.
		По законодательству Узбекистана зарубежных стран в области внешнеэкономической деятельности, таможенно-налогового регулирования, сертификации, стандартизации и др.
	Юридическая защита членов	В случае возникновения конфликтных ситуаций членов Ассоциации с партнерами и органами управления
		В случае возможных судебных разбирательств как хозяйственного, так и уголовного характера

Особенностью экспорта является также то, что до 87% его объема приходится на восемь рынков: США, Японию, ЕС, Китай, Мексику, Южную Корею, Тайвань. При этом, около 60% всего агропродовольственного экспорта Канады поступает на рынок США.

Ряд крупных экспортеров объединены в независимый Канадский агропродовольственный альянс (Canadian agri-food Trade Aliance http://www.cafta.org/), задачей которого является лоббирование интересов экспортеров в парламенте, министерствах и международных организациях.

Международная практика

Канадская ассоциация экспортеров продовольствия (CFEA)

CFEA предлагает следующие:

Информационные услуги:

Центр информации «Clearinghouse» - своевременная информация о торговых выставках и миссиях.

Информационная сеть экспортных контактов - сведения о покупателях, брокерах и дистрибьюторах.

Справочник для членов - онлайн информация о потенциальных клиентах и покупателях.

CFEA E-новости - еженедельно обновляемая информация о тенденциях развития рынков и отраслей.

Обучение:

CFEA симпозиумы - расширение знаний начинающих экспортеров.

Основы экспорта - оказание содействия потенциальным экспортерам в развитии экспортной стратегии и изучении потенциальных рынков.

Экспортные операции и материально-технического обеспечение - изучение таких вопросов, как доступ на иностранные рынки, основы экспортной документации, финансирование экспорта и его материально-технического обеспечение, маркировка продукции и др.

Специальные рыночные симпозиумы – изучение определенных рынков, проблем и возможностей по входу на эти рынки.

Маркетинговая поддержка:

Координация торговых выставок - организация участия в разнообразных выставочных мероприятиях в США, странах Азии и Европы. Участие на торговых выставках или миссиях, организуемых CFEA, где предполагает для членов CFEA определенные скидки при отгрузке продукции, организации поездок и т.д.

Развитие торгового представительства – создание торговых представительств различного типа на рынках, вызывающих коммерческий интерес для членов CFEA.

Технические инструкции – оказание содействия и консультаций по вопросам соответствия техническим требованиям тех стран, куда намерены войти члены CFEA.

Программа маркировки - CFEA совместно с компанией «Канадские напитки и продовольствия» (FBC) предлагает внутреннее обслуживание маркировки, которое включает в себя: стандарты различных стран, одобренные Канадской пищевой группой; анализ маркировки (то есть расположение информации, размеров шрифта, и т.д). CFEA также сотрудничает с лабораториями для предоставления вышеуказанных услуг по льготным тарифам.

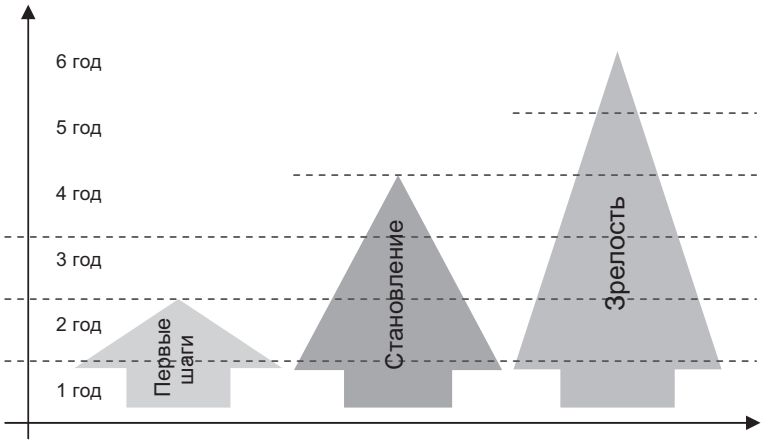
Программа развития бренда - CFEA работает с Канадскими торговыми компаниями и домами, специализирующимися на различных рынках (в том числе Японии), для обеспечения соответствия продукции и услуг канадских компаний требованиям иностранного покупателя. Торговые дома располагаются на территории зарубежных рынков и имеют необходимый опыт по оказанию содействия канадским компаниям-экспортерам при установлении связей с местными покупателями.

ГЛАВА 3. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ АССОЦИАЦИИ

3.1. ПЕРВЫЕ ШАГИ

Развитие Ассоциации подразумевает несколько этапов. Каждый этап призван решить свои стратегические цели и задачи, а структурную эволюцию любой ассоциации можно разделить на 3 этапа.

Схема 3.1.1. Этапы развития ассоциации



Начало функционирования:
Проведение учредительной Конференции и принятие Устава;
Прохождение государственной регистрации;
Разработка внутреннего Устава (Кодекса Чести) и Положений.

Пропаганда целей и задач Ассоциации среди:
Субъектов частного предпринимательства;
Органов государственного и хозяйственного управления;
Общественных и международных организаций.

Создание банка материалов:
Вопросы внешнеэкономической деятельности;
Законодательная и нормативно-правовая база;
Публикации и информационные ресурсы;
Специальная литература и описание прецедентов и т.д.

Формирование спектра и рынка услуг Ассоциации:
Создание функциональных подразделений;
Привлечение талантливых специалистов по направлениям.

Организация общеобразовательных процессов:
Подбор преподавательского состава для проведения семинаров;
Проведение специализированных семинаров по вопросам внешней торговли;
Поиск друзей, установление контактов с потенциальными партнерами, а также спонсорами.

Обретение общего видения Ассоциации:
Создание собственной электронной странички в сети Интернет (на узбекском, русском и английском языках);
Подключение всех членов к активному строительству Ассоциации.

На сегодняшний день в США:

- *насчитывается 147000 разнообразных ассоциаций, представляющих практически каждую профессию, отрасль, интерес и т.д.;*
- *девять из десяти взрослых американцев принадлежат хотя бы к одной ассоциации, а один из четырех – к четырем и более ассоциациям;*
- *ежегодно в США возникает около 1000 новых ассоциаций;*
- *численность наемного персонала ассоциаций США составляет 295000 человек;*
- *американские ассоциации ежегодно тратят 5,6 миллиарда долларов на печатные издания и публикации (из них 3,2 миллиарда долларов - только на печатную продукцию); практически все ассоциации (95%) выпускают периодические издания, 39% ассоциаций издают книги;*
- *2,2 миллиарда долларов ассоциации ежегодно расходуют на приобретение технологий;*
- *95% ассоциаций предлагают своим членам собственные образовательные программы;*
- *71% ассоциаций проводит отраслевые исследования или занимаются сбором статистических данных. Статистические данные, которыми располагают ассоциации, часто являются уникальными и не могут быть получены из других источников, поэтому и бизнес, и правительство весьма заинтересованы в собранных и накопленных ассоциациями статистических данных.*

Международная практика

С момента создания первой ассоциации в мире ассоциации прошли длительный путь структурной эволюции, которую можно разделить на следующие этапы:

1. Создание ассоциации

Группа людей, объединенных общим интересом и/или общей сферой/видом деятельности, собирается для обсуждения общих проблем и интересов. Со временем эти собрания формализуются, образуется ассоциация.

По мере роста и усложнения ассоциации ее процедуры, правила и юридический статус легализуются через Устав и Положения. На начальном этапе развития ассоциации эти Положения включают в себя подробное описание не только общих обязанностей и ответственности членов ассоциации, но также бюджетные процедуры и правила управления офисом. Это связано с тем, что функции управления ассоциацией осуществляются добровольцами, и подробные инструкции должны обеспечить гарантии преемственности в выполнении следующими добровольцами той деятельности, которой занимались их предшественники.

2. Появление наемного персонала

Первый наемный работник ассоциации часто называется Секретарем, и в его обязанности входит ведение учета членов ассоциации, оформление протоколов, осуществление финансового учета и оказание других видов помощи руководящему органу ассоциации.

Секретарь ассоциации может дополнительно нанять секретаря (обычного) для ответа на телефонные звонки и т.д.

По мере роста ассоциации к Секретарю присоединяются бухгалтер и сотрудник, занимающийся работой с членской базой ассоциации.

По мере развития технологии и усложнения торговли административные функции наемного персонала существенно расширяются.

Так, например, возникает должность Технического директора, осуществляющего мониторинг исследований, отслеживание технологических или торговых разработок в соответствующей сфере деятельности, организацию образовательных программ и т.д.

Технические директора, как правило, назначаются «с мест», а их полномочия не зависят от Секретаря ассоциации.

3. Появление в штате ассоциации функционального специалиста

По мере увеличения объема технической и административной информации спрос на коммуникации перерастает возможности ограниченного по численности наемного персонала ассоциации. Первым функциональным специалистом ассоциации часто становится специалист по публикациям.

Со временем, по мере расширения ассоциации, растет и углубляется профессиональная специализация персонала, который теперь выполняет функции от маркетинга и продаж до проведения исследований и управления собраниями.

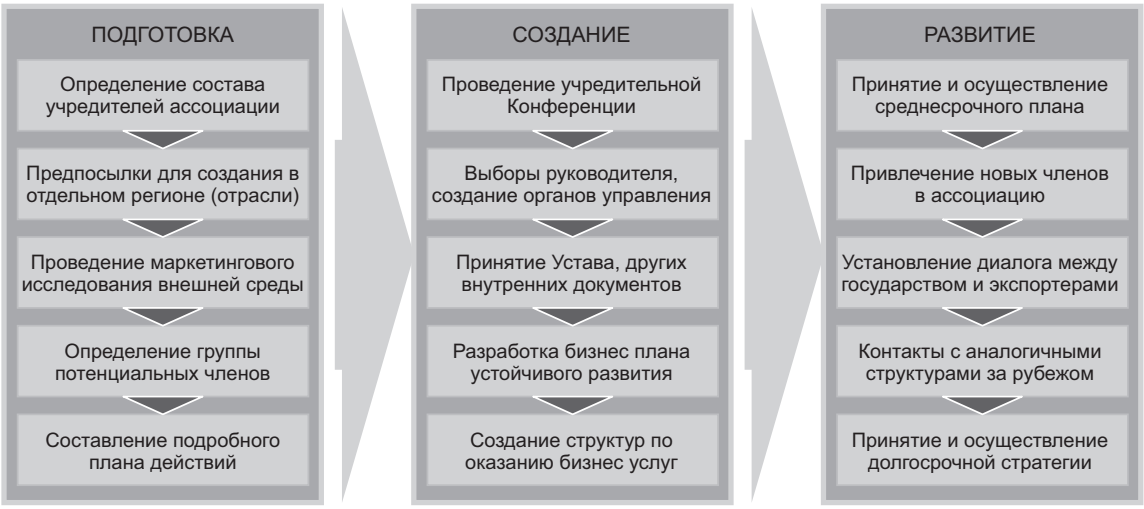
Возникают такие должности, как контролер (функции финансового контроля), директор по учету.

Кульминацией развития организационной структуры ассоциации является возникновение должности Исполнительного директора ассоциации. В последнее время, в связи с формальным расширением полномочий исполнительных директоров и их возросшей независимости от избираемых должностных лиц ассоциации, эта должность трансформируется в Исполнительного Вице-президента или Президента.

Во многих ассоциациях это лицо определяется как Главное штатное должностное лицо (CSO), отвечающее за операции и наемный персонал ассоциации. CSO является неофициальным членом Правления, обычно подбирается и назначается Правлением и несет основную ответственность за реализацию политики Правления.

Новейшей (по времени возникновения) и важнейшей для многих ассоциаций должностью является Директор по связям с правительством/властными структурами, отвечающий за влияние на правительство, предоставление экспертной информации, обеспечение соблюдения членами ассоциации законов и нормативных актов.

Схема 3.1.2. Эволюционные этапы создания Ассоциации экспортеров



3.2. СТАНОВЛЕНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Открытие представительств за рубежом. Изменение статуса из региональной организации в международную.

Качественное изменение в деятельности структурных подразделений Ассоциации, значительное улучшения качества оказываемых услуг.

Разработка принципов взаимоотношения: с органами государственного управления и субъектами предпринимательства.

Начало диалога с правительственными и законодательными организациями, союзами, фондами стран СНГ и дальнего зарубежья.

Широкомасштабная просветительская деятельность в СМИ. Открытие собственного информационного агентства (или участие в создании).

Все ассоциации являются негосударственными само-регулируемыми организациями.

Разработка и освоение новых тем, оценка новых явлений сквозь призму развития экспортоориентированной экономики.

Принятие резолюций и совместных заявлений Ассоциации в отношении тех или иных законодательных актов, принимаемых парламентариями Узбекистана и стран СНГ.

3.3. ВХОЖДЕНИЕ В ПЕРИОД ЗРЕЛОСТИ

Обретение своего лица. Завоевание авторитета в обществе. Реальное влияние на происходящие в экспортном сообществе процессы, принимаемые законы и т. д. и т. п.

Значительный количественный, а также качественный рост экспортеров.

Конечно, существуют и другие критерии определения «стадии зрелости» ассоциации. Однако приведенный выше структурный критерий является наиболее очевидным свидетельством того, что ассоциация достигла определенного уровня своего развития.

Среди крупных экспортных ассоциаций производителей можно отметить Канадскую федерацию по экспорту говядины, Совет провинции Принц Эдвард Айленд по картофелю, Ассоциацию производителей сои провинции Онтарио и др.

Среди экспортеров продуктов, полученных на основе переработки мяса, молока, масличных семян, следует отметить крупные канадские фирмы Maple Leaf Food, McCain Foods, Schneider Foods и инкорпорированные в Канаде американские компании Cargill, Pineer Hi-Bread International, ADM и другие.

Непосредственно консуль-тациями между бизнесом и правительством по вопросам международной торговой политики в сфере АПК занимается созданная предпринимателями Секторал-ь-ная консультационная группа по международной торговле (Agriculture, Food and Beverage Sectorial Advisory Group on International Trade), которая осуществляет на конфиденциальной основе консультации с Минсельхозпродом и Минторгом Канады по чувствительным для бизнеса вопросам в сфере международной торговли.

Международная практика

Основные элементы поддержки в Канаде экспорта продукции агропромышленного комплекса

Частные интересы канадских производителей и экспортеров продукции Канады удовлетворяются, в основном, через их отраслевые ассоциации или через специальные правительственные организации. К последним следует, прежде всего, отнести Канадский пшеничный комитет, являющийся национальным агентством по экспорту пшеницы и ячменя из западных провинций Канады.

Экспорт мягкой пшеницы из восточных провинций Онтарио контролируется Советом Онтарио по сбыту пшеницы. Канадская молочная комиссия регулирует экспорт молочной продукции, а федеральные агентства по сбыту яиц, индюшатины, бройлеров, цыплят -продукции птицеводства.

Выработку и координацию политики по регулированию внутреннего рынка и экспорта продукции АПК осуществляет функционирующий при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия и Министерстве международной торговли Канадский агропродовольственный сбытовой совет (http://www.camc-ccca.org/welcome-e.htm). Членами Совета являются президенты различных ассоциаций производителей, руководители федеральных и провинциальных управлений по вопросам сельскохозяйственной торговли и частных акционерных компаний аграрного сектора.

Для повышения эффективности оказания отечественным предпринимателям содействия в области развития экспорта канадским правительством была разработана и практически реализуется целевая программа «Сборная Канады» (http://exportsource.ca/gol/exportsource/site.nsf/). Программа представляет объединение усилий трех уровней исполнительной власти - федерального, провинциального/территориального, муниципального - и частного сектора Канады с целью помочь канадским компаниям, большинство которых относится к средним и мелким и у которых не хватает собственных сил и средств для выхода и закрепления на перспективных и малоосвоенных рынках. Под девизом «Сборной Канады», (http://www.teamcanada.gc.ca/links-en.asp) проходят и посещения перспективных для Канады рынков торговыми делегациями, состоящими из премьер-министра, премьеров провинций и федеральных министров экономического профиля, что придает частным компаниям, дополнительный вес и респектабельность в глазах потенциальных заказчиков, деловых партнеров, инвесторов.

Около 5% бюджета Министерства сельского хозяйства и продовольствия Канады в 2005/2006 году было выделено на расширение международных рынков для канадской продукции. В основном средства расходуются на обеспечение деятельности Агропродовольственной торговой службы (Agrifood Trade Service -ATS).

Основными направлениями деятельностью ATS по поддержке канадских экспортеров являются:

- Электронная информационная система (http://ats.agr.ca/), позволяющая заинтересованным компаниям получить информацию о международных продовольственных рынках, предстоящих торговых выставках и ярмарках, доступных программах содействия торговле;
- Программа по поддержке участия канадских компаний в международных сельскохозяйственных выставках;
- Образовательная программа «Форум по образованию в сфере международной торговли», которая состоит из восьми модулей: предпринимательство, маркетинг, финансирование торговых операций, логистика, доступ к рынку, конъюнктурные исследования, вопросы законодательства, менеджмент;
- Международная программа для агропродовольственного комплекса Канады, которая предназначена, в основном, для ассоциаций с целью их выхода и закрепления на международных рынках, и др.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

…Организация ассоциации с взаимной личной заинтересованностью является естественным ответом на существование общей потребности.

…Ассоциации на сегодняшний день являются весьма эффективной формой самоорганизации делового сообщества, могут с успехом представлять интересы их членов и участников в диалоге между бизнесом и властью.

Важно отметить, что ассоциации на сегодняшний день являются весьма эффективной формой самоорганизации делового сообщества, могут с успехом представлять интересы их членов и участников в диалоге между бизнесом и государственными органами. Этот вопрос остается актуальным для Узбекистана, где традиции активного участия представителей бизнеса в формировании рыночных отношений находятся в начальной стадии, а создание ассоциаций является одним из способов влияния на принимаемые решения с целью создания благоприятных условия для развития бизнеса.

Внешнеэкономический сектор играет все более важную роль в обеспечении стабильного роста национальной экономики Узбекистана и решении важных социально-экономических задач. В контексте дальнейшего развития экспортоориентированной экономики и расширения участия малого и частного предпринимательства во внешней торговле, совершенствование институциональных основ экспорта имеет ключевое значение.

Несомненно, создание новой организации в инфраструктуре внешней торговли Узбекистана в форме Ассоциации экспортеров потребует от учредителей больших усилий в связи с ее новизной.

Мы надеемся, что подготовленное Методическое пособие поможет потенциальным учредителям в деле качественного проведения подготовительной работы по созданию и организации эффективной деятельности Ассоциации экспортеров и будет способствовать дальнейшему развитию экспортного потенциала страны.

Желаем Вам успехов и процветания вашему бизнесу!

РЕСУРСЫ

ПЕРЕЧНИ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АКТОВ

Создание и функционирование негосударственных некоммерческих и общественных организаций

Законы Республики Узбекистан	Гражданский кодекс Республики Узбекистан от 29.08.1996 г.№257-I “О негосударственных некоммерческих организациях” от 14.04.1999 г. №763-I “Об общественных объединениях в Республике Узбекистан” от 15.02.1991 г. №223-XII “О Торгово-промышленной палате Республики Узбекистан” от 03.12.2004 г. №712-II “О внешнеэкономической деятельности” от 14.06.1991 г. №285-XII (Новая редакция от 26.05.2000 г. №77-II) “Об издательской деятельности” от 30.08.1996 г. №274-I
Решения Президента Республики Узбекистан	Указ “О совершенствовании механизма финансовой поддержки субъектов малого предпринимательства” от 23.12.2003 г. №УП-3367 Указ “О создании Торгово-промышленной палаты Узбекистана” от 07.07.2004 г. №УП-3453 Постановление “О сокращении видов и упрощении разрешительных процедур для осуществления предпринимательской деятельности” от 21.09 2005 г. №ПП-186 Постановление “О создании общественной образовательной информационной сети Республики Узбекистан” от 28.09.2005 г. №ПП-191
Решения Кабинета Министров Республики Узбекистан	Постановление «Об упорядочении регистрации уставов общественных объединений в Республике Узбекистан» от 12.03.1993 г. №132 Постановление «Об утверждении положения о регистрации символики общественных объединений, о порядке взимания и размерах сборов за их регистрацию» от 12.03.1993 г. №132 Постановление «О мерах по обеспечению организации деятельности Торгово-промышленной палаты Узбекистана» от 22.09.2004 г. №441

Регулирование внешнеэкономической и экспортной деятельности

Законы Республики Узбекистан	“Об экспортном контроле” от 26.08.2004 г. №658-II “О валютном регулировании” от 07.05.1993 г. №841-XII (Новая редакция от 11.12.2003 г. №556-II) “О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов” от 30.04.1998 г. № 611- I “О таможенном тарифе” от 29.08.1997 г. №470-I “О государственной таможенной службе” от 29.08.1997 г. №472-I “О государственной налоговой службе” от 29.08.1997 г. №474-I “О собственности в Республике Узбекистан” от 31.10.1990 г. №152-XII
Решения Президента Республики Узбекистан	Постановление “О создании Агентства по информационному обеспечению и содействию иностранным инвестициям “Узинфоинвест” от 06.02.2007 г. №ПП-578 Указ “О создании представительств Торгово-промышленной палаты Республики Узбекистан в зарубежных странах” от 07.06.2005 г. №УП-3617 Постановление «О мерах по упорядочению экспортно-импортных операций» от 11.03.2005 г. №ПП-26 Указ «О дополнительных мерах по стимулированию производителей экспортной продукции» от 05.06.2000 г. №УП-2613 Указ «О дополнительных мерах по стимулированию экспорта товаров (работ, услуг)» от 10.10.1997 г. №УП-1871 Указ «О совершенствовании системы управления в сфере внешних экономических и торговых связей, привлечения иностранных инвестиций» от 21.07.2005 г. №УП-3631 Указ «О мерах по дальнейшей либерализации внешнеторговой деятельности в Республике Узбекистан» от 26.09.2003 г. №УП-3321 Указ «О дополнительных мерах по стимулированию предприятий-производителей экспортной продукции» от 20.03.1996 г. №УП-1411. Указ «О мерах по обеспечению валютного контроля по экспортно-импортным операциям» от 20.04.1994 г. № УП-837

Решения Кабинета Министров Республики Узбекистан	Постановление “О создании единой автоматизированной информационной системы Государственного таможенного комитета Республики Узбекистан” от 28.09.2004 г. №450 Постановление “О создании китайско-узбекского совместного предприятия “Узбекская ярмарка” в Китайской Народной Республике” от 06.11.1999 г. №491 Постановление “О создании Национальной сети передачи данных и упорядочении доступа к мировым информационным сетям” от 05.02.1999 г. №52 Постановление “О создании Информационного агентства при Министерстве иностранных дел Республики Узбекистан” от 08.11.1995 г. №425 Постановление “О создании Республиканской инжиниринговой компании “Узинвестпроект” от 11.07.1995 г. №265 Постановление “О мерах по дальнейшему совершенствованию мониторинга экспортно-импортных операций» от 30.09.2003 г. №416 Постановление “О мерах по совершенствованию регулирования внешнеторговой деятельности» от 02.02.2001 г. №66 Постановление «О дополнительных мерах по либерализации внешнеторговой деятельности в Республике Узбекистан» от 31.03.1998 г. №137 Постановление «О дополнительных мерах по упорядочению экспортно-импортных операций» от 28.08.1995 г. №343 Постановление «О введении в действие механизма подтверждения обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор)» от 15.02.2005 г. №63 Постановление “О мерах по внедрению на предприятиях систем управления качеством, соответствующих международным стандартам» от 22.07.2004 г. №206 Постановление “О мерах по совершенствованию системы стандартизации, метрологии и сертификации продукции и услуг» от 03.10. 2002 г. №342 Постановление «О дополнительных мерах по упрощению процедуры сертификации продукций» от 06.07.2004 г. №318 Постановление “Об утверждении перечня продукции, подлежащей обязательной сертификации, порядка проведения сертификации, ввоза на территорию Республики Узбекистан и вывоза с ее территории товаров, для которых требуется подтверждение их безопасности» от 12.08.1994 г. №409 Постановление “О мерах по подготовке к сертификации товаров и введению штрихового кодирования продукции (товаров), производимых в Республике Узбекистан» от 21.04.1999 г. №188 Постановление «О мерах по дальнейшей либерализации валютного рынка» от 22.06.2001 г. №263 Постановление “О внесении изменений и дополнений в некоторые решения Правительства Республики Узбекистан, связанных с совершенствованием порядка заключения и оформления экспортно-импортных контрактов, заключаемых на биржевых торгах” от 29.05.2006 г. №96 Постановление “ О мерах по совершенствованию организации ярмарочной торговли” от 13.11. 2002 г №391. Постановление «О мерах по дальнейшему совершенствованию таможенно-тарифного регулирования» от 07.01 2004 г. №4 Постановление “О создании Агентства по рекламе и маркетингу текстильной продукции при Государственно-акционерной компании “Узбекенгилсаноат” от 13.08.2007 г. №171

Развитие предпринимательства, регионов и отраслей экономики

Законы Республики Узбекистан	“Об авторском праве и смежных правах” от 20.07.2006 г. №ЗРУ-42 “О гарантиях свободы предпринимательской деятельности” от 25.05.2000 г. №69-II “О лицензировании отдельных видов деятельности” от 25.05.2000 г. №71-II “Об иностранных инвестициях” от 30.04.1998 г. №609-I “О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках” от 27.12.1996 г. №355-I “О кооперации” от 14.06.1991 г. №295-XII “О защитных мерах, антидемпинговых и компенсационных пошлинах” от 11.12.2003 г. №554-II “О свободных экономических зонах” от 25.04.1996 г. №220-I “О биржах и биржевой деятельности” от 02.07.1992 г. №625-XII “О фермерском хозяйстве” от 30.04.1998 г. №602-I (Новая редакция от 26.08.2004 г. № 662-II)
Решения Президента Республики Узбекистан	Постановление “О создании предприятия с иностранными инвестициями “Дженерал Моторс Узбекистан” от 21.02.2008 г. №ПП-800 Указ “О создании Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан” от 11.05.2006 г. №УП-3751 Указ “О создании акционерного коммерческого банка “Микрокредитбанк” от 05.05.2006 г. №УП-3750 Указ «о совершенствовании системы органов хозяйственного управления» от 22.12.2003 г. № УП-3366 Указ “О создании Института мониторинга действующего законодательства при Президенте Республики Узбекистан” от 02.04.2005 г. №УП-3590 Указ “О создании Агентства по страховой защите частного предпринимательства и малого бизнеса” от 26.07.1995 г. №УП-1207 Постановление «О программе локализации производства готовой продукции, комплектующих изделий и материалов на базе местного сырья» от 22.06.2006 г. №ПП-386
Решения Кабинета Министров Республики Узбекистан	Постановление “О создании Государственной лизинговой компании “Узмелиомашлизинг”” от 21.12.2007 г. №266 Постановление “О создании специализированной лизинговой компании ОАО “УзМЕД-лизинг” от 13.11.2007 г. №236 Постановление “О создании Центра корпоративного управления” от 04.07.2003 г. №304 Постановление “О создании акционерной лизинговой компании “Узсельхозмашлизинг” от 30.10.1999 г. №486 Постановление “О создании в госкорпорации “Махаллий саноат” мощностей по производству пряжи и тканей шерстяных” от 08.01.1996 г. №14 Постановление «О мерах по привлечению инвестиций в текстильную отрасль республики» от 27.01. 2005 г. №38

ОБРАЗЦЫ УЧРЕДИТЕЛЬНЫХ ДОКУМЕНТОВ

Проект

ПРОТОКОЛ № 1
УЧРЕДИТЕЛЬНОЙ КОНФЕРЕНЦИИ
Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан

г. Андижан «___» _____ 200_ г.

Присутствовали учредители:
1._____
2._____
…..
Не менее 10 лиц.

Приглашены:
1._____
2._____
…..

Повестка дня:

1. Об избрании Председателя и Секретаря Учредительной Конференции.
2. О создании негосударственной некоммерческой организации «Ассоциация экспортеров _____области Республики Узбекистан».
3. О рассмотрении проекта устава Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан.
4. О приеме приглашенных на учредительную конференцию в Члены Ассоциации.
5. Об избрании Совета, Председателя Совета и Ревизионной комиссии Ассоциации.
6. О назначении ответственного лица за организационные действия, связанные с созданием и государственной регистрацией Ассоциация экспортеров _____области Республики Узбекистан.

<u>По первому вопросу</u>

Выступил: _____ (ф.и.о.).

Предложил: Избрать Председателем Учредительной Конференции _____(ф.и.о.), Секретарем Учредительной Конференции _____ (ф.и.о.).

Голосовали: «за» - единогласно.

ПОСТАНОВИЛИ: Избрать Председателем Учредительной Конференции _____(ф.и.о.), Секретарем Учредительной Конференции _____ (ф.и.о.).

<u>По второму вопросу</u>

Выступил: _____ (ф.и.о.), сообщил присутствующим о необходимости создания, целях деятельности, предполагаемой организационной структуре, программе деятельности и перспективах развития Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан.

Предложил: Создать в _____ области негосударственную некоммерческую организацию «Ассоциация экспортеров _____области Республики Узбекистан».

Голосовали: «за» - единогласно.

ПОСТАНОВИЛИ: Создать в _____ области негосударственную некоммерческую организацию «Ассоциация экспортеров _____области Республики Узбекистан».

<u>По третьему вопросу</u>

Выступил: _____ (ф.и.о.), представил вниманию присутствующих проект устава Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан и ознакомил присутствующих с его содержанием.

Предложил: Утвердить устав Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан.

Голосовали: «за» - единогласно.

ПОСТАНОВИЛИ: Утвердить устав Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан.

По четвертому вопросу

Выступил: _____ (ф.и.о.).

Предложил: Избрать приглашенных на учредительную конференцию в Члены Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан на основании личных заявлений.

Голосовали: «за» - единогласно.

ПОСТАНОВИЛИ: Избрать приглашенных на учредительную конференцию в Члены Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан на основании личных заявлений.

По пятому вопросу

Выступил: _____ (ф.и.о.).

Предложил: Избрать Совет Ассоциации в составе пяти человек:

1. _____ (ф.и.о.)
2. _____ (ф.и.о.)

….

Председателем Совета Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан избрать _____ (ф.и.о.).

Голосовали: «за» - единогласно.

ПОСТАНОВИЛИ: Избрать Совет Ассоциации в составе пяти человек:

1. _____ (ф.и.о.)
2. _____ (ф.и.о.)

….

Председателем Совета Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан избрать _____ (ф.и.о.).

….

Выступил: _____ (ф.и.о.).

Предложил: Избрать Ревизионную комиссию Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан в количестве трех человек:

1. _____ (ф.и.о.)
2. _____ (ф.и.о.)
3. _____ (ф.и.о.)

Голосовали: «за» - единогласно.

ПОСТАНОВИЛИ: Избрать Ревизионную комиссию Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан в количестве трех человек:

1. _____ (ф.и.о.)
2. _____ (ф.и.о.)
3. _____ (ф.и.о.)

По шестому вопросу

Выступил: _____ (ф.и.о.).

Предложил: Назначить _____ (ф.и.о.) ответственным за организационные действия, связанные с созданием и государственной регистрацией Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан.

Голосовали: «за» - единогласно.

ПОСТАНОВИЛИ: Назначить _____ (ф.и.о.) ответственным за организационные действия, связанные с созданием и государственной регистрацией Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан.

Секретарь Учредительной Конференции _____ (ф.и.о.)

Председатель Учредительной Конференции _____ (ф.и.о.)

Проект

«ЗАРЕГИСТРИРОВАН»	**«УТВЕРЖДЕН»**
Управлением юстиции _____области Республики Узбекистан	**Общим собранием учредителей Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан**
№_____	**Протокол № 1**
«___» _____ 200_ года	**от «___» _____ 200_ года**

УСТАВ
АССОЦИАЦИИ ЭКСПОРТЕРОВ
_____ОБЛАСТИ
РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Статья 1.Общие положения

1.1. Ассоциация экспортеров _____области Республики Узбекистан, именуемая в дальнейшем “Ассоциация”, создана на основании решения учредительного собрания №___ от “___” _____ 200_ года.

Статья 2. Наименование, местонахождение и срок деятельности Ассоциации

2.1. Наименование Ассоциации:
- на узбекском языке – O’zbekiston Respublikasi _____ viloyati eksportchilari Uyushmasi;
- на русском языке - Ассоциация экспортеров _____области Республики Узбекистан;
- на английском языке – Association of exporters of _____region of the Republic of Uzbekistan.

2.2. Местонахождение Ассоциации: (юридический адрес)

2.3. Ассоциация осуществляет свою деятельность на территории _____ (в соответствии со статусом).

Статья 3. Юридический статус

3.1. Ассоциация является добровольным объединением юридических и физических лиц, объединившихся в целях координации их деятельности, а также представления и защиты общих интересов.

Ассоциация объединяет юридические и физические лица, являющиеся субъектами внешнеэкономической деятельности и осуществляющие экспортную деятельность, а также отвечающие требованиям, определенным в Положении о членстве в Ассоциации.

3.2. Ассоциация в своей деятельности не преследует цели извлечения прибыли.

3.3. Ассоциация осуществляет свою деятельность в соответствии с Конституцией Республики Узбекистан, Законами “Об общественных фондах”, “О негосударственных некоммерческих организациях”, “О гарантиях деятельности негосударственных некоммерческих организаций”, другими актами законодательства Республики Узбекистан и настоящим Уставом.

3.4. Ассоциация приобретает права юридического лица с момента её государственной регистрации в порядке, установленном законодательством Республики Узбекистан, обладает обособленным имуществом, имеет самостоятельный баланс, расчетные счета в национальной и иностранной валюте.

Ассоциация может от своего имени приобретать имущественные и личные неимущественные права и обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Участники Ассоциации сохраняют свою самостоятельность и не несут ответственности по обязательствам Ассоциации.

3.5. Ассоциация имеет круглую печать, содержащую его полное фирменное наименование на государственном и английском языках.

3.6. Ассоциация вправе иметь штампы и бланки со своим фирменным наименованием, собственную эмблему, а также зарегистрированный в установленном порядке товарный знак и другие средства визуальной идентификации.

Статья 4. Цели, задачи и основные направления деятельности Ассоциации

4.1. Основной целью создания Ассоциации является участие в формировании экспортоориентированной структуры экономики Республики Узбекистан посредством усиления экспортного потенциала частного сектора и содействия предприятиям _____ области в продвижении товаров (работ, услуг) на внешние рынки.

4.2. Основными задачами создания и деятельности Ассоциации являются:

- участие в разработке и реализации региональных программ в области внешнеэкономической деятельности, стимулирования экспорта, привлечения иностранных инвестиций, либерализации внешней торговли, расширения и укрепления внешнеэкономических связей;
- содействие в реализации программ развития экспортного потенциала частного сектора, обеспечение его прав и экономических интересов;
- разработка и реализация мер, направленных на установление долгосрочных, устойчивых торгово-экономических и партнерских отношений своих членов с иностранными компаниями;
- осуществление, с привлечением профессиональных консалтинговых компаний, маркетинговых исследований целевых зарубежных рынков товаров (услуг), проведение глубокого анализа состояния и прогноза развития внешних рынков сбыта с целью содействия членам Ассоциации в разработке их экспортной стратегии;
- изучение, адаптация и внедрение международного опыта в области осуществления эффективной экспортной деятельности в местную практику;
- налаживание тесного сотрудничества с аналогичными профессиональными объединениями и организациями других стран;
- координация усилий членов Ассоциации по расширению их деловой активности, проведению рекламно-информационных мероприятий по продвижению собственной продукции на внешних рынках;
- содействие в расширении сотрудничества между членами Ассоциации;
- организация и участие Ассоциации и её членов во всех мероприятиях, связанных со сферой внешней торговли и экспорта, подготовка проектов для определения и осуществления целенаправленного развития экспортного потенциала частного сектора Республики Узбекистан.

4.3. Предметом деятельности Ассоциации является:

- участие в разработке нормативно-правовых документов, регулирующих сферу внешней торговли, экспортно-импортных операций;
- разработка предложений по либерализации внешней торговли, расширению и укреплению внешнеэкономических связей региона, развитию инфраструктуры экспорта;
- поднятие актуальных вопросов, возникающих в связи с осуществлением экспортной деятельности и внесение их для обсуждения в органы государственного и хозяйственного управления, международные организации, конгрессы, конференции, симпозиумы, форумы;
- предоставление в пределах своей компетенции членам Ассоциации комментариев и разъяснений по законодательству в области внешнеэкономической деятельности;
- консультирование своих членов по правовым, ценовым, валютным, финансовым, кредитным вопросам, требованиям внешних рынков к качеству, техническим характеристикам поставляемой на экспорт продукции;
- содействие членам Ассоциации в осуществлении внешнеэкономической деятельности, в поиске иностранных партнеров и анализе их надежности и деловой репутации, установлении долгосрочных, устойчивых торгово-экономических связей;
- содействие членам Ассоциации в разрешении международных экономических споров, в урегулировании в досудебном порядке хозяйственных споров в зарубежных странах;
- оказание методического и практического содействия в организации и функционировании служб маркетинга на предприятиях;
- осуществление с привлечением профессиональных консалтинговых компаний маркетинговых исследований, изучение потребностей и требований целевых зарубежных рынков товаров (услуг);
- на основе результатов маркетинговых исследований внешних рынков содействие членам Ассоциации в разработке экспортной стратегии, освоению производства экспортоориентированной продукции; оптимизации перевозок внешнеторговых грузов, проработке новых транспортных маршрутов с целью минимизации транспортных издержек и сокращения сроков доставки груза;
- регулярное информирование членов Ассоциации о документах и событиях, представляющих профессиональный интерес;
- изучение и обобщение положительного опыта работы отечественных и зарубежных компаний и распространение его среди членов Ассоциации;
- формирование рабочих групп для реализации различных программ и проектов с участием представителей членов Ассоциации, заинтересованных организаций и привлеченных экспертов;
- осуществление партнерских связей с иностранными и международными организациями, объединениями и ассоциациями, осуществляющими аналогичную деятельность;
- содействие в организации образовательных курсов и семинаров для повышения квалификации персонала служб ВЭД членов Ассоциации;
- создание собственного веб-сайта Ассоциации для всестороннего освещения её деятельности, и поддержки баз данных для членов Ассоциации по различным направлениям;
- информационно-аналитическая деятельность, издание сборников, книг и иных научно-информационных материалов;
- организация и проведение международных и республиканских выставок, конференций, конгрессов, семинаров, круглых столов, презентаций.

4.4. Ассоциация имеет право заниматься предпринимательской деятельностью, доходы от которой направляются исключительно на достижение основных целей и задач Ассоциации.

4.5. Для производственной и хозяйственной деятельности Ассоциация имеет право учреждать и быть Учредителем (акционером) предприятий на правах юридического лица, как на территории Республики Узбекистан, так и за ее пределами.

Статья 5. Права Ассоциации

5.1. В целях решения задач, стоящих перед Ассоциацией, она имеет право:
- открывать в установленном порядке любые счета в банках, в том числе валютные, передавать и акцептовать любые формы оплаты в соответствии с действующим законодательством;
- приобретать в собственность, брать и сдавать в аренду на территории Республики Узбекистан движимое и недвижимое имущество, имущественные права, интеллектуальную собственность;
- самостоятельно производить списание со своего баланса имущества, долгов, недостач, других потерь в соответствии с действующим законодательством;
- вступать в другие ассоциации, союзы, консорциумы, объединения;
- конвертировать свои средства через уполномоченные банки в соответствии с действующим порядком конвертации;
- самостоятельно планировать свою деятельность;
- учреждать средства массовой информации и осуществлять издательскую деятельность в установленном законодательством порядке;
- создавать предпринимательские структуры для выполнения уставных задач.

Статья 6. Члены Ассоциации

6.1. Членами Ассоциации могут быть юридические и физические лица, являющиеся субъектами внешнеэкономической деятельности и осуществляющие экспортную деятельность, а также отвечающие требованиям, определенным в Положении о членстве в Ассоциации.

6.2. Прием в члены Ассоциации осуществляется решением Совета Ассоциации на основании заявления кандидата и других документов, предусмотренных Положением о членстве в Ассоциации.

6.3. Члены Ассоциации имеют право:
- участвовать на Общих собраниях членов Ассоциации и принимать участие в голосовании по всем вопросам деятельности Ассоциации;
- представлять свои кандидатуры для избрания в руководящие органы Ассоциации;
- принимать участие в деятельности различных рабочих органов Ассоциации путем направления в органы своих квалифицированных представителей;
- получать нормативные, информационные и другие материалы Ассоциации;
- именоваться членом Ассоциации;
- получать и использовать профессиональный опыт и консультационную помощь специалистов Ассоциации, ее партнеров, советников и т. д.
- осуществлять мониторинг своих проектов при содействии Ассоциации;
- иметь доступ к аналитической и другой информации из информационной базы данных Ассоциации;
- пользоваться рекламной поддержкой Ассоциации в Узбекистане и за рубежом;
- принимать участие в презентационных, выставочных, образовательных и просветительских программах, организуемых Ассоциацией или при ее поддержке и участии;
- использовать по согласованию возможности и ресурсы членов Ассоциации в своей деятельности в рамках осуществления совместных проектов;
- пользоваться логотипом Ассоциации для укрепления имиджа собственной деятельности и своей репутации.

6.4. Участники Ассоциации обязаны:
- принимать активное участие в мероприятиях и проектах Ассоциации, поддерживать ее инициативы, направленные на раскрытие и усиление экспортного потенциала частного сектора региона;
- предоставлять Ассоциации полную информацию о своих достижениях, возможностях и т. д., которые способствовали бы повышению профессиональной репутации Ассоциации и её членов;
- содействовать в установлении контактов и связей с правительственными, неправительственными, общественными и прочими организациями с целью развития максимальной эффективности деятельности Ассоциации и ее членов;
- признавать настоящий Устав и Положения Ассоциации, выполнять решения Общего собрания Ассоциации;
- назначать своих полномочных представителей для участия в работе Общего собрания членов Ассоциации и ее рабочих органов;
- прилагать все усилия для достижения Ассоциацией своих целей;
- оплачивать установленные Общим собранием членов Ассоциации членские и иные взносы в счет Ассоциации и в ее специальные фонды в предусмотренные сроки;
- строго выполнять свои обязательства, оговоренные в соответствующих двусторонних документах о совместной деятельности.

6.5. Вывод из состава Ассоциации производится на основании:
- добровольного выхода члена из ее состава;
- в случае ликвидации организации - члена Ассоциации;

- по решению Общего собрания Ассоциации, если будет установлено, что член Ассоциации не выполняет своих обязанностей, предусмотренных настоящим Уставом, действует против интересов Ассоциации, или своими действиями угрожает интересам Ассоциации;
- членство в Ассоциации может прекращаться автоматически, если член Ассоциации не оплачивает свой членский взнос, спустя месяц после повторного напоминания об оплате.

Статья 7. Основные принципы деятельности Ассоциации

7.1. Ассоциации действует на основе своего Устава, утверждаемого Общим собранием членов Ассоциации. Организации, входящие в состав Ассоциации, сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность.

7.2. Члены Ассоциации вправе выйти из нее после выполнения ранее принятых на себя обязательств перед Ассоциацией, заранее уведомив об этом Совет Ассоциации не позднее, чем за три месяца до выхода. При этом членские взносы и иные вложения в Ассоциацию не возвращаются и претензии не принимаются.

7.3. Бухгалтерский учет в Ассоциации ведется в соответствии с действующими в Республике Узбекистан правилами. Операционный год в бухгалтерском учете начинается с 1 января календарного года.

7.4. Финансовая деятельность Ассоциации осуществляется в соответствии с законодательством Республики Узбекистан.

7.5. Ассоциация имеет право самостоятельно разрабатывать и утверждать финансовые планы, отражающие доходы и расходы Ассоциации в национальной и иностранной валютах, а также программы деятельности, текущие и перспективные планы своего развития.

Статья 8. Органы управления Ассоциации

8.1. Органами управления Ассоциации являются:
- Общее собрание;
- Совет Ассоциации;
- Исполнительная Дирекция.

Статья 9. Общее собрание членов Ассоциации

9.1. Высшим органом управления Ассоциации является Общее собрание.

9.2. Каждый член Ассоциации участвует, а юридические лица делегируют для участия в Общем собрании по одному представителю.

9.3. В случае отсутствия назначенного представителя, в Общем собрании может принимать участие другое лицо, которое должно иметь надлежащим образом оформленную доверенность.

9.4 Общее собрание членов Ассоциации созывается по мере необходимости, но не реже одного раза в год.

9.5. Дата проведения и повестка дня Общего собрания членов Ассоциации сообщается членам Ассоциации не позднее, чем за 30 дней до его проведения.

9.6. Повестка дня Общего собрания членов Ассоциации может включать кроме вопросов, предложенных Советом Ассоциации, также вопросы, предлагаемые членами Ассоциации.

9.7. Внеочередные общие собрания членов Ассоциации созываются для рассмотрения срочных вопросов, возникающих в процессе деятельности Ассоциации и выходящих за пределы компетенции Совета Ассоциации. Инициатива созыва внеочередного общего собрания членов Ассоциации может исходить от Совета Ассоциации или Ревизионной комиссии Ассоциации. При этом дата проведения внеочередного общего собрания сообщается членам Ассоциации не позднее, чем за 15 дней до его проведения.

9.8. Для рассмотрения вопросов, требующих безотлагательного решения, может быть созвано Чрезвычайное общее собрание. Повестка дня Чрезвычайного Общего собрания объявляется за 10 дней до его проведения и не подлежит обсуждению и изменению.

9.9. Чрезвычайное общее собрание членов Ассоциации может быть созвано по просьбе 2/3 членов Ассоциации с заранее зафиксированной повесткой дня.

9.10. Для ведения Общего собрания (в том числе внеочередного или чрезвычайного) избирается Председатель собрания, избираемый открытым голосованием из числа присутствующих членов Ассоциации.

9.11. К исключительной компетенции Общего собрания членов Ассоциации относятся следующие вопросы:
- утверждение Устава и внесение в него изменений и дополнений;
- избрание и освобождение от должности членов Совета Ассоциации;
- избрание и освобождение от должности Председателя Совета Ассоциации;
- избрание и освобождение от должности членов Ревизионной комиссии Ассоциации;
- утверждение планов и программ деятельности Ассоциации, отчетов о работе Председателя Совета Ассоциации, Исполнительного Директора и Ревизионной комиссии;
- утверждение Положения о членстве в Ассоциации и других положений;

- решение вопросов об образовании и изменении размеров специальных фондов Ассоциации, размеров скидок и надбавок по взносам для отдельных членов Ассоциации;
- реорганизация и ликвидация Ассоциации.

9.12. Общее собрание считается правомочным, если на нем присутствуют не менее 60 % членов Ассоциации.

9.13. Решения Общего собрания Ассоциации принимаются простым большинством голосов членов Ассоциации. При этом каждый член Ассоциации при голосовании имеет один голос.

9.14. Квалифицированное большинство голосов - не менее 3/4 от общего количества голосов членов Ассоциации, требуется при решении следующих вопросов:
- утверждение Устава Ассоциации и внесение в него изменений и дополнений;
- реорганизация и ликвидация Ассоциации.

Статья 10. Совет Ассоциации

10.1. В период между общими собраниями членов Ассоциации общее руководство деятельностью Ассоциации осуществляет Совет Ассоциации. Совет Ассоциации состоит из 5 человек, представленных членами Ассоциации и избираемых общим собранием членов Ассоциации сроком на 3 года.

10.2. К компетенции Совета Ассоциации относятся:
- созыв годовых, внеочередных и чрезвычайных общих собраний членов Ассоциации;
- подготовка повестки дня общего собрания членов Ассоциации;
- утверждение списка членов Ассоциации, имеющих право на участие в общем собрании;
- предварительное рассмотрение годового отчета о деятельности Ассоциации, баланса и сметы административно-хозяйственных расходов и представление их на утверждение Общему собранию;
- утверждение положений о порядке применения доплат и надбавок к должностным окладам, об установлении показателей, сроков и размеров премирования работников исполнительного органа Ассоциации;
- установление порядка использования Фондов Ассоциации;
- подготовка предложений о формировании и создании специализированных комитетов и рабочих групп для проработки отдельных вопросов деятельности Ассоциации, назначение руководителей этих комитетов и групп и представление их на утверждение Общему собранию;
- создание филиалов, представительств, дочерних предприятий, принятие решения об участии в иных некоммерческих и коммерческих организациях;
- утверждение размера членских и иных взносов;
- утверждение штатного расписания Ассоциации;
- назначение и освобождение от должности Исполнительного Директора Ассоциации;
- прием новых членов в состав Ассоциации;
- исключение из состава членов Ассоциации;
- поднятие актуальных вопросов, препятствующих экспортной деятельности перед государственными органами и организациями, а также международными организациями и представление проектов предложений по их решению.

Вопросы, отнесённые к компетенции Совета Ассоциации, не могут быть переданы на решение исполнительного органа Ассоциации.

10.3. Лица, избранные в состав Совета Ассоциации, могут переизбираться неограниченное количество раз.

10.4. Совет Ассоциации подотчетен Общему собранию членов Ассоциации.

10.5. Деятельность Совета Ассоциации возглавляет Председатель Совета, утверждаемый Общим собранием членов Ассоциации сроком на 3 года.

10.6. К компетенции Председателя Совета Ассоциации относится:
- руководство работой Совета Ассоциации;
- ведение заседаний Совета Ассоциации;
- представление интересов Ассоциации в государственных и местных органах власти, а также в международных организациях;
- участие от имени Ассоциации в конгрессах, симпозиумах, конференциях и т.д.

10.7. В случае отсутствия Председателя Совета Ассоциации, его функции осуществляет один из членов Совета.

10.8. Заседание Совета Ассоциации созывается Председателем Совета по его собственной инициативе, по требованию члена Совета Ассоциации, Исполнительного органа или Ревизионной комиссии Ассоциации.

10.9. Кворум для проведения заседаний Совета Ассоциации должен быть не менее семидесяти пяти процентов от числа избранных членов Совета.

10.10. Решения на заседании Совета Ассоциации принимаются большинством голосов присутствующих. При решении вопросов на заседании Совета Ассоциации каждый член Совета обладает одним голосом. В случае равенства голосов членов Совета Ассоциации голос Председателя Совета считается решающим.

10.11. Передача голоса одним членом Совета Ассоциации другому члену Совета не допускается.

10.12. На заседании Совета Ассоциации ведётся протокол. Протокол заседания Совета составляется не позднее десяти дней после его проведения. В протоколе заседания указываются:
- место и время его проведения;
- лица, присутствующие на заседании;
- повестка дня заседания;
- вопросы, поставленные на голосование, итоги голосования по ним;
- принятые решения.

10.13. Протокол заседания Совета Ассоциации подписывается председательствующим на заседании, который несёт ответственность за правильность протокола.

Статья 11. Исполнительная Дирекция Ассоциации

11.1. Исполнительным органом Ассоциации является Исполнительная дирекция, возглавляемый Исполнительным Директором, который назначается на должность Советом Ассоциации.

11.2. Исполнительный Директор подотчетен Совету Ассоциации и Общему собранию членов Ассоциации.

11.3. Исполнительный Директор осуществляет оперативное руководство текущей деятельностью Ассоциации и несет персональную ответственность за выполнение возложенных на него задач.

11.4. Права и обязанности Исполнительного Директора определяются действующим законодательством и договором, заключаемым им с Ассоциацией. Договор от имени Ассоциации подписывает Председатель Совета Ассоциации.

11.5. Исполнительный Директор формирует состав исполнительной дирекции Ассоциации, осуществляет прием и увольнение работников в соответствии с трудовым законодательством Республики Узбекистан.

11.6. К компетенции Исполнительного Директора относится:
- проведение в жизнь решений Совета Ассоциации и Общего собрания членов Ассоциации;
- разработка и опубликование методических пособий, рекламных материалов, справочников и другой литературы, необходимой для деятельности членов Ассоциации;
- организация конгрессов, семинаров, форумов, конференций, выставок, направленных на совершенствование деятельности, связанных с основными задачами Ассоциации;
- решение иных вопросов текущей деятельности Ассоциации, ее структурных подразделений и филиалов;
- предварительное рассмотрение вопросов, которые в соответствии с настоящим Уставом подлежат рассмотрению Советом Ассоциации и Общим собранием членов Ассоциации, и подготовка по ним соответствующих предложений и материалов;
- утверждение инструктивных материалов, положений о структурных подразделениях Ассоциации и ее филиалов;
- организация документооборота;
- рассмотрение кадровых вопросов;
- распоряжение финансовыми средствами Ассоциации, составление сметы расходов Ассоциации на предстоящий период и представление их на утверждение Совету Ассоциации;
- контроль за соблюдением Устава Ассоциации и выполнением решений Совета Ассоциации и Общего собрания членов Ассоциации;
- принятие решений о предъявлении от имени Ассоциации претензий и исков к гражданам и организациям как в Республике Узбекистан, так и за ее пределами в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан;
- представление интересов Ассоциации в различных государственных органах, организациях и ведомствах, а также других международных организациях, заключение договоров от имени Ассоциации;
- распоряжение финансовыми средствами Ассоциации согласно утвержденного Советом Ассоциации бюджета и сметы расходов;
- подготовка отчетов о проделанной работе и представление их на утверждение Совету Ассоциации и Общему собранию членов Ассоциации.

11.7. Персонал исполнительной дирекции Ассоциации, формируется исходя из целей и задач ее создания и функционирования, предусмотренных Уставом Ассоциации, и комплектуется из квалифицированных специалистов.

11.8. Размер заработной платы работников исполнительной дирекции Ассоциации устанавливается в соответствии со штатным расписанием и сметой расходов Ассоциации, утвержденной Общим собранием членов Ассоциации.

11.9. Социальная защита работников исполнительной дирекции Ассоциации осуществляется за счет средств, специального фонда социальной защиты работников в рамках утвержденной Общим собранием сметы расходов Ассоциации и в соответствии с законодательством Республики Узбекистан.

Статья 12. Имущество Ассоциации

12.1. Ассоциация может иметь в собственности здания, сооружения, жилые помещения, оборудование, инвентарь, денежные средства, в том числе в иностранной валюте, ценные бумаги и иное имущество.

12.2. Ассоциация отвечает по своим обязательствам своим имуществом, на которое, в соответствии с законодательными актами, может быть обращено взыскание.

12.3. Источниками формирования имущества Ассоциации могут быть:
- членские и иные взносы;
- единовременные и регулярные поступления от членов Ассоциации;
- добровольные имущественные взносы и пожертвования;
- доходы (прибыль), полученные от предпринимательской деятельности, используемые только для выполнения уставных целей;
- гранты, финансовая и техническая помощь международных организаций;
- другие поступления, не запрещенные законодательными актами.

12.4. Размер членских взносов устанавливается Общим собранием исходя из предстоящих расходов Ассоциации.

12.5. Члены Ассоциации могут периодически делать дополнительные взносы в специальные фонды, создаваемые для реализации конкретных задач и проектов сотрудничества по решению Общего собрания членов Ассоциации.

12.6. Члены Ассоциации берут на себя обязательства по своевременной оплате членских и иных взносов на счет Ассоциации в установленные Общим собранием сроки.

12.7. Члены Ассоциации имеют право передавать Ассоциации во временное пользование или безвозмездно свое имущество. Имущество, переданное Ассоциации только в пользование, возвращается в натуральной форме без вознаграждения.

12.8. Неиспользованные в текущем финансовом году средства изъятию не подлежат, переходят в следующий финансовый год и находятся полном распоряжении Ассоциации.

Статья 13. Учет и отчетность

13.1. Ассоциация, в лице Исполнительного Директора Ассоциации, ежеквартально предоставляет Совету Ассоциации отчеты о проделанной работе, о финансовом положении Ассоциации, включая баланс за отчетный период.

13.2. Контроль за деятельностью Ассоциации осуществляет Ревизионная комиссия, избираемая и утверждаемая Общим собранием членов Ассоциации.

13.3. На основании решения Общего собрания членов Ассоциации к проверке финансово-хозяйственной деятельности Ассоциации могут привлекаться независимые аудиторские службы.

Статья 14. Ревизионная комиссия Ассоциации

14.1. Ревизионная комиссия Ассоциации осуществляет функции внутреннего контроля за деятельностью Ассоциации, и в своей деятельности руководствуется законодательством Республики Узбекистан, настоящим Уставом и Положением о Ревизионной комиссии.

14.2. Ревизионная комиссия Ассоциации формируется из состава членов Ассоциации путем избрания, и утверждается Общим собранием членов Ассоциации сроком на 3 года.

14.3. Проверка (ревизия) финансово-хозяйственной деятельности Ассоциации осуществляется по итогам деятельности за год или иной период по инициативе Ревизионной комиссии или решению Общего собрания членов Ассоциации.

14.4. По требованию Ревизионной комиссии лица, занимающие должности в органах управления Ассоциации, обязаны представить ему документы о финансово-хозяйственной деятельности.

14.5. Ревизионная комиссия Ассоциации вправе потребовать созыва внеочередного Общего собрания членов Ассоциации.

Статья 15. Ответственность Ассоциации и ее членов

15.1. Ответственность Ассоциации ограничивается ее собственными средствами и принадлежащим ей имуществом, на которое по законодательству Республики Узбекистан может быть обращено взыскание. Государство, его органы и организации не отвечают по обязательствам Ассоциации, равно как она не отвечает по их обязательствам.

15.2. Ассоциация не отвечает по обязательствам своих членов.

15.3. Члены Ассоциации несут ответственность по обязательствам Ассоциации в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан.

Статья 16. Форс-мажор

16.1. Члены Ассоциации, освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение, а также за ненадлежащее исполнение своих обязательств, если они явились следствием обстоятельств непреодолимой силы, возникших в результате событий чрезвычайного характера (землетрясение, наводнение и другие стихийные бедствия, военные действия, восстания, постановления правительства, забастовки, производственная или транспортная авария и т.д.), которые они не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами.

Статья 17. Разрешение споров и применимое право

17.1. Все споры и разногласия, могущие возникнуть из настоящего Устава или в связи с ним, будут по возможности решаться путем переговоров и достижения взаимоприемлемых соглашений между членами Ассоциации. В случае невозможности достижения соглашения споры подлежат к рассмотрению в суде в соответствии с законодательством Республики Узбекистан.

17.2. Споры, возникающие по толкованию положений данного Устава, решений Общего собрания и Совета Ассоциации, разрешаются Общим собранием членов Ассоциации.

Статья 18. Уведомление и сообщения

18.1. Все уведомления и сообщения, направляемые в соответствии с настоящим Уставом или в связи с ним, осуществляются в письменной форме и считаются переданными надлежащим образом, если они посланы заказным письмом, телетайпом, телеграфом, телефаксом или доставлены по юридическим адресам членов Ассоциации.

18.2. Члены Ассоциации обязуются незамедлительно уведомлять друг друга, Исполнительного Директора Ассоциации об изменении своего юридического адреса или места проживания.

Статья 19. Реорганизация и ликвидация

19.1. Ассоциация реорганизуется по решению Общего собрания членов Ассоциации.

При реорганизации Ассоциации права и обязанности переходят к его правопреемникам в соответствии с законодательством Республики Узбекистан.

Ассоциация реорганизуется в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Узбекистан.

19.2. Ассоциация ликвидируется:
- по решению Общего собрания членов Ассоциации;
- по решению суда в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан;
- на других основаниях, предусмотренных действующим законодательством.

Ассоциация ликвидируется в соответствии с Гражданским Кодексом Республики Узбекистан.

19.3. При ликвидации Ассоциации, Общее собрание или орган, принявший решение о ликвидации, создают Ликвидационную комиссию, которая реализует комплекс мероприятий предусмотренных действующим законодательством Республики Узбекистан. Ликвидационная комиссия оценивает имущество Ассоциации, выявляет его дебиторов и кредиторов и расплачивается с ними, принимает меры к оплате долгов Ассоциации, составляет ликвидационный баланс и предоставляет его Общему собранию членов Ассоциации.

19.4. Имущество, переданное Ассоциации в пользование участниками, возвращается в натуральной форме без вознаграждения. Оценка стоимости имущества при ликвидации Ассоциации производится с учетом его физического и морального износа.

19.5. Имущество, оставшееся после удовлетворения требований кредиторов, не может быть распределено между членами Ассоциации, а также членами руководящих органов или работниками Ассоциации и используется в благотворительных целях.

19.6. Ассоциации считается ликвидированной с момента исключения его из государственного реестра. Расходы, связанные с прекращением деятельности Ассоциации покрываются за счет ее собственных средств.

Статья 20. Прочие условия

20.1. Дополнения и изменения к настоящему Уставу подлежат утверждению Общим собранием членов Ассоциации по правилам, предусмотренным настоящим Уставом и законодательством, с последующей государственной регистрацией. Изменения и дополнения настоящего Устава вступают в силу в порядке, предусмотренном законодательством.

20.2. Настоящий Устав вступает в силу с момента его государственной регистрации.

20.3. Настоящий Устав имеет обязательную силу для всех органов Ассоциации, членов Ассоциации, лиц, относящихся к персоналу исполнительной дирекции Ассоциации, и иных третьих лиц.

20.4. В случае, если отдельные правила, установленные настоящим Уставом, перестали действовать, остальные его положения сохраняют силу.

20.5. Вопросы, не разрешенные настоящим Уставом, разрешаются в соответствии с действующим законодательством Республики Узбекистан.

Проект

ПОЛОЖЕНИЕ О ЧЛЕНСТВЕ

в Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан

Положение о членстве в Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан разработано во исполнение ст.6 Устава Ассоциации экспортеров _____области Республики Узбекистан (далее - Ассоциация) и определяет порядок обретения и прекращение членства в Ассоциации, права и обязанности членов, порядок их учета и функции Совета Ассоциации по вопросам членства.

Термины, в настоящем положении употребляются в следующем значении:

Глава комиссии – лицо, которое координирует работу Комиссии по вопросам членства в Ассоциации и функции которого определены в Положении.

Заявитель – физическое лицо или трудовой коллектив, которые выразили желание вступить в Ассоциацию и подали соответствующее заявление в Совет Ассоциации в форме, установленной Правлением.

Кандидаты в члены Ассоциации - физическое или юридическое лицо, которые выразили желание быть членом Ассоциации и приобрести статус члена Ассоциации.

Положение – положение о членстве в Ассоциации экспортеров _____области Республики.

Комиссия – комиссия по вопросам членства в Ассоциации, является постоянно действующим органом Совета.

Статья 1. Членство в Ассоциации

1.1 Членами и кандидатами в члены Ассоциации могут быть граждане Республики Узбекистан, граждане других государств, независимо от политических и религиозных убеждений, пола, национальности, которые достигли восемнадцатилетнего возраста, которые разделяют принципы и задачи Ассоциации, признают и выполняют положение Устава Ассоциации, а также своевременно платят членские взносы.

1.2 Члены Ассоциации имеют равные права.

1.3 Членство в Ассоциацию является добровольным

1.4 Члены Ассоциации могут быть членами других общественных объединений.

1.5 Членство в Ассоциации индивидуальное.

Статья 2. Права и обязанности членов и кандидатов в члены Ассоциации

2.1 Члены Ассоциации имеют право:
- принимать участие в деятельности Ассоциации, управлении ее делами, в том числе путем обсуждения, голосование и принятие решений по всем вопросам ее деятельности.
- принимать участие и голосовать на Общем собрании Ассоциации по всем вопросам повестки дня.
- избирать и быть избранными к руководящим и ревизионным органам Ассоциации, вносить предложения относительно избрания руководящих органов Ассоциации.
- вносить на рассмотрение органов предложения и замечания относительно деятельности Ассоциации.
- получать информацию относительно деятельности Ассоциации, вносить предложения относительно улучшения деятельности ее органов.
- указывать в случае потребности на свою принадлежность к Ассоциации.
- пользоваться правовой защитой своих прав и законных интересов со стороны Ассоциации.
- инициировать создание структурных подразделений Ассоциации для выполнения уставных задач Ассоциации.
- принимать участие в конференциях, семинарах и других мероприятиях, которые организовываются и проводятся Ассоциацией на условиях, утвержденных Советом.
- пользоваться услугами и привилегиями Ассоциации, а также всеми видами информационной, консультативной, маркетинговой, юридической услугой, и другой помощи, которую может предоставить Ассоциация, на условиях, утвержденным Советом.
- свободно выходить из состава членов Ассоциации, подав письменное заявление о выходе.
- получать методическую и организационную помощь в реализации проектов, одобренных органами Ассоциации.
- члены Ассоциации пользуются другими правами, предусмотренными законодательством, Уставом Ассоциации и внутренними документами Ассоциации.

2.2 Члены Ассоциации обязаны:
- придерживаться требований Устава и настоящего Положения.
- своевременно платить членские взносы, размер которых устанавливается Советом.
- оказывать содействие Ассоциации в достижении ее цели и задач.
- не совершать действия, которые наносят вред Ассоциации и вред ее репутации.

– в пределах своих возможностей проводить работу относительно пропаганды целей и задач Ассоциации.
– информировать органы Ассоциации об известных им фактах, которые могут повлиять на деятельность Ассоциации, а также о фактах нарушения Устава и других внутренних документов Ассоциации.

2.3 Кандидаты в члены Ассоциации имеют все права и обязанности, предусмотренные Уставом, Положением и внутренними документами Ассоциации для членов Ассоциации, кроме ограничений в голосовании на Общем Собрании Ассоциации и в праве избирать и быть избранными к органам управления и контроля Ассоциации.

Статья 3. Порядок приема в Ассоциацию

3.1 Прием в члены и в кандидаты в члены Ассоциации осуществляется на основании письменного заявления заявителя в Совет Ассоциации.

3.2 К заявлению добавляется анкета экспортера, копия первой и второй страницы паспорта и копия страницы паспорта где указана прописка, по желанию, а также фотография заявителя размером 3х4.

3.3 Заявление по установленной форме с добавленными документами, указанными в п. 3.2 присылается заказным письмом в Ассоциацию или подается лично.

3.4 Комиссия в десятидневной срок с даты предоставления заявления готовит свой вывод относительно возможности приема заявителя к Ассоциации.

3.5 Вывод Комиссии учитывается при принятии Советом решения о приеме или отказе в приеме в Ассоциацию, но не является решающим.

3.6 Совет принимает решение о приеме или отказе в приеме в члены или в кандидаты в члены Ассоциации не позже, чем в месячный срок с даты предоставления заявления. Совет принимает решение путем голосования.

3.7 По получении решения Совета о принятии в члены или в кандидаты в члены заявитель платит вступительный и ежегодный членский взнос и предоставляет Совету копию платежного документа об оплате средств.

3.8 В случае удовлетворения Советом заявления заявителя о вступлении в члены Ассоциации между Советом и новым членом Ассоциации заключается – «Соглашение о членстве». После заключения данного соглашения новый член Ассоциации платит вступительный и членский взнос, согласно условий заключенного соглашения.

3.9 Форма «Соглашения о членстве» устанавливается и утверждается Советом.

3.10 После приобретения членства в Ассоциации члену Ассоциации выдается удостоверение члена Ассоциации. Форма удостоверения утверждается Советом.

Статья 4. Учет членов

4.1 Учет членов и кандидатов в члены Ассоциации осуществляется Комиссией.

4.2 На каждого члена и кандидата в члены Ассоциации ведется карточка персонального учета согласно форме, утвержденной Советом. Комиссия дополнительно ведет электронный учет членов (реестр членов Ассоциации) согласно форме, утвержденной Советом.

Статья 5. Прекращение членства в Ассоциации

5.1 Членство в Ассоциации прекращается в случаях:
– добровольного прекращения членства в Ассоциации;
– исключение из Ассоциации.

5.2 Добровольное прекращение членства в Ассоциации осуществляется путем представления письменного заявления в Совет. Решение Совета в случае добровольного прекращения членства не требуется.

5.3 В случае добровольного прекращения членства в лицо имеет право повторно вступить в Ассоциацию на условиях, предусмотренных Уставом Ассоциации и настоящим Положением.

5.4 Члена Ассоциации может быть исключено из Ассоциации решением Совета при наличии одной из ниже перечисленных оснований:
– невыполнение уставных обязанностей, в том числе нарушения Устава, а также невыполнение решений Совета или нарушения правил и норм, принятых Ассоциацией, которые являются обязательными для всех членов;
– распространение сведений, которые не соответствуют действительности или изложены неправдиво и наносят ущерб интересам и/или деловой репутации Ассоциации;

5.5 Членство в Ассоциации прекращается в случаях:
– несоблюдение членом Ассоциации стандартов этического и профессионального поведения.
– нарушение обязанностей относительно уплаты вступительных и ежегодных членских взносов.

5.6 Решение об исключении члена из Ассоциации может быть обжаловано в общих собраниях членов Ассоциации. Решение общих собраний членов Ассоциации является окончательным.

5.7 Исключение члена из Ассоциации лишает его права на повторное вступление в Ассоциацию.

5.8 В случае добровольного прекращения членства в Ассоциации или исключение члена из Ассоциации или автоматического прекращения членства, имущество и средства (в том числе взносы), переданные таким членом в собственность Ассоциации, возвращению не подлежат.

5.9 Положение этой статьи в полной мере распространяются на кандидатов в члены Ассоциации.

Статья 6. Комиссия по вопросам членства в Ассоциации

6.1 Комиссия является постоянно действующим органом Совета, созданным с целью оперативного рассмотрения вопросов, связанных с приемом в Ассоциацию и исключение из Ассоциации.

6.2 При осуществлении своей деятельности Комиссия руководствуется действующим законодательством Республики Узбекистан, Уставом, Положением и выполняет следующие задачи:
- подготовка выводов для Совета относительно приема заявителей в Ассоциацию;
- проверка документов, которые предоставляются при вступлении в Ассоциацию;
- подготовка выводов для Совета относительно исключения членов кандидатов из Ассоциации;

6.3 Выводы Комиссии носят рекомендательный характер.

6.4 При выполнении своих задач Комиссия имеет право направлять запросы заявителям (членам Ассоциации, кандидатам в члены Ассоциации) с целью получения необходимой информации, документов, материалов для подготовки выводов относительно возможности их приема в Ассоциацию (исключение из Ассоциации).

6.5 Глава Комиссии Назначается Советом.

6.6 Плановые заседания Комиссии проводятся по графику, утвержденному Комиссией. В случае необходимости Глава Комиссии может сзывать внеплановые заседания.

6.7 Заседание Комиссии является легитимным, если на нем присутствуют 2/3 её членов.

6. 8 Решение на заседаниях Комиссии принимаются простым большинством голосов.

Статья 7. Порядок утверждения, внесение изменений и дополнений в это Положение

7.1 Положение утверждается Общим собранием членов Ассоциации.

7.2 По решению Общего собрания членов Ассоциации в настоящее Положение могут быть внесены изменения и дополнения.

ПОЛЕЗНЫЕ КОНТАКТЫ

ТПП в Узбекистане и представительства за рубежом

Торгово-промышленная палата Республики Узбекистан	Ташкент, ул.Бухоро, 6 Тел.: +998 (71) 232-09-01 Факс: +998 (71) 232-09-03	Web: www.chamber.uz E-mail: info@chamber.uz		
Регионы Узбекистана	*Адреса*	*Контактные телефоны*		
	(почтовый и E-mail)	*Код*	*Телефон*	*Факс*
Каракалпакстан	г.Нукус, ул. А. Темур, 112 а qr@chamber.uz	612	7707102	7707106
Области:				
Андижанская	г.Андижан, ул. Навои, 122 an@chamber.uz	742	2981102	2981106
Бухарская	г.Бухара, ул. Мустакиллик, 1а bx@chamber.uz	652	7701102	7701106
Джизакская	г.Джизак, ул. Ш.Рашидова, 63 jz@chamber.uz	722	7717102	7717106
Кашкадарьинская	г.Карши, ул. Мустакиллик, 3 qd@chamber.uz	752	7711102	7711106
Навоийская	г.Навои, ул. Меморлар, 33 nv@chamber.uz	4362	7703102	7703106
Наманганская	г.Наманган, ул. У.Носир, 7 na@chamber.uz	692	2231102	2231106
Самаркандская	г.Самарканд, ул.М.Улугбек,148 sn@chamber.uz	662	2101102	2101106
Сурхандарьинская	г.Термез, ул. Ф.Ходжаева,14 sd@chamber.uz	762	7708102	7708106
Сырдарьинская	г.Гулистан, ул. Мустакиллик, 35 sr@chamber.uz	672	2211102	2211106
Ташкентская	г.Ташкент, ул. Лисунова, 68 tv@chamber.uz	371	1509102	1509106
Ферганская	г.Фергана, ул. М.Косимова, 58 fa@chamber.uz	732	2297102	2297106
Хорезмская	г.Ургенч, ул. Ал-Хоразмий, 30 xz@chamber.uz	362	7705102	7705106
Город Ташкент	г.Ташкент, ул.Мовараунахр,14 tn@chamber.uz	371	1503102	1503106
Зарубежные представительства и торговые дома				
Европейский Союз	г. Брюссель, Бельгия	info@chamberuz.eu		
Республика Корея	г. Сеул	krcgroup_korea@hotmail.com		
Китай	г. Гуанчжоу	uz.palata.china@gmail.com		
Япония	г. Осака	umid@k-saray.com		
Российская Федерация	г. Москва	b_urdashev@mail.ru		
Торговый дом «Бухара»	г. Москва	golib@bukhara-moscow.ru		
Торговый дом «Сырдарья»	г. Москва	haydarov_is@mail.ru		
Торговый дом «Джизак»	г. Пермь	jz@chamber.uz		

Внешнеторговые предприятия Узбекистана

ГАВК «Марказсаноатэкспорт»	Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 75 Тел.: +998 (71) 238-54-00 Web: www.mse.uz Факс: +998 (71) 238-54-04 E-mail: mse@mseuz.com
ГАВК «Узинтеримпэкс»	Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 75 Тел.: +998 (71) 268-77-42 Web: www.uzinterimpeks.uz Факс: +998 (71) 268-77-33 E-mail: info@uzintreimpeks.uz
ГАК "Узпроммашимпэкс"	Ташкент, ул.Буюк Ипак Йули, 75 Тел.: +998 (71) 238-54-57 Web: www.upm.uz Факс: +998 (71) 238-57-58 E-mail: marketing@upm.uz
ГАВК «Узмарказимпэкс»	Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 75 Тел.: +998 (71) 238-53-00 Web: www.uzmarkazimpex.com Факс: +998 (71) 268-75-55, 238-53-33 E-mail: info@uzmarkazimpex.com, cotton@uzmarkazimpex.com
ОАО «Узинкомцентр»	Ташкент, ул.А.Темура, 107-А Тел.: +998 (71) 238-58-00 Web: www.uik.uz Факс: +998 (71) 238-08-71 E-mail: info@uik.uz

Профильные министерства, агентства и ведомства

Министерство внешних экономических связей, инвестиций и торговли	100029 г. Ташкент, ул. Шевченко, 1 Тел. : +998 (71) 238-50-00 Web: www.mfer.uz Факс: +998 (71) 239-17-51 238-52-00 E-mail: secretary@mfer.uz
Министерство иностранных дел	100029 г. Ташкент, ул. Узбекистанская, 9 Тел. : +998 (71) 233-64-75 Web: www.mfa.uz Факс: +998 (71) 259-15-17 E-mail: rnews@mfa.uz
Министерство юстиции	100047 г. Ташкент, ул. Сайилгох, 5 Тел.: +998 (71) 233-13-05 233-50-39 Web: www.minjust.uz Факс: +998 (71) 233-51-76 E-mail: info@minjust.gov.uz
Государственный комитет по статистике	100077 г. Ташкент, ул. Буюк Ипак Йули, 63 Тел. : +998 (71) 150-50-01 Web: www.stat.uz Факс: +998 (71) 150-50-08 E-mail: gks@stat.uz
Государственный комитет по демонополизации, развитию предпринимательства и конкуренции	100011 г. Ташкент, ул. Навои, 18-А Тел. : +998 (71) 239-83-45 259-15-42 Web: www.antimon.uz Факс: +998 (71) 239-46-70 E-mail: devonhona@antimon.uz
Государственный налоговый комитет	100011 г. Ташкент, ул. А. Кодирий, 12-А Тел.: +998 (71) 244-98-98 Web: www.soliq.uz Факс: +998 (71) 244-89-12 E-mail: solik@mail.st.uz
Государственный таможенный комитет	100003 г. Ташкент, пр-т Узбекистанский, 3 Тел.: +998 (71) 120-76-31 Web: www.customs.uz

Торговые советники в посольствах Узбекистана за рубежом и торговые представительства

Афганистан	14 house, 13 Street Wazir Akbar Khan, Kabul (109320) 2300124, 2301520
Бельгия	Av. F. Roosevelt 99, B-1050 Brussels, Belgium Факс (8 10 322) 6723946, 6612059 E-mail: consulate@uzbekistan.be embassy@uzbekistan.be
Великобритания	41, Holland Park, W11 3RP, London Факс (8 10 44 0207) 2297029 E-mail: info@uzbekistanembassy.uk.net
ФРГ	Perleberger Strasse 62, 10559 Berlin, Germany Факс (8 10 4930) 39409862, 39409821 E-mail: botshaft@uzbekistan.de
Индия	EP 40, Dr. S. Radhakrishan Marg, Chanakyapuri, New Delhu, 1110021 Факс (8 10 9111) 24670773, 24670899
КНР (Китай)	Beijing, 100600 st. Sanlitun, Beixiao gie h 11 Факс (8 10 8610) 65326304 E-mail: embassy@public.fhnet.cn.net
Южная Корея	1376-1, Seocho 2 dong, Seocho-Ku, Diplomatic Center, Room 701, Seoul, Korea. Факс (8 10 082 02) 5780576
Латвия	11 Elisabetas street, room 11, LV-1010 Riga, Latvia Факс (8 10 371) 7322306 E-mail: posoluz@apollo.lv
Российская Федерация	109017 Москва, Погорельский переулок, дом 12. Факс (8 095) 2388318 E-mail: embuz@rinet.ru
США и Канада	1746 Massachusetts Avenue, NW, Washington, D.C. 20036, USA Факс (8 10 1 202) 2936804 E-mail: embassy@uzbekistan.org
Турция	Willy Brant sok., No 13, chankaya/Ankara Факс (8 10 90312) 4427058 E-mail: uzbekembassy@yahoo.com
Украина	01901 г. Киев, ул. Владимировская, 16 E-mail: rukievem@ukrpack.net
Франция	22, Rue de Aguesseau 75008, Paris, France Факс (8 10 331) 53300354 E-mail: Ambassade.ouzbekistan@wanadoo.fr
Япония	5-11-8 Shimomeguro, Meguro-Ku, Tokiy 153-0064 Факс (8 10 813) 37605950 E-mail: uzembas@gw2.gateway.ne.jp

ИНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ

Зарубежные ассоциации экспортеров

www.varpe.ru	Всероссийская ассоциация рыбохозяйственных предприятий, предпринимателей и экспортеров
www.ascond.ru	Ассоциация предприятий кондитерской промышленности «АСКОНД»
www.primbiznes.ru	Приморская ассоциация лесопромышленников и экспортеров леса” (ПАЛЭКС)
www.lotpp.ru	Ассоциация экспортеров и импортеров при ТПП Ленинградской области
www.primpalex.ru	Российская ассоциация экспортеров леса
www.uaie.org	Украинская ассоциация импортеров и экспортеров
www proapk.com.ua	Всеукраинская ассоциация экспортеров мясной и молочной продукции
www.souz-atameken.kz	Зерновой Союз Казахстана
www.expolink.org	Египетская ассоциация экспортеров “ExpoLink”
www.asocolflores.org	Колумбийская ассоциация экспортеров цветов - Асоколфлорес
jpeakobe@lime.ocn.ne.jp	Японская ассоциация экспортеров жемчуга
www.prgmea.org	Пакистанская ассоциация изготовителей и экспортеров одежды
www.sbea.org.us	Ассоциация экспортеров малого бизнеса США
www.tfoc.ca	Канадская ассоциация экспортеров
www.cfea.com	Канадская ассоциация экспортеров продовольствия
www.bexa.co.uk	Британская ассоциация экспортеров
www.czechtrade.cz/ru	Ассоциация чешских экспортеров
www.ourmetals.com	Стамбульская ассоциация экспортеров минералов и металлов
www.turkisholiveoilandolives.com	Ассоциация экспортеров оливкового масла и растительных масел Турции
www.nzfea.com	Ассоциация экспортеров цветов Новой Зеландии
www.ahea.com	Австралийская ассоциация экспортеров сельхозпродукций
www.iopea.org	Индийская ассоциация экспортеров масличных семян
www.cbea.com	Карибская ассоциация экспортеров банана
www.tea-india.org	Индийская ассоциация экспортеров чая
www.singaporefva.com	Сингапурская ассоциация импортеров и экспортеров плодов и овощей

	Органы по экспорту и импорту крупных внешнеэкономических партнеров (стран) Узбекистана
www.exportsupport.ru	Поисковый портал Министерства экономического развития и торговли Российской Федерации
www.tpprf.ru	Торгово-промышленная палата Российской Федерации
www.cci.by	Торгово-промышленная палата Республики Беларусь
www.cci.kz	Торгово-промышленная палата Республики Казахстан
www.ucci.org.ua	Торгово-промышленная палата Украины
www.jetro.go.jp	Японская организация по развитию внешней торговли (JETRO)
www.kotra.org	Агентство по развитию торговли и инвестициям Кореи (KOTRA)
www.e-turkey.org	Торговая площадка Турции
www.ec21.com	Всемирная торговая площадка Кореи EC21
www.made-in-china.com	Торговая площадка для покупателей и поставщиков, производителей товаров из Китая
www.indiamart.com	Торговая площадка Индии
www.worldchambers.com	Официальный портал торговых палат мира для развития международной торговли
www.smetradecenter.net	Торговый центр Центральной Азии
www.etrade.com	Одна из крупнейших мировых торговых площадок
www.bloomberg.com/markets	Обзор мировых котировок на товары, услуги, ценные бумаги и прочие
www.forbes.com **www.k2kapital.com**	Новости о тенденциях развития мировых рынков
www.europages.com	Европейский бизнес справочник
www.commerce.com.tw	Азиатская торговая площадка
www.exim.uz	Национальная экспортная площадка Узбекистана
www.dgmarket.uz	Национальная тендерная площадка Узбекистана

БИБЛИОГРАФИЯ

1. Гражданский Кодекс Республики Узбекистан. Часть первая. Глава 4. Утвержден Законом Республики Узбекистан от 21.12.1995 г. № 163-I.
2. Таможенный Кодекс Республики Узбекистан. Утвержден Законом Республики Узбекистан от 26.12.1997 г. № 548-I.
3. Налоговый Кодекс Республики Узбекистан. Утвержден Законом Республики Узбекистан от 25.12.2007 г. № ЗРУ-136.
4. Закон Республики Узбекистан «Об общественных объединениях в Республике Узбекистан» от 15.02.1991 г. № 223-XII.
5. Закон Республики Узбекистан «О негосударственных некоммерческих организациях» от 14.04.1999 г. № 763-I.
6. Закон Республики Узбекистан «О гарантиях деятельности негосударственных некоммерческих организаций» от 03.01.2007 г. № ЗРУ-76.
7. Совместное Постановление Кенгаша Законодательной Палаты Олий Мажлиса Республики Узбекистан и Кенгаша Сената Олий Мажлиса Республики Узбекистан «О мерах по усилению поддержки негосударственных некоммерческих организаций, других институтов гражданского общества» от 03.07.2008 г.
8. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об упорядочении регистрации уставов общественных объединений в Республике Узбекистан» от 12.03.1993 г. № 132.
9. Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан «Об утверждении положения о регистрации символики общественных объединений, о порядке взимания и размерах сборов за их регистрацию» от 12.03.1993 г. № 133.
10. Герчикова И.Н., Международные экономические организации: регулирование мирохозяйственных связей и предпринимательской деятельности, Москва, Изд-во АО «Консалтбанкир», 2000.
11. Жданова И.Ф., Браслова И.Н., Русско-английский внешнеторговый и внешнеэкономический словарь, 3-е издание, Москва, 1998.
12. «Бизнес-ассоциация 21 века – Программа будущего», ЦМЧП, 1997.
13. Уолтер Шо. «Справочник лидера Российской ассоциации»,
14. Walter Schaw, CAE, “International Handbook on Association Management”, ASAE, 1998.
15. Walter Schaw, CAE, “International Handbook on Association Management”, ASAE, 1998.
16. Uzbekistan Economy. Statistical and analytical Review for the year 2003. CEEP. USAID. 2004
17. Uzbekistan Economy. Statistical and analytical Review for the year 2004. CEEP. USAID. 2005
18. Uzbekistan Economy. Statistical and analytical Review for the year 2005. CEEP. USAID. 2006
19. Узбекистан – обзор политики социальных и структурных реформ, Всемирный Банк, Доклад от 25 августа 1999 года.
20. Как делать бизнес в Азии. Япония, Южная Корея, Китай, Вьетнам. http://www.goldbook.ru/books/business_asia.html
21. Кокин А.С., Левиков Г.А., Экспорт товара: купля-продажа, перевозка, страхование, банковские сделки, Москва, Спарк, 2005.
22. Покровская В.В., Международные коммерческие операции и их регламентация. Внешнеторговый практикум. Москва, 1996.
23. Стровский Л.Е., Внешнеэкономическая деятельность предприятия. Основы: Учебник для вузов. Москва, 1996.
24. Чернышев С.В., Генеральное соглашение по тарифам и торговле. Закон и бизнес. Серия: международные документы. Санкт-Петербург, 1994.
25. Шмиттгофф К.М., Экспорт, право и практика международной торговли. М.: 1993.

26. Развитие экспорта Узбекистана: создание благоприятной среды и эффективных институтов, Центр экономических исследований и ПРООН, Ташкент 2006.

27. Тохтабаев Т.Р., Гребенюк Т.В., Слепков Е.К., Хохлянцев И.М., Биржевая торговля на Узбекской республиканской товарно-сырьевой бирже: Сборник комментариев с приложением нормативно-правовых документов. Ташкент 2006.

28. Деловая среда в Узбекистане глазами представителей малого и частного предпринимательства (2001-2005 г.) МФК, Вашингтон, 2002-2006.

29. Центральная Азия. Как Увеличить Выгоды от Торговли Посредством Регионального Сотрудничества в Сферах Торговой Политики, Транспорта и Таможенного Транзита, АБР, Манила, 2006.

30. Reforming the Inspections System in Uzbekistan, IFC and ECO. Switzerland, November 2005.

31. Clemens G., Beyond Borders: Reconsidering Regional Trade in Central Asia. Working Paper No 95, EBRD, December 2005.

32. Uzbekistan Trade Statistics with EU, EU DG Trade, 15 September 2006.

33. Doing Business in Uzbekistan, Baker & McKenzie, Tashkent, January 2005.

34. Peterson D., Wang T., Should Uzbekistan Diversify Exports? The pro-arguments. May 26, 2004.

35. Jagoe J., Export Sales & Marketing Manual, 19th Edition, 2006, Export Institute, Minneapolis, Minnesota.

ДЛЯ ЗАМЕТОК

Как создать региональные и отраслевые ассоциации экспортеров в Узбекистане

Переводчик: ООО “Хизматлар дунёси”
Компьютерная верстка: Якубов А.Э.
Корректор: Рўзматов Р.

Сдано в набор 21.11.2008 г.
Подписано в печать 26.11.2008 г.
Формат 60x84 1/16.
Печ. лист 12,0. Заказ № 630. Тираж 1000 экз.

Отпечатано в ООО “Принт-Медиа”.
г. Ташкент, ул. Узбекистан Овози, 32.

(Для бесплатного распространения)