



**Население покупает акции ПИФов, ПИФы покупают акции приватизированных предприятий. Этому процессу был посвящен брифинг для журналистов в Республиканском биржевом центре.**

Начальник управления реализации акций ПИФов М. Б. Хамидуллин подробно ознакомил присутствующих с осуществлением на практике программы ПИФов. Он подчеркнул, что эта программа разворачивается в полном масштабе. 15 ПИФов и 29 управляющих компаний получили лицензии Центра по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг.

ПИФы появляются не только в столице, но и областных центрах — Кашире, Намангане, Андижане и других городах республики.

Наша газета подробно рассказывала о сути и значениях ПИФов, которые призваны волечь все население республики в рынок ценных бумаг. Коротко напомним, что же такое ПИФ.

Государство в лице Госкомимущества Республики Узбекистан придает огромное значение программе ПИФов, являющейся одним из ключевых звеньев разгосударствления и приватизации. Создана рабочая группа для осуществления данной программы. Контроль за ее выполнением возложен на Центр по координации и контролю за функционированием ценных бумаг при Госкомимуществе Республики Узбекистан. Министерству юстиции предписано осуществлять государственную регистрацию ПИФов. Госкомимущество совместно с Министерством финансов, Министерством юстиции разрабатывают и утверждают нормативные документы, регулирующие деятельность ПИФов. Национальный депозитарий «ВАКТ» обеспечивает разработку и внедрение единой

### ЦЕННЫЕ БУМАГИ

ПИФов. Во многом это будет зависеть и от работы дистрибуторов — распространителей, а именно фондовых магазинов, брокерских контор, коммерчес-

ческими бумагами никто не смог воспользоваться.

М. Б. Хамидуллин пояснил, что система защиты акций tatsächlich продумана. Суть заключа-

## В ИНТЕРЕСАХ ВСЕГО НАСЕЛЕНИЯ

### Началось распространение акций приватизационных инвестиционных фондов (ПИФов)

новой депозитарной технологии для обслуживания ПИФов. По-

мимо перечисленных организаций, в реализации проекта участвуют управляющие компании, формирующие пакеты ценных бумаг ПИФов, управляющие инвестициями ПИФов, фондовые магазины, распространяющие акции ПИФов, банки, обслуживающие ПИФы, и, наконец, самый главный участник — население Республики Узбекистан — акционеры ПИФов, без участия которых невозможна вся программа.

И вот наступил момент осуществления программы ПИФов на практике. ПИФы «Камалак», «Фойон» и «Капитал-Инвест», а также их управляющие компании первыми заявили о себе — и весьма успешно начали продажу акций через свои фондовые магазины. Кстати, один из ПИФов только в первый день продал свою акцию на 200 тысяч сумов. В целом объем средств, поступивших от продажи акций ПИФов, исчисляется сотнями тысяч сумов.

Не секрет, что степень готовности ПИФов принять участие в первом (милитом) аукционе по продаже акций приватизированных предприятий к аукциону могут быть допущены управляющие компании только тех ПИФов, акции которых были размещены среди населения в разы не менее учредительного взноса.

На брифинге было пояснено, что в качестве защитных мер ПИФы призывают участников в первом (милитом) аукционе по продаже акций приватизированных предприятий, поскольку каждый держатель акций заинтересован, чтобы его

акции в том, что владелец акции не держит ее за себя. Покупатель акции выдается сертификат, а сама акция хранится в компьютерной памяти в депозитарии «ВАКТ». Сертификаты тоже будут изготавливаться с определенной степенью защиты, но это не играет первостепенную роль. В случае утери сертификата акции не теряются. Просто при представлении документа, удостоверяющего личность, будет выдаваться дубликат сертификата. А самой акции никто, кроме ее владельца, воспользоваться не сможет.

Вообще надо сказать, что для акционеров ПИФов созданы очень благоприятные условия. Хотя бы начать с того, что эти акции продаются только по nominalной стоимости, 100 сумов за акцию. Правда, здесь есть ограничение: гражданин имеет право приобрести не более 100 акций одного ПИФа. Но если он желает иметь больше акций, то может еще столько же приобрести у другого ПИФа. Так что ограничение носит довольно мягкий характер.

Но тут возникает еще один вопрос: не может ли среди брекеров состояться спор, при котором акции одного предприятия будут с ходу раскуплены, а акции другого так и останутся

на рынке. На брифинге возник вопрос в качестве защитных мер, поскольку каждый держатель акций заинтересован, чтобы его

### ОПТИМИСТЫ РЫНКА

## БЫТЬ СРЕДИ ПЕРВЫХ

### позволяют шахтерам «Каульды» принципы их руководителя

Имя Х.А. Ризаева, директора рудника «Каульды» в Алматы, известно каждому. О нем и о его рабочих говорят с уважением и некоторой долей зависти. Еще бы — в то время, когда многие добывающие предприятия большую часть сил тратят на преодоление трудностей переходного периода, «Каульды» работает на перспективу, имея хорошую для этого основу.

По итогам, например, октября план сдачи рудником «первого металла» составил 133,9 процента. Темпы роста по добыче руды к этому же периоду прошлого года исчисляются 138,7 процентами. Годовой производственный план выполнен уже вдвадцати числах ноября — такова одна сторона дела, выраженная цифрами.

Стабильная выплата зарплаты трудовому колективу, постоянное материальное содействие, оказываемое каждому из работающих, в частности, предпринятие взло на себя содержание детей сотрудников в детских садах — другая сторона, за которой стоит уже не только сухие отчетные данные, но и конкретная забота о людях. Из бесед с Х. А. Ризаевым я вынесла для себя несколько основных положений, которые, на мой взгляд, имеют большое значение для успешной работы рудника и которые могли бы служить наставлениями глаз в книге, действительно важной для каждого руководителя.

«Устами подчиненного гласит... идея, — так можно озаглавить одну из них.

— В работе рудника есть множество тонкостей, с которыми хорошо знакомы лишь специалисты. Ценное предложение может поступить от каждого из них, нужно только внимательно слушать людей и оперативно решать, как найти идеи практическое применение, — считает директор.

— Взять, к примеру, наш вариант снижения себестоимости добычи руды. Одни из опытнейших работников А. Айтигулов предложил для изготовления бетонных креплений капитальных выработок использовать недорогое сырье, являющееся отходами месторождения «Караахан». Эта технология, хорошо зарекомендовавшая себя, теперь применяется у нас постоянно.

Или та же инициатива заместителя директора П. Полкового. Благодаря ему у нас ни в этом, ни в будущем году не будет «окна», т.е. промежутка в цикле работ по добыче руды. (Здесь нужно отметить, что для эффективной деятельности любого рудника необходимо одновременно с добычей вести и подготовку так называемого «промежуточного рудного тела»). До разведки запасов руды, которой руководил П. Полковой на одном из участков — «Южный Каульды», — и позволила обеспечить дополнительные десятки тысяч тонн сырья.

Таким образом, от каждого, кто трудится в коллективе, можно получить максимальную отдачу. Но прежде чем требовать от людей, руководителю должен обеспе-

чить им условия работы.

«Пожимай мозолистую руку рабочего, почтуй свой дух» — следующая аксиома руководителя.

...Несколько лет назад в одной из шахт рудника «Каульды» произошло несчастье. Случайность, от которой, увы, не может уберечь даже самое пунктуальное соблюдение правил техники безопасности, привела к тому, что рабочий Олег Горшков оказался на больничной койке. Парни грохнули не просто инвалидность, а и жизнь без движения. Все три голы, которые прошли с того страшного дня, люди, работавшие с О. Горшковым вместе, включая директора рудника, были рядом. Для шахтеров, чья работа всегда сопряжена с риском, характеристика готовности представить плечо, протянуть руку помощи, горнякам-камкаундистам эта черта присуща в особенности.

«Нужно знать, чем живут твои рабочие, какие проблемы их волнуют, что происходит в их душах, только тогда ты сможешь рассчитывать на их поддержку, на то, что, в общем-то, они не подведут», — говорит Х. Ризаев. Не для красного слова, а для того, чтобы отразить настояще положение дел, скажем, что если к кому-то из работников рудника приходит беда, делят ее на всех горючие. Ни одного уважаемого (и как искаженного) не было с начала этого года на предприятии. Люди — а зарабатывают работающие не превышает 40 лет, — дорожат местом, потому что знают — здесь дорожат ими. «Из любого положения можно найти выход» — кredo, способствующее успеху.

Возможно, что-то, читая этот материал, скажет: конечно, мол, золото оно и есть золото — производя такую продукцию в их душах, только тогда ты сможешь рассчитывать на их поддержку, на то, что, в общем-то, они не подведут», — говорит Х. Ризаев. Не для красного слова, а для того, чтобы отразить настояще положение дел, скажем, что если к кому-то из работников рудника приходит беда, делят ее на всех горючие. Ни одного уважаемого (и как искаженного) не было с начала этого года на предприятии. Люди — а зарабатывают работающие не превышает 40 лет, — дорожат местом, потому что знают — здесь дорожат ими. «Из любого положения можно найти выход» — кredo, способствующее успеху.

Возможно, что-то, читая этот материал, скажет: конечно, мол, золото оно и есть золото — производя такую продукцию в их душах, только тогда ты сможешь рассчитывать на их поддержку, на то, что, в общем-то, они не подведут», — говорит Х. Ризаев. Не для красного слова, а для того, чтобы отразить настояще положение дел, скажем, что если к кому-то из работников рудника приходит беда, делят ее на всех горючие. Ни одного уважаемого (и как искаженного) не было с начала этого года на предприятии. Люди — а зарабатывают работающие не превышает 40 лет, — дорожат местом, потому что знают — здесь дорожат ими. «Из любого положения можно найти выход» — кredo, способствующее успеху.

Возможно, что-то, читая этот материал, скажет: конечно, мол, золото оно и есть золото — производя такую продукцию в их душах, только тогда ты сможешь рассчитывать на их поддержку, на то, что, в общем-то, они не подведут», — говорит Х. Ризаев. Не для красного слова, а для того, чтобы отразить настояще положение дел, скажем, что если к кому-то из работников рудника приходит беда, делят ее на всех горючие. Ни одного уважаемого (и как искаженного) не было с начала этого года на предприятии. Люди — а зарабатывают работающие не превышает 40 лет, — дорожат местом, потому что знают — здесь дорожат ими. «Из любого положения можно найти выход» — кredo, способствующее успеху.

А. ХАТАМОВ,  
соб. корр. «Народного слова».

### ФОТОРЕПОРТАЖ



## У ПЕКАРНИ ФИРМЕННЫЙ МАГАЗИН

На полках магазина, что в самом центре Тойтепе, мы насчитали двадцать сортов хлеба. Аппетитные булочки, давно забытые сушки, привлекательные лепешки, хорошо пропеченные буханки... Покупателей много, все довольны качеством изделий, их ассортиментом. Такое нечасто встречается в крупных магазинах. Понтиперсовались у продавцов:

— Продобный выбор всегда или по какому-либо поводу?

— А вы почаще заходите и сами убедитесь, — ответила замдиректора Клара Шамилданова. — Наш магазин — фирменный, хлебозавод акционерного потребительства «Уртачирик».

Речи заглянули на само предприятие. Бросились в глаза чистота, порядок, высокая организация труда. Директор завода Миродил Мирсултанов встретил около хлебозавода из проверяющих из администрации.

— Пребывание волжен получить изделия высокого качества, поэтому хочу еще раз убедиться, насколько чистота и порядок в заводе соответствует стандартам.

— Надо сказать, что мы на предприятии стараемся приобрести запасных частей к агрегатам, в обновлении оборудования, в бесперебойном обеспечении мукой.

Надо сказать, и сам коллектив завода стремится высокую держать марку предприятия.

А. ХАТАМОВ,  
соб. корр. «Народного слова».

Ташкентская область.

НА СНИМКАХ: директор завода Миродил Мирсултанов (справа) и мастер хлебного цеха Аскар Эргашев проверяют качество изделий перед отправкой в торговлю; в этих емкостях надежно хранится мука; на тестомесильном участке; в фирменном магазине пекарни.

Фото В. БАСКАКОВА.

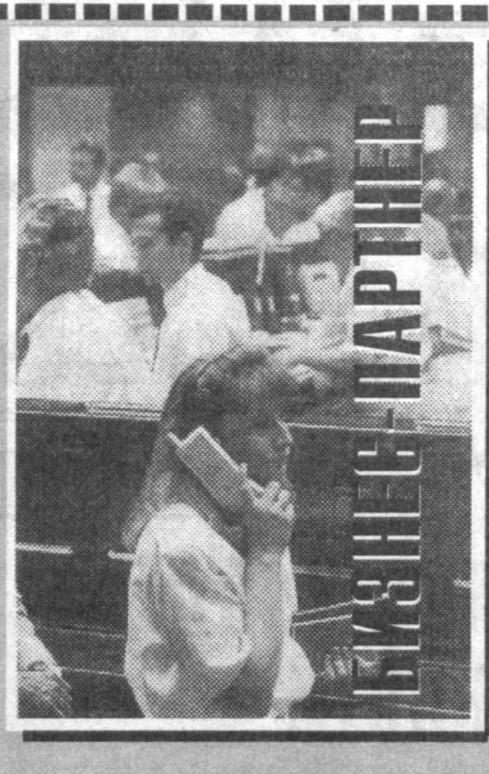


## НОВЫЙ ОБЛИК КИЕТА

В древнем кишилаке Киет Шаватского района уделяется большое внимание развитию социальной инфраструктуры. В настоечное время здесь действуют более 37 малых предприятий, на которых трудятся 500 жителей кишилака. Только в филиале кишилакской фабрики обеспечены работой почти 50 человек.

Все более увеличивается вклад предпринимателей и хозяев частных предприятий в экономическое развитие села. За счет своих средств они открывают торговые точки и предприятия сервиса, цехи по переработке сырья.

(УзА)



## НА ВКУС И ЦВЕТ...

Учеными Самаркандского кооперативного института проведен необычный социологический опрос. Он предваряет Республиканскую программу создания современного таро-упаковочного производства, позволяющую увеличить розничную цену товара (84—86 процентов).

Потребители выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).

Большая часть опрошенных (порядка 90 процентов) выразила пожелание, чтобы вакуумные производственные линии были установлены на территории института. Результаты опроса общественности показывают, что вакуумные производственные линии, находящиеся в таре с гибкими стенками, из которых продукты можно было бы выдавливать.

Установлен важный факт: около 45 процентов респондентов предпочитают стеклянные бутылки и банки, 35 процентов отказываются от потребления двухблочных, упакованных в пластмассовую тару. 85 процентов опрошенных считают необходимым присутствие на этикетках ингредиентов продукта, с помощью которых сводится к минимуму возможность ошибки.

Большинство опрошенных выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).

Большинство опрошенных выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).

Большинство опрошенных выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).

Большинство опрошенных выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).

Большинство опрошенных выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).

Большинство опрошенных выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).

Большинство опрошенных выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).

Большинство опрошенных выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).

Большинство опрошенных выражают готовность платить более высокую цену за упаковку пищевых продуктов с защитной системой, которая гарантировано их качество (77—80 процентов опрошенных).



