

# Биржа Эксперт

ХУСУСИЙЛАШТИРИШ

МОЛИЯ

ҚИММАТЛИ ҚОҒОЗЛАР

ИЛМий АМАЛИЁТ

УШБУ СОН МАВЗУСИ:

Банкларнинг капиталлашуви –  
давр талаби  
3



ТЕМА НОМЕРА:

Союз на денежной основе  
47

ПРИВАТИЗАЦИЯ

ФИНАНСЫ

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

НАУЧНАЯ ПРАКТИКА

Согласно постановлению Президиума Высшей аттестационной комиссии при  
Кабинете Министров Республики Узбекистан №147/1 от 25 сентября  
2008 года журнал «Биржа-Эксперт» внесен в реестр научных изданий Высшей аттестационной комиссии.

# Мундарижа

## Молия

|                                                     |   |
|-----------------------------------------------------|---|
| Д. Салиева. Банкларнинг капиталлашуви – давр талаби | 3 |
|-----------------------------------------------------|---|

## Иқтисодий таҳлил

|                                                                                           |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Д. Курбонова. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозининг<br>Ўзбекистон лизинг бозорига таъсири | 6  |
| С. Мурадов. Хизмат кўрсатиш соҳасида вақт самарадорлигини баҳолаш усуллари                | 10 |

## Инновациялар

|                                                                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| И. Турдиев. Ахборот-коммуникациялар технологиялари орқали<br>қурилишнинг ташкилий-иқтисодий фаолиятини йўлга қўйиш | 12 |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

## Валюта муносабатлари

|                                                                                    |    |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Д. Ибрагимов. Жаҳон инқирози шароитида халқаро валюта бозоридаги асосий ўзгаришлар | 17 |
|------------------------------------------------------------------------------------|----|

## Молиявий таҳлил

|                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| М. Пардаев, Ж. Исроилов. Қурилиш билан шуғулланувчи<br>субъектларда банкротликни баҳолаш кўрсаткичлари | 23 |
| М. Шодиев. Корхоналар бошқарувида бюджетлаштиришнинг асосий жиҳатлари                                  | 28 |

## Соҳа тараққиёти

|                                                                                                   |    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Ч. Муродов, Х. Саатова. Инқироз шароитида<br>қишлоқ хўжалигининг барқарор ривожланишини таъминлаш | 31 |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|----|

# Содержание

## Экономическая политика

|                                                                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| А. Сиддиқов, Р. Абдуллаев, И. Умаров. Риски и угрозы<br>снижения внешнего спроса для национальной экономики      | 34 |
| А. Омонов, Н. Сагатова. Пути увеличения прямых иностранных инвестиций<br>в условиях мирового финансового кризиса | 38 |
| А. Артыков. Концептуальные основы<br>научно-технической и инновационной политики региона                         | 42 |
| Б. Муминов. Финансирование инвестиционных проектов<br>за счет внебюджетных фондов                                | 45 |

## Финансы

|                                   |    |
|-----------------------------------|----|
| И. Пугач. Союз на денежной основе | 47 |
|-----------------------------------|----|

## Отраслевое развитие

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| Д. Гафурова. Роль лизинга в повышении эффективности производства | 51 |
|------------------------------------------------------------------|----|

## Конъюнктура

|                                                                                 |    |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|
| Н. Рахимова. Оценка спроса и предложения квалифицированной женской рабочей силы | 53 |
|---------------------------------------------------------------------------------|----|

## Аналитика

|                                                                                                 |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Т. Акрамов. Маркетинговый подход – выбор рынка                                                  | 58 |
| И. Сайпидинов. Влияние мирового финансового кризиса<br>на кредитование субъектов малого бизнеса | 62 |

## ТАҲРИР КЕНГАШИ | РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

### ТАҲРИР КЕНГАШИ РАИСИ | ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

#### **Каландар АБДУРАХМОНОВ**

Г.В.Плеханов номидаги Россия иқтисодий академиясининг Тошкент шаҳридаги филиали ректори,  
иқтисод фанлари доктори, профессор, РТФА академиги  
Ректор филиала Российской экономической академии им. Г.В.Плеханова в Ташкенте,  
доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН

### ТАҲРИР КЕНГАШИ АЪЗОЛАРИ | ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

#### **Абдурахим ВАХОБОВ**

Банк-молия академияси ректори, иқтисод фанлари доктори, профессор  
Ректор Банковско-финансовой академии, доктор экономических наук, профессор

#### **Дилфуза РАХИМОВА**

Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Давлат ва жамият қурилиши академиясининг Бозор иқтисодиёти асослари  
ва принциплари факультети декани, иқтисод фанлари доктори, профессор  
Декан факультета Основы и принципы рыночной экономики Академии государственного и общественного строительства  
при Президенте Республики Узбекистан, доктор экономических наук, профессор

#### **Эркин ГАДОЕВ**

Ўзбекистон Республикаси Давлат солиқ қўмитаси ҳузуридаги Солиқ академияси ректори, иқтисод фанлари номзоди, доцент  
Ректор Налоговой академии при Государственном налоговом комитете Республики Узбекистан,  
кандидат экономических наук, доцент

#### **Баходир ХОДИЕВ**

Тошкент давлат иқтисодиёт университети ректори, иқтисод фанлари доктори, профессор  
Ректор Ташкентского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор

#### **Алишер ВАХОБОВ**

Тошкент молия институти ректори, иқтисод фанлари доктори, профессор  
Ректор Ташкентского финансового института, доктор экономических наук, профессор

#### **Ахтам ДАЛИЕВ**

Давлат мулкни бошқариш давлат қўмитаси раиси ўринбосари, иқтисод фанлари номзоди  
Заместитель Председателя Госкомимущества Республики Узбекистан, кандидат экономических наук

#### **Қамолитдин ТОЛИПОВ**

Қимматли қўғозлар бозори фаолиятини мувофиқлаштириш ва назорат қилиш маркази Бош директори  
Генеральный директор Центра по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг

#### **Шухрат ҒОҒУРОВ**

Иқтисод фанлари номзоди, доцент  
Кандидат экономических наук, доцент

#### **Элшод НАБИЕВ**

Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги Маънавий-маърифий тарбия бошқармаси бошлиғи,  
иқтисод фанлари доктори, профессор  
Начальник управления духовно-нравственного воспитания Министерства высшего и среднего специального  
образования Республики Узбекистан, доктор экономических наук, профессор

#### **Ганна КИЗЯН**

Ўзбекистон Республикаси Иқтисодиёт вазирлиги нархлар ва моддий баланслар бўлими бошлиғи  
Начальник отдела стоимостных и материальных балансов Министерства экономики Республики Узбекистан

#### **Шарофиддин ХАЙДАРОВ**

Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги Бухгалтерия ҳисоби ва аудит услубияти бошқармаси бошлиғи,  
иқтисод фанлари номзоди, доцент  
Начальник Управления методологии бухгалтерского учета и аудита Министерства финансов Республики Узбекистан,  
кандидат экономических наук, доцент

### ТАҲРИР КЕНГАШИ ФАХРИЙ АЪЗОСИ | ПОЧЕТНЫЙ ЧЛЕН РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

#### **Академик Мурод ШАРИФХЎЖАЕВ**

# Банкларнинг капиталлашуви – давр талаби



**Ю**ртимизда олиб борилаётган иқтисодий ислохотлар замирида иқтисодиётимизнинг бошқа тармоқлари каби банк тизимининг ҳам изчил ва аниқ мақсад йўлида ислох қилиниши банкларнинг мамлакат иқтисодиётини ривожлантиришдаги аҳамиятини кучайтириш, уларнинг капиталлашув даражасини ошириш, иқтисодиётнинг реал секторини кредитлаш кўламларини кенгайтириш ҳамда кўрсатилаётган банк хизматлари сифатини яхшилаш имконини берди.

Иқтисодиётнинг реал секторини маблағлар билан таъминлаш, инвестицион жараёнларни янада тезлаштириш, корхоналарни техник ва технологик жиҳатдан қайта жиҳозлаш ва модернизациялаш, тўловларни тезкор амалга оширишда банк тизимининг ўзига хос ўрни борлигини эътироф этиш зарур.

Айнан шуларни эътиборга олган ҳолда, Юртбошимиз томонидан банк тизими олдида энг аввало аҳолининг, хусусий тадбиркорларнинг ҳамда маҳаллий ва хорижий инвесторларнинг маблағларини банкларга жалб қилишни мақсад қилган ҳолда, банкларнинг устав капиталини қўшимча акциялар чиқариш ва уларни фонд бозорларида фаол жойлаштириш эвазига ошириш, иқтисодиётга инвестициялар киритишни янада кучайтириш

каби устувор вазифалар қўйилди.

Банкларнинг капиталлашув даражасини ошириш биринчи галдаги вазифалардан бири сифатида белгиланганлиги бежиз эмас. Чунки, ҳақиқатан ҳам банкларнинг капиталлашув даражаси, яъни капитали ҳажми қанчалик юқори бўлса, уларнинг иқтисодиётни кредитлаш имкониятлари ҳам шунча юқори бўлади, рақобатбардошлиги кучаяди, банкларимиз учун дунё бозорига кенг йўл очилади. Буни жаҳон банк амалиёти тажрибаси ҳам кўрсатиб турибди.

Ана шу устувор вазифаларни рўёбга чиқариш борасида ўтган қисқа давр ичида муҳтарам Президентимизнинг бир қатор фармон ва қарорлари қабул қилинди.

Мазкур ҳужжатлар тижорат банкларини капиталига аҳоли, тадбиркор-

**“...тобора чуқурлашиб бораётган жаҳон молиявий инқирози мамлакатимизга таъсир кўрсатмайди, бизни четлаб ўтади, деган хулоса чиқармаслик керак. Масалани бундай тушуниш ўта соддалик, айтиш мумкинки, кечириб бўлмас хато бўлур эди”.**

**Ислом Абдуғаниевич Каримов**

лик субъектлари, инвесторларнинг бўш пул маблағларини жалб қилиш учун қўшимча акциялар чиқариш ва фонд бозорида фаол жойлаштириш ҳисобига банкларнинг капиталлашув даражасини оширишга кенг йўл очиб берди.

Шу билан бирга, бу борада аҳоли ва хўжалик субъектларига кўплаб солиқ имтиёзлари берилдики, улар банкларнинг капиталлашув даражасини оширишда муҳим аҳамият касб этмоқда. Биргина мисол: эндиликда корхоналар, ташкилотлар ёки аҳоли томонидан тижорат банкларининг акциялари сотиб олинганда, улар ушбу акциялар бўйича дивиденд тарзида олинган даромадларидан 2010 йил 1 январга қадар даромад солиғи тўламайдилар.

Бундан ташқари, худди ўша давр мобайнида хўжалик субъектларининг даромад (фойда) солиғи уларнинг банк акцияларини сотиб олиш учун йўналтирилган маблағлари миқдорида камайтирилаётган бўлди. Аҳоли ва хўжалик субъектларига берилган солиқ бўйича ва бошқа имтиёзлар, шунингдек, инфляциянинг паст даражада ушлаб турилиши, уларнинг бўш пул маблағларини банкларга жалб қилиш жозибадорлигининг ошишига замин яратди.

Ўзбекистон Республикаси Президенти томонидан банк тизимини ривожлантириш ва уни такомиллаштириш юзасидан қабул қилинган бир қатор фармон ва қарорларда асосий эътибор республика банк тизи-

мининг молиявий барқарорлигини кучайтириш ва улар фаолиятини халқаро банк амалиёти андозалари доирасида бўлишига қаратилган.

Банк капиталини кўпайтириш манбаларидан бири – бу авваламбор, муомалага кўшимча акциялар чиқаришдан иборатдир.

Айнан Президентимизнинг фармон ва қарорлари асосида 2008-2009 йиллар давомида кўшимча акция чиқариш орқали тижорат банклари устав капиталини янада ошириш чора-тадбирлари амалга оширилмоқда.

Кўшимча акцияларни чиқариш билан масала ҳал бўлмайди, албатта. Уларни жойлаштириш, яъни сотиш ишларини ҳам рисоладагидек ташкил этиш даркор. Бу борада шуни гувоҳи бўлаётимизки, мамлакатимизда банклар капиталига сармоя киритиш бўйича қизиқиш жуда катта. Бундан биз муомалага чиқарилган банк акцияларининг қисқа фурсатда ўз эгаларини топаётганлигида кўришимиз мумкин. Бу эса ўз навбатида, энг аввало аҳолининг банкларга бўлган ишончи ортаётганлигидан ва унинг банк акцияларига эҳтиёжи катта эканлигидан далолат беради.

Бундан ташқари, Президентимиз қарорига кўра янги чиқарилган банк акцияларининг 25 фоизидан кам бўлмаган қисмини мажбурий тарзда фонд бозорида бирламчи жойлаштириш тартиби белгиланганлиги ва банкларнинг акциялари фонд биржаси листингига киритилаётганлиги ҳам банк акциялари жозибдорлигининг янада ошишига хизмат қилмоқда.

Банклар устав капиталига хусусий капитални жалб қилишга қаратилган чора-тадбирлар доирасида 17 та тижорат банки акциялари фонд бозори листингига киритилди ва 2008 йил давомида уларнинг 20,6 млрд. сўмлик акциялари бевосита фонд биржасида номинал қийматидан юқори нархларда сотилди.

Этиборлиси шундаки, тижорат банклари акциялари биржада доимий котировка қилинмоқда ва унинг натижалари тегишли нашрларда мунтазам эълон қилиб борилмоқда. Дарҳақиқат, ушбу ютуқларга мам-

лакатимиз раҳбарияти томонидан банк тизимига, банкларнинг капиталлашувига алоҳида эътибор қаратилаётганлиги натижасида эришилди.

Бундай эътиборнинг мантикий давоми сифатида шуни қайд этиш мумкинки, ҳозирда “Микрокредитбанк”, “Агробанк”, “Асакабанк”, “Қишлоқ қурилиш банк”, “Ўзсаноатқурилишбанк” “Халқ банк”лар давлат томонидан молиявий қўллаб-қувватланмоқда, яъни уларнинг устав капитали ҳажмининг давлат манбаи ҳисобидан янада кўпайтириш орқали уларнинг инвестициялаш жараёнларидаги иштирокини кенгайтириш мақсадида маблағлар йўналтирилди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг тегишли фармон ва қарорларига асосан стратегик аҳамиятга эга бўлган банкларнинг капиталлашув даражасини янада ошириш орқали уларнинг молиявий барқарорлигини таъминлаш ҳамда уларнинг инвестиция лойиҳаларини амалга оширишдаги иштирокини фаоллаштириш мақсадида 2008 йилда:

Давлат тижорат Халқ банкининг устав капитали 100 млрд. сўмга;

“Ўзсаноатқурилишбанк” акциядорлик-тижорат банкининг устав капитали, 65,4 млрд. сўм миқдоридagi кўшимча акцияларни эмиссия қилиш орқали, 100 млрд. сўмга;

“Микрокредитбанк” акциядорлик-тижорат банкининг устав капитали кўшимча 66,2 млрд. сўмлик акциялар чиқариш орқали, 141,5 млрд. сўмга етказилди.

Энг асосийси – республикамызда ипотека бозорини янада ривожлантириш, аҳолининг уй-жойга бўлган эҳтиёжини ҳамда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорларнинг кредитларга бўлган талабини тўлароқ қондириш, қишлоқ хўжалигидаги ислохотларни чуқурлаштириш, фермерлик ҳаракатини молиявий қўллаб-қувватлаш, соҳани замонавий ускуна ва мини-технологиялар билан қуроллантириш, қишлоққа саноатни олиб кириш, охиروқибатда халқ фаровонлигини янада ошириш мақсадлари кўзланган.

Мазкур банкларнинг танлани-

шига сабаб эса, бу банкларнинг айнан шу соҳаларни ривожлантиришга катта ҳисса қўшиб келаяётганлиги ва уларнинг бу борада кенг тажрибага эга бўлган йирик банклардан эканлигидир. Бундан ташқари, мамлакатимизнинг барча туман ва шаҳарларида, ҳаттоки олис ҳудудларда мазкур банкларнинг тегишли бўлим ва шохобчалари, мини-банклари фаолият юритиб келмоқда. Бу ҳам ўз навбатида, мамлакатимиз аҳолисига сифатли ва замон талабига мос банк хизматлари кўрсатилишини таъминлайди.

Шунингдек, Президентимизнинг “Микрокредитбанк” акциядорлик-тижорат банкини ташкил этиш тўғрисида”ги Фармони, “Уй-жой қурилиши ва уй-жой бозорини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги қарори ҳамда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштириш ва қайта ишлашни ривожлантиришга доир бир қатор қарорларининг бажарилишини таъминлашда ҳам айнан шу банклар етакчи ўрин тутди. Бу эса ўз навбатида мазкур банкларнинг омонатчи ва кредиторлар, ўз миқозлари олдидаги масъулиятини янада оширади.

Қолаверса, бу банкларнинг капиталлашув даражасини ошириш ва ресурс базасини кенгайтириш билан бир қаторда уларнинг зиммасига хўжалик субъектларига ва аҳолига кўрсатадиган хизмат турларини янада кенгайтириш вазифаларини юклайди.

Шу ўринда қайд этиш лозимки, илгари банклар устав капиталларининг энг кам миқдорида қўйиладиган талаб АҚШ доллари эквивалентида белгиланар эди. Президентимиз имзо чеккан қарорга кўра энди мазкур талаб Евро эквивалентида белгиланди. Бу ҳам ўз навбатида банклар устав капиталининг сўмдаги қиймати ошишини таъминлайди ва бу банкларимизнинг дунё молия бозоридаги рақобатбардошлиги ортишига олиб келади.

Хусусан, 2008 йилнинг 1 январидан бошлаб янги ташкил этилаётган тижорат банклари учун устав капиталининг энг кам миқдори 5 млн. евро эквивалентини ва хусусий банклар учун 2,5 млн. евро эквивалентини

ташкил этиши белгилаб қўйилди.

Фонд бозорида банкларнинг қимматли қоғозларини фаол жойлаштириш йўли билан уларнинг юқори даражада капиталлашувига эришиш ҳам Президентимиз қарорларида ўз аксини топган. Бунда банклар жами капиталларининг 2010 йилгача ҳар йили камида 20 фоиз миқдорида ўсиб бориши кўзда тутилган.

Айни пайтда бу борада банклар томонидан барча зарурий чоралар кўриб борилмоқда. Хусусан, ҳар бир банк томонидан капиталлашув даражасини ошириб бориш бўйича узоқ муддатли пухта чоратадбирлар дастури ишлаб чиқилиб, уларнинг ижроси доимий назоратга олинган.

Банкларга берилган имтиёзларнинг яна бир эътиборга молик жиҳати шундаки, уларнинг иқтисодийнинг устувор тармоқларида ишлаб чиқаришни модернизациялаш, техник ва технологик жиҳатдан қайта жиҳозлаш бўйича инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш учун уч йилдан ортиқ муддатга берилган кредитлардан олинган даромадлари миқдори 2012 йилгача даромад солиғи базасидан чиқариладиган бўлди.

Бундан ташқари, юридик шахсларнинг бўш пул маблағларини тижорат банкларидаги депозитларга жойлаштиришни рағбатлантириш мақсадида ҳам қатор солиқ имтиёзлари берилган. Жумладан, юридик шахслар томонидан банкларнинг қарз қимматли қоғозларига 1 йилдан ортиқ муддатга жойлаштирилган маблағларидан олинган фоизли даромадлари 3 йил муддатга солиққа тортилмайди.

Жаҳон иқтисодий инқирози кучайиб бораётган ҳозирги шароитда банк-молия тизими фаолиятини мустақамлаш ва сифат жиҳатидан яхшилаш алоҳида муҳим аҳамият касб этади.

Натижада мамлакатимиз банкларининг жами капитали, қўшимча ресурсларни жалб этиш ҳисобидан, 2007 йил билан таққослаганда 40 фоизга ошиб, 2009 йилнинг 1 январь ҳолатига кўра 2104,3 млрд. сўмга етди.

Қолаверса, банкларнинг капиталлашув даражаси ошиши билан уларнинг ўз капитали ҳисобидан янги, замонавий ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ҳамда мавжуд корхоналарни модернизациялаш, техник ва технологик жиҳатдан қайта жиҳозлашдаги инвестиция жараёнларида уларнинг кенг иштирок этишини таъминлаш, шу асосда рақобатбардош ҳамда экспортга йўналтирилган маҳсулот ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун янада қулай имкониятлар яратилди.

Амалга оширилган саъй-ҳаракатлар натижасида, тижорат банкларининг жами капитали йил бошида 1,5 трлн. сўмни ташкил этган бўлса, унинг йил охирига бориб 2,1 трлн. сўмни ташкил этиши ёки бир йил мобайнида қарийб 40,0 фоизга оширилди.

Бугунги кунда мамлакатимиз банк тизими капиталининг етарлилик даражаси Банк назорати бўйича халқаро Базель қўмитаси талаблари асосида белгиланган халқаро стандартлардан қарийб уч баробар кўп эканини таъкидлаш жоиз.

Ҳозирги вақтда республикамиз банк тизимининг умумий жорий ликвидлиги доллар ҳисобида 1,5 миллиард доллардан ортиқдир. Бу ташқи нодавлат қарзлар бўйича тўланиши керак бўлган тўловлар ҳажмидан 10 баробар кўпдир. Бу эса бизда ликвидлик, яъни тўловларга қодирлик даражаси бўйича муаммо йўқ, деб айтиш учун асос беради.

Ўтган йилнинг энг муҳим ютуқларидан бири Ўзбекистон банк тизимида жаҳоннинг нуфузли рейтинг агентликларида бўлган «Мудис» агентлиги томонидан бир йўла учта йўналиш, яъни, банк-молия тизимининг барқарорлиги, миллий валютада узоқ муддатли депозит рейтинг ва хорижий валютада узоқ муддатли депозит рейтинг йўналишлари бўйича «барқарор» рейтинг даражаси берилгани бўлди.

Маълумки, банкнинг ресурс базаси, асосан, банк капитали ҳамда юридик ва жисмоний шахсларнинг банклардаги депозитларидан ташкил топади. Бундан келиб чиқадики, давлатимизнинг ҳар бир фуқароси, ҳар бир хўжалик юритувчи субъек-

ти асосий сармоядор ҳисобланади, уларнинг банклардаги маблағлари ҳажми қанчалик кўп бўлса, банкнинг кредит бериш, инвестиция жараёнларида иштирок этиш имкониятлари ҳам шунча кенгайди.

Натижада, банк ресурсларининг асосий қисмини замонавий ишлаб чиқаришни ташкил этиш ёки мавжуд корхоналарни модернизациялашга йўналтирилиши янги иш ўринларининг яратилишига ва бу орқали халқнинг турмуш даражасини яхшилаш, унинг фаровонлигини ошириш имконини беради.

Мамлакатимизда жаҳон иқтисодий инқирозининг салбий оқибатларини бартараф этиш бўйича 2009–2012 йилларга мўлжаллаб қабул қилинган Инқирозга қарши чоралар дастури Ўзбекистонни 2009 йилда ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг устувор йўналиши бўлиб қолади.

Банк тизимини ривожлантириш ва мустақамлаш масаласи доимо эътиборимиз марказида бўлиб келмоқда ва бу ўзининг ижобий натижаларини бермоқда.

Бироқ, бу борадаги ишларни янада чуқурлаштириш ва кенгайтириш керак. Нега деганда, айнан банклар, таъбир жоиз бўлса, бутун иқтисодий тизимни озиқлантириб турадиган қон томирлари ҳисобланади, мамлакатимизнинг молиявий-иқтисодий барқарорлиги кўп жиҳатдан уларнинг самарали фаолиятига боғлиқ.

Биринчи навбатда банклар, уларнинг муассислари капиталлашув даражасини ошириш бўйича бошланган ишларни охирига етказиши, ўз низом жамғармаси миқдорини белгиланган кўрсаткичларга олиб чиқиши лозим.

Хулоса ўрнида таъкидлаш жоизки, мамлакатимизда ўтказилаётган банк-молия тизимидаги иқтисодий ислохотларнинг муваффақияти кўп жиҳатдан банк-молия тизимининг такомиллашуви, банкларнинг капиталлашув даражаси ошиши билан чамбарчас боғлиқдир.

**Динара САЛИЕВА,**  
Тошкент молия  
институтини магистранти.

## Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозининг Ўзбекистон лизинг бозорига таъсири



**Л**изинг техника тараққиёти натижаларини амалиётга татбиқ этишда яхши самара берадиган молиявий дастак бўлиб, бугунги кунда иқтисодиётнинг асосий ва долзарб тушунчаларидан бирига айланиб бормоқда.

Ўзбекистон иқтисодиётида лизинг муносабатлари ривожланиб бораётган экан, аста-секин ўзининг муносиб ўрнини топиб олган ҳолда инвестицияларни молиялашнинг муҳим қуролига айланиб бораётганлигини таъкидлаш жоиздир. Бугунги кунда мамлакатимизда

лизинг операциялари ва уларнинг турлари ҳамда самарадорлиги Ўзбекистон ҳукумати томонидан берилаётган эътибор туфайли ҳам жадал ривожланмоқда. Лизинг муносабатларини кенгайтириш ва уни миллий хўжаликнинг турли соҳаларига кириб боришини

таъминлаш ижтимоий-иқтисодий ўсишини таъминлашда, янги-янги иш ўринларни яратишда, меҳнат ресурсларини тўғри тақсимлашда қулай шароитлар яратади.

Шу туфайли лизинг фаолияти бутун дунёда иқтисодиётни ривожлантиришнинг энг қулай усуллари билан бири сифатида тан олинди, дунё бўйича йилдан-йилга жадал суръатлар билан ўсиб бораётган тармоқлардан бири ҳисобланади. Албатта 2008 йилда бошланган ва бугунги кунда кўлами тобора кенгайиб ва чуқурлашиб бораётган жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози лизинг бозорига ҳам ўз таъсирини ўтказмай қолмади. Президентимиз И.А.Каримовнинг “Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг чора ва тадбирлари” асарида таъкидланганидек: **“Банк тизимини қўллаб-қувватлаш, ишлаб чиқаришни модернизация қилиш, техник янгилаш ва диверсификация қилиш, инновацион технологияларни кенг жорий этиш — Ўзбекистон учун инқирозни бартараф этиш ва жаҳон бозорида янги марраларга чиқишнинг ишончли йўлидир”**. 2008 йил якунлари шуни кўрсатдики лизинг бозори кўпгина ривожланган давлатларда 2007 йилга нисбатан анчагина пасайган. Аммо шунга қарамай Ўзбекистон Республикаси лизинг компаниялари ва тижорат банкларининг жадал ҳаракати туфайли лизинг операциялари ҳажми 2008 йилда ҳам ўсганини кўришимиз мумкин.

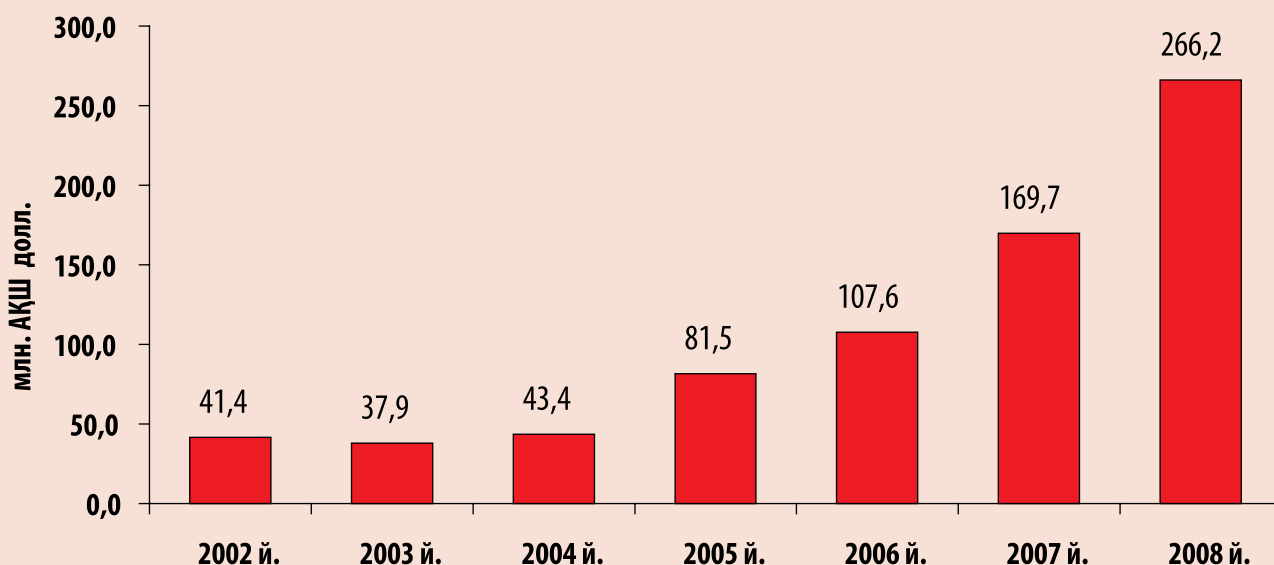
2008 йил якунларига кўра асосий воситаларга қилинган инвестициялар 8,48 трлн. сўм (6,4 млрд. доллари)ни ташкил қилган, яъни ўтган йилга нисбатан 28,3 фоизга ўсган.

2008 йилда лизингнинг асосий воситаларга инвестициялардаги улуши 2007 йилга нисбатан 0,24 фоизга ошди ва 4,15 фоизни ташкил қилди. Шу билан бирга лизингнинг

**1-жадвал. Лизинг орқали асосий воситаларга инвестициялар**

| Йиллар  | Лизингга берилган мулк қиймати, млн. долл. | Асосий воситаларга инвестициялардаги лизинг улуши, фоизда | ЯИМдаги лизинг улуши, фоизда |
|---------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------|
| 2003 й. | 37,9                                       | 2,67                                                      | 0,37                         |
| 2004 й. | 43,4                                       | 2,37                                                      | 0,36                         |
| 2005 й. | 81,5                                       | 3,72                                                      | 0,60                         |
| 2006 й. | 107,6                                      | 4,22                                                      | 0,63                         |
| 2007 й. | 169,7                                      | 3,91                                                      | 0,76                         |
| 2008 й. | 266,2                                      | 4,15                                                      | 0,95                         |

**1-диаграмма. Лизингга берилган мол-мулк қиймати**



ЯИМдаги улуши ҳам 2008 йилда 0,76 фоиздан 0,95 фоизга ўсди.

Лизингга берилган мол-мулк қиймати 2007 йилда 169,7 млн. долларни ташкил қилган бўлса 2008 йилга келиб бу кўрсаткич 96,5 млн. долларга ошди ва 266,2 млн. долларни ташкил қилди (ўсиш 56,9 фоизни ташкил қилди).

Лизингга берилган мол-мулк қийматининг юқори суръатлар билан ўсишини лизинг бозорида янги лизинг компаниялари юзага келгани, банк тизимида лизинг амалиётларининг кўпайгани ва кредит уюшмаларининг ҳам лизинг хизматлари кўрсата бошлагани билан изоҳлаш мумкин. Чунончи, 2007 йилда 49 та лизинг берувчи фаолият юритган бўлса, 2008 йилда лизинг фаолияти билан шуғулланувчилар сони 64

тага етди. Булардан 61 таси, жумладан, 29 та лизинг компанияси, 20 та банк ва асосий фаолияти лизинг билан боғлиқ бўлмаган 12 та компания фаол иш олиб борди.

Жаҳон молиявий инқирози натижасида 2008 йилда банкларнинг улуши бироз пасайди ва 47,3 фоиздан 35,2 фоизга тушди. Аммо 2007 йилга нисбатан 2008 йилда банклар томонидан лизингга берилган мулк қиймати 80,2 млн. доллардан 93,6 млн. долларга ошганини 2-жадвал маълумотларидан кўришимиз мумкин. 2008 йилда лизинг бозорининг ярмидан кўпроғини, яъни 63,2 фоизини лизинг компаниялари улуши ташкил қилди. Лизинг бозоридаги бундай ўсишни 12 та янги лизинг компаниялар вужудга келгани билан изоҳлаш мумкин. Асо-

сий фаолияти лизинг билан боғлиқ бўлмаган ташкилотларнинг улуши 1,6 фоизни ташкил қилди.

Лизинг компаниялари томонидан йилига 4395 та битим амалга оширилган, улар томонидан берилган мулк ҳажми 97,8 фоизга ошиб 168,3 млн. долларни ташкил қилган. Лизинг компаниялар портфели 2008 йил якунига кўра 75,3 фоизга ошди ва 321,6 млн. долларни ташкил қилди. Муддати ўтган тўловлар 2008 йил якунларига кўра 1,1 фоизга етди. Йил давомидаги янги шартномалар миқдори 2007 йилга нисбатан 2008 йилда 5107 тадан 5970 тага ошди. 2008 йилда Мулк қиймати 266,2 млн. доллар миқдорида янги шартномалар тузилди. Йил якунига кўра лизинг портфели ҳолатини таҳлилини кўрадиган бўлсак амал-

даги шартномалар сони 2007 йилда 21012 та бўлган бўлса 2008 йилга келиб 23830 тага етди. Яъни, 2008 йилда 352,8 млн. долларга ошди ва 619,2 млн. долларни ташкил қилди. Яна бир ижобий ҳолат сифатида йил якунига кўра муддати ўтган шартномалар миқдори 2008 йилда 49 тага камайганини ва 475 тага тушганини айтиб ўтиш лозим. (3-жадвал)

Худудлар бўйича лизинг битимларини салмоғини кўрадиган бўлсак олдинги йиллардаги каби Тошкент шаҳрида энг кўп битимлар амалга оширилган. Айтиш керакки 2007 йилга солиштирганда Тошкентда тузилган битимлар улуши 43 фоиздан 31 фоизга тушган бўлсада, худудлар бўйича энг юқори кўрсаткич ҳисобланади. Бун мутахассислар пойтахтда бир қанча янги компаниялар ташкил этилгани ва улар ҳали минтақаларда филиалларни очиб улгурмаганлари билан изоҳлайдилар. Лизинг салмоғининг энг қуйи кўрсаткичи Сирдарё вилоятида 2 фоизни ташкил қилганини кўришимиз мумкин.

Минтақаларга кириб боришда банкларимиз устуворликка эгадирлар. Уларнинг кенг филиаллар тармоқлари чекка жойлардаги тадбиркорларга ҳам лизинг хизматини кўрсатиш имконини беради. Шу боис айтиш мумкинки, банклар бу борада бошқа иштирокчиларга қараганда кўпроқ имкониятларга эгадирлар.

2008 йил якунида лизингга берилган мулк турларини кўрадиган бўлсак, қишлоқ хўжалик техникасининг етакчи ўринни эгаллаётганини кўришимиз мумкин. Лизингга берилган қишлоқ хўжалик техникалари ҳажми 101,1 млн. долларга ошди, 2007 йилда эса бу кўрсаткич атиги 61,1 млн. доллар эди. Лизинг бозоридаги улуши 38 фоизни ташкил қилади. Қишлоқ хўжалик техникаларини лизингга бериш бўйича лизинг компаниялари ичида асосий ўринни “Пахта лизинг” ва “Ўзқишлоқхўжаликмашлизинг” компаниялари, банклар ичида эса “Микрокредитбанк” ва “Халқ банки” эгаллайди. Лизингга берилган мулк турларини таҳлил қилганда

## 2-жадвал. Лизинг бозоридаги иштирокчилар улушлари

| Лизинг компаниялари      | 2003 й.     | 2004 й.     | 2005 й.     | 2006 й.      | 2007 й.      | 2008 й.      |
|--------------------------|-------------|-------------|-------------|--------------|--------------|--------------|
| мулк қиймати, млн. долл. | 30,5        | 33,1        | 59,3        | 57,3         | 85,1         | 163,8        |
| улуш                     | 80,5%       | 76,3%       | 72,7%       | 53,3%        | 50,1%        | 63,2%        |
| Банклар                  |             |             |             |              |              |              |
| мулк қиймати, млн. долл. | 6,7         | 10,2        | 19,2        | 46,4         | 80,2         | 93,6         |
| улуш                     | 17,7%       | 23,5%       | 23,6%       | 43,1%        | 47,3%        | 35,2%        |
| Бошқалар                 |             |             |             |              |              |              |
| мулк қиймати, млн. долл. | 0,7         | 0,1         | 3,0         | 3,9          | 4,4          | 4,3          |
| улуш                     | 1,8%        | 0,2%        | 3,7%        | 3,6%         | 2,6%         | 1,6%         |
| <b>Жами</b>              | <b>37,9</b> | <b>43,4</b> | <b>81,5</b> | <b>107,6</b> | <b>169,7</b> | <b>266,2</b> |

## 3-жадвал. Лизинг битимлари портфели

|                                                          | 2003 йил  | 2004 йил  | 2005 йил  | 2006 йил     | 2007 йил  | 2008 йил  |
|----------------------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|--------------|-----------|-----------|
| <b>Лизинг берувчилар сони</b>                            | <b>21</b> | <b>23</b> | <b>28</b> | <b>33</b>    | <b>42</b> | <b>64</b> |
| Йил давомидаги янги шартномалар:                         |           |           |           |              |           |           |
| миқдори                                                  | 2817      | 2810      | 4078      | 5630         | 5107      | 5970      |
| мулк қиймати, млн. долл.                                 | 37,9      | 43,4      | 81,5      | 107,6        | 169,7     | 266,2     |
| Лизинг портфели йил якуни ҳолатига:                      |           |           |           |              |           |           |
| амалдаги шартномалар сони                                | 7022      | 8985      | 13068     | 17693        | 21012     | 23830     |
| сумма, млн. долл                                         | 60,1      | 87,8      | 133,9     | 201          | 266,4     | 619,2     |
| Муддати ўтган тўловлари мавжуд шартномалар (йил якунига) |           |           |           |              |           |           |
| миқдори                                                  | 170       | 36        | 279       | маълумот йўқ | 524       | 475       |
| мулк қиймати, млн. долл.                                 | 1,3       | 2         | 2         | маълумот йўқ | 2,5       | 3,7       |

## 4-жадвал. Лизингнинг худудлар бўйича салмоғи

| Худудлар                     | 2007 йил | 2008 йил |
|------------------------------|----------|----------|
| Тошкент шаҳри                | 43       | 31       |
| Тошкент вилояти              | 9        | 10       |
| Андижон вилояти              | 7        | 5        |
| Самарқанд вилояти            | 7        | 8        |
| Хоразм вилояти               | 6        | 4        |
| Бухоро вилояти               | 5        | 6        |
| Қорақалпоғистон Республикаси | 5        | 4        |
| Фарғона вилояти              | 4        | 7        |
| Наманган вилояти             | 3        | 5        |
| Қашқадарё вилояти            | 3        | 5        |
| Навоий вилояти               | 3        | 3        |
| Сурхондарё вилояти           | 2        | 4        |
| Жиззах вилояти               | 2        | 3        |
| Сирдарё вилояти              | 1        | 2        |

лизинг олувчилар томонидан йўловчи автотранспортига ҳам талаб юқорилигини кўришимиз мумкин. Йил якунига кўра ушбу мулк туридаги лизинг операциялари 46,6 млн. доллар ёки бозорнинг 18 фоизини ташкил қилади. Булар билан бир қаторда лизинг олувчиларнинг кўчмас мулк ва мулкый мажмуага катта қизиқишларини кўрсатиш мумкин. Ушбу лизинг мулк

бини бозордаги улуши 2007 йилга нисбатан 14 фоизга ошди. Ишлаб чиқариш ускуналари йил якунида аксинча пасайган ва 15 фоизни ташкил қилди. Ишлаб чиқариш ускуналари ичида қурилиш моллари ва қурилиш моллари ишлаб чиқариш учун ажратилган лизинг ҳажми 10 фоиздан 8 фоизга, енгил саноат учун лизинг эса 4 фоиздан 3 фоизга тушганини 5-жадвал маълумотла-

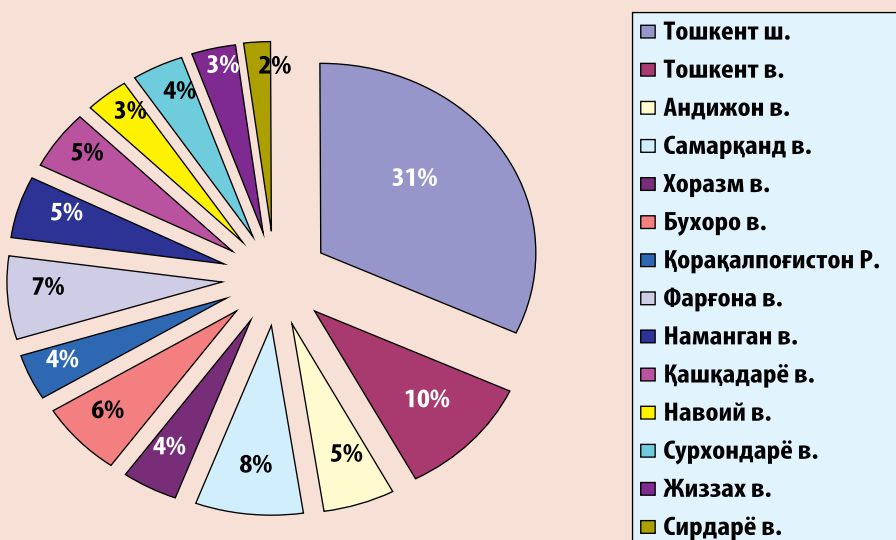
5-жадвал. Лизингга берилган мулк турлари

| Йиллар                                        | 2005 й.     |                     | 2006 й.     |                     | 2007 й.     |                     | 2008 й.     |                     |
|-----------------------------------------------|-------------|---------------------|-------------|---------------------|-------------|---------------------|-------------|---------------------|
| Жиҳоз/мол-мулк тури                           | Битим сони  | Қиймати, млн. долл. | Битим сони  | Қиймати, млн. долл. | Битим сони  | Қиймати, млн. долл. | Битим сони  | Қиймати, млн. долл. |
| Енгил саноат учун                             | 4           | 2,2                 | 38          | 5,6                 | 91          | 6,4                 | 50          | 6,8                 |
| Озиқ-овқат ишлаб чиқариш учун                 | 34          | 4                   | 27          | 2,6                 | 51          | 3,8                 | 98          | 6,7                 |
| Полиграфия                                    | 9           | 3,3                 | 30          | 3,6                 | 22          | 1,0                 | 41          | 3,8                 |
| Қурилиш ва қурилиш моллари ишлаб чиқариш учун | 62          | 10,6                | 49          | 5,9                 | 117         | 17,8                | 171         | 22,2                |
| Бошқа ишлаб чиқариш жиҳозлари                 | 53          | 2,8                 | 5           | 0,2                 | 6           | 0,3                 | 3           | 0,7                 |
| Савдо                                         | 125         | 0,2                 | 10          | 0,6                 | 3           | 0,05                | 9           | 0,8                 |
| Тиббиёт                                       | 10          | 0,9                 | 27          | 0,9                 | 39          | 1,8                 | 35          | 2,0                 |
| Компьютер, оргтехника                         | 36          | 1,3                 | 28          | 1                   | 50          | 0,5                 | 31          | 1,2                 |
| Қишлоқ хўжалик техникаси                      | 3422        | 46,1                | 5022        | 61,3                | 3815        | 61,1                | 3921        | 101,1               |
| Юк автотранспорти                             | 10          | 0,9                 | 24          | 1,7                 | 57          | 6,4                 | 237         | 17,7                |
| Йўловчи автотранспорти                        | 242         | 5,5                 | 274         | 7,1                 | 701         | 29,4                | 1027        | 46,6                |
| Кўчмас мулк, мулкый мажмуа                    | 38          | 2,4                 | 49          | 8,9                 | 67          | 16                  | 98          | 36,2                |
| Бошқалар                                      | 33          | 1,3                 | 47          | 8,2                 | 88          | 25,1                | 249         | 20,4                |
| <b>Жами</b>                                   | <b>4078</b> | <b>81,5</b>         | <b>5630</b> | <b>107,6</b>        | <b>5107</b> | <b>169,7</b>        | <b>5970</b> | <b>266,2</b>        |

ридан кўришимиз мумкин. Банклар томонидан амалга оширилган лизинг операциялари ичида лизингга берилган мулк турларида ўтган йилга нисбатан 2008 йилда анча фарқ мавжуд. Йил якунларига кўра энг юқори улушни, яъни 35 фоизни кўчмас мулк билан тузилган шартномалар эгаллади (2007 йилда 17 фоиз). Шу билан бир қаторда ишлаб чиқариш жиҳозлари учун лизинг улуши 19 фоиздан 22 фоизга ошди. Қишлоқ хўжалик техника улуши эса 27 фоиздан 19,5 фоизга қисқарди. Лизинг компаниялари томонидан энг кўп тузилган битимлар сони қишлоқ хўжалик техникаси (66 фоиз) ва йўловчи автотранспорт лизинги (17 фоиз) ташкил қилди.

Ушбу маълумотлардан ҳам кўриниб турибдики, лизинг энг оммавий молиявий воситалардан бирига айланиб улгурди. Айниқса йилдан-йилга лизинг компанияларининг кўпайиши ва банкларнинг лизинг соҳасида фаол иш юритаётгани лизинг бозорининг тўсиқларга қарамасдан жадал ривожланишига олиб келмоқда. Айниқса Президентимиз томонидан 2009 йилни “Қишлоқ фаровонлиги ва тараққиёти йили” деб эълон қилинганлиги ҳам лизинг соҳасини 2009 йилда янада ривожланишига катта имконият яратиб бера-

2-диаграмма. Лизингнинг ҳудудлар бўйича салмоғи



ди. Президентимиз И.А.Каримов “Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари” асарларида қишлоқ хўжалик техникасини лизинг асосида сотиб олиш бўйича махсус ташкил этилган Фонд ҳисобидан ушбу мақсадлар учун 2008 йили 43 миллиард сўмдан зиёд маблағ ажратилган бўлса, 2009 йилда 58 миллиард сўмдан ортиқ маблағ йўналтириш режалаштирилаётганини ҳам таъ-

кидлаб ўтганлар. Лизинг хизматларининг тобора кўпроқ иқтисодий тармоқларни қамраб олиши, табиийки юртимиз иқтисодиётининг ривожланиб боришига ижобий таъсир кўрсатади.

**Дилафрўз ҚУРБОНОВА,**  
Тошкент Молия  
институтини магистранти.

# Хизмат кўрсатиш соҳасида вақт самарадорлигини баҳолаш усуллари

**Вақтнинг самарадорлиги инсониятнинг иқтисодий-ижтимоий ҳаётида муҳим аҳамиятга эга бўлган тушунчадир. Чунки қайтарилиши ва тўпланиши мумкин бўлмаган бойликдан фақат самарали фойдаланганларгина ютиши мумкин. Ҳар бир бесамар ўтказиб юборилган вақт йўқотилган вақт ҳисобланади. Бу хизмат кўрсатиш соҳаси учун янада муҳимдир. Зеро хизмат кўрсатишнинг асосий қисми вақтни қисқартиришга ва қисқартириш натижасида ҳосил бўлган бўш вақтдан самарали фойдаланишга йўналтирилган.**

Хизмат кўрсатиш соҳасида вақт самарадорлигини ифода-лаш ўта мураккаб жараён бўлиб ҳисобланади. Масалан, корхонада хавфсизлик хизматини олайлик. Бу маълум бир вақт мобайнида корхона мулкнинг тўқис сақланиши, уларнинг хавфсизлиги билан таъминланишида намоён бўлади. Бу ерда ҳеч қандай моддий ёки маънавий неъмат яратилмайди. Аммо унинг натижасини ўлчаш мумкин бўлмасда самарадорлигини ўлчаш лозимдир. Ёки сартарош хизматини олайлик. Бу ерда ҳам ҳеч қандай моддий неъмат яратилмайди. Аммо ўлчаш мумкин бўлган кўрсаткичлар мавжуд. Булар жумласига неча кишининг сочини ёки соқолини олганлиги, бунинг натижасида қанча пул тушумига эришилганлигини киритиш мумкин. Бундай ҳолатда хизмат самарадорлигини ўлчаш ва баҳо бериш мумкин.

Хизматнинг характерли хусусиятларидан бири шундаки, уларнинг жуда кўп турларида моддий неъмат яратилмасда натижасини пулда ифода этиш мумкин. Аммо шундай хизмат турлари ҳам борки, унинг натижасини пул билан ҳам ўлчаб бўлмайди. Масалан, соқчилик хизмати. Унга корхона маъмурияти кеч соат 6.00 дан эрталаб 8.00 гача муддатда объектни қўриқлаш ва-зифасини топширди. Шу вақтда унинг хавфсизлигини таъминлаб ва сақлаб берганлиги учун фақат унга келишилган суммада ҳақ тўланади, холос. Бу тўланган сумма хара-

жат бўлиб ҳисобланади. Натижа эса ўлчанадиган миқдорда кўзга ташланмайди. Шу туфайли хизмат соҳасида вақтнинг самарадорлигини ўлчашда айрим хизмат турларига алоҳида ёндошишни талаб қилади.

Бизнинг фикримизча, бозор муносабатлари талабларидан келиб чиққан ҳолда жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози авж олиб турган паллада, хизмат кўрсатиш тармоқларида иш вақтининг самарадорлигини ўлчаш учун натижа сифатида шу иш вақт мобайнида ишланган ёки эришилган тушум суммасини ( $Q$ ) олиш мақсадга мувофиқдир. Иш вақтининг самарадорлиги бўлганлиги туфайли маҳаражига иш вақтининг миқдори ( $V$ ) олинади. Ушбу кўрсаткичлар асосида вақт самарадорлигининг умумий кўрсаткичини ( $V_s$ ) аниқлаш мумкин. Бунинг учун қуйидаги формуладан фойдаланишни тавсия қиламиз:

$$V_s = \frac{Q}{V}; \quad (1)$$

Мазкур формула, таъкидланганидек, хизмат кўрсатиш соҳасида ишвақтисамарадорлигини баҳолаш учун қўлланиладиган умумлашган кўрсаткич бўлиб хизмат қилади. Аммо шуни эътироф этиш керакки, маълум иш вақти бирлигида бир кишининг ишлаб чиқарган маҳсулоти ҳажми ёки кўрсатилган хизматининг миқдори олинса ушбу кўрсаткич самарадорликни аниқ ифода-лай-

ди. Бироқ бизга бир кишининг иш вақти билан биргаликда жамоанинг ҳам иш вақти самарадорлиги олиниши лозим. У ҳолда бир вақт бирлигида (бир соатда, бир кунда, бир ойда, бир йилда) жамоада одамларнинг сонига қараб турли натижани қўлга киритилган бўлиши мумкин. Масалан, 10 кишилик бир жамоада бир кунда 200,0 минг сўмлик хизмат кўрсатилган бўлса, иккинчи жамоада шу бир кунда 15 кишилик жамоа билан 280, минг сўмлик хизмат кўрсатилган. Агар вақт бирлиги бўйича қарайдиган бўлсак, иккинчи жамоада самарадорлик юқори, чунки бир кунда биринчи жамоага нисбатан 40,0 фоиз кўп хизмат кўрсатишга  $\{(280:200 \cdot 100) - 100\}$  муваффақ бўлган. Агар ҳар бир ишловчи ходимга бўладиган бўлсак, битта ходимнинг бир кунлик кўрсатилган хизматининг ҳажми келиб чиқади. Бу биринчи корхонада ҳар бир киши 20,0 минг сўмлик  $(200:10)$  хизмат кўрсатган бўлса, иккинчи корхонада 12,0 минг сўмлик  $(280:15)$  хизмат кўрсатилган, яъни биринчи корхона кўрсаткичига нисбатан 40 фоизга кам  $\{100 - (12:20 \cdot 100)\}$ .

Мазкур ҳолат кўрсатадики, бир вақт бирлигида эришилган натижани албатта таққосланадиган ҳолатга келтириб олиш лозим экан. Бунинг учун эришилган натижани вақт бирлигига эмас, балки вақт бирлигини ифода этадиган мураккаб кўрсаткичлардан (одам/соат, одам/кун, одам/ой, одам/йил) фойдаланиш ( $B_6 \cdot X_c$ ) лозим бўлади. Агарда юқоридаги формулани таққосланадиган ҳолатга келтирилса ( $V_{st}$ ), унинг шакли қуйидагича бўлади:

$$V_{st} = \frac{Q}{B_6 \cdot X_c}; \quad (2)$$

Бу ерда:  $B_6$  – вақт бирлиги (соат, кун, ой, йил);

$X_c$  – ходимлар сони.

Юқорида келтирилган мисол-

дан кўриниб турибдики, ушбу усулни ҳудудларда иш вақти самарадорлигини аниқлаганда ҳам қўллаш мумкин.

Ушбу ёндошувдан келиб чиқиб, хизматларнинг ҳар бир турининг хусусиятларини инобатга оладиган самарадорлик кўрсаткичлари тизimini ишлаб чиқиш мумкин бўлади.

Хизмат кўрсатиш соҳасида иш вақти самарадорлигини ифодалаш учун умумлашган кўрсаткичлар билан биргаликда алоҳида кўрсаткичлардан ҳам фойдаланишни тавсия қиламиз. Булар жумласига қуйидагиларни киритиш мумкин:

бир иш вақти бирлигида хизмат кўрсатиш соҳасида бир ходимга тўғри келадиган фойда суммаси;

бир иш вақти бирлигида хизмат кўрсатиш соҳасида бир минг сўм қилинган харажатларга тўғри келадиган фойда суммаси;

бир иш вақти бирлигида хизмат кўрсатиш соҳасида бир сўм коммунал хизмат миқдорига тўғри келадиган фойда суммаси;

Ушбу кўрсаткичларни аниқлаш йўллари ва қисқача тавсифини алоҳида кўриб чиқиш мақсадга мувофиқдир. Улардан биринчиси, бир иш вақти бирлигида хизмат кўрсатиш соҳасида бир ходимга тўғри келадиган фойда суммасидир ( $M_p$ ). Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун хизмат кўрсатиш соҳасида бир иш вақти бирлигида яратилган фойда суммасини ( $\Phi$ ) шу даврда фалият кўрсатган вақт/ходимга ( $B/X$ ) бўлинади (одам/соат, одам/кун, одам/ой, одам/йил). Бу қуйидагича аниқланади:

$$M_p = \Phi * B/X; \quad (3)$$

Мазкур кўрсаткичнинг миқдори маълум вақт бирлигида ҳар бир одам қанчадан фойда келтирганлигини ифодалайди. Агарда бир ойда 50,0 миллион сўмлик фойда қилинган бўлса, ушбу хизмат кўрсатувчи корхонада 20 киши ишлайдиган бўлса, ҳар бир ходимнинг бир ойлик яратган фойдаси 2,5 млн.

сўми (50,0:20) ташкил қилади. Агар уларнинг яратган фойдасини ҳар бир кунга ҳисоблаш лозим бўлса, аввало, одам кунларни ҳисоблаб оламиз. Шу ойда ҳамма тўлиқ 25 кундан ишлади, деб фараз қиламиз. У ҳолда бир ойлик одам/соатнинг миқдори 500 га тенг бўлади (20\*25). Демак, ҳар бир ходим мазкур корхонага бир кунда 100,0 минг сўмлик (50 000:500) фойда келтирган экан.

Хизмат кўрсатиш соҳасида иш вақти самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлардан бири - бир иш вақти бирлигида хизмат кўрсатиш соҳасида бир минг сўм қилинган харажатларга тўғри келадиган фойда суммаси, яъни харажатлар рентабеллиги ( $X_p$ ) бўлиб ҳисобланади. Мазкур кўрсаткични аниқлаш учун хизмат кўрсатиш соҳасида бир иш вақти бирлигида яратилган фойда суммасини ( $\Phi$ ) шу даврда сарфланган умумий харажатлар суммасига ( $X_{ap}$ ) бўлиш кифоя. Буни қуйидагича аниқлаш мумкин:

$$X_p = \Phi * X_{ap}; \quad (4)$$

Хизмат кўрсатиш соҳасида, ушбу кўрсаткичнинг миқдори маълум иш вақти бирлигида ҳар бир қилинган умумий харажатнинг қанчадан фойда келтирганлигини ифодалайди. Агарда бир ойда 50,0 миллион сўмлик фойда қилинган бўлса, ушбу хизмат кўрсатувчи корхонада 140 миллион сўмлик харажат қилинган бўлса, ҳар бир минг сўмлик қилинган харажатга бир ойда 357,1 минг сўм (50,0:140,0) фойда тўғри келади. Агар уларнинг яратган фойдасини ҳар бир кунга ҳисоблаш лозим бўлса, шу ойда қилинган харажатлар ҳар куни 14,3 минг сўмлик (357000:25) фойда келтирган экан.

Хизмат кўрсатиш соҳасида иш вақти самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлардан яна бири - бир иш вақти бирлигида хизмат кўрсатиш соҳасида бир сўм коммунал хизмат миқдорига тўғри келадиган фойда суммасидир. Мазкур

кўрсаткични коммунал хизматларга кетадиган харажатлар рентабеллиги ( $KXX_p$ ), деб аташ мақсадга мувофиқдир. Ушбу кўрсаткични аниқлаш учун хизмат кўрсатиш соҳасида бир иш вақти бирлигида яратилган фойда суммасини ( $\Phi$ ) шу даврда кўрсатилган коммунал хизматлар учун қилинган харажатлар миқдорига ( $KX$ ) бўлинади. Бу қуйидагича аниқланади:

$$KXX_p = \Phi * KX; \quad (5)$$

Ушбу кўрсаткичнинг миқдори, хизмат кўрсатиш соҳасида, маълум иш вақти бирлигида коммунал хизматлар учун қилинган харажатнинг қанчадан фойда келтирганлигини ифодалайди. Мазкур корхона шу ойда 50,0 миллион сўмлик фойда қилган, ушбу хизмат кўрсатувчи корхонада коммунал хизматлар учун 90,0 миллион сўмлик харажат қилинган. Ҳар бир минг сўмлик коммунал хизматлар учун қилинган харажатга бир ойда 555,6 минг сўм (50,0:90,0) фойда тўғри келади. Агар уларнинг яратган фойдасини ҳар бир кунга ҳисоблаш лозим бўлса, шу ойда қилинган харажатлар ҳар куни 22,2 минг сўмлик (555,6:25) фойда келтирган экан.

Иш вақти самарадорлигини ифодаловчи ушбу кўрсаткичлар ҳар бир корхона учун, айниқса, хизмат кўрсатиш соҳаси субъектлари учун, ҳозирги бутунжаҳон молиявий-иқтисодий инқирози давом этиб турган паллада ўта муҳимдир. Чунки, инқирознинг олдини олиш ва унга қарши кураш жараёнида иш вақтидан самарали фойдаланиш лозимлигини тақозо қилади. Зеро, бундай инқироз пайтларида вақтдан самарали фойдаланган ҳўжалик юритувчи субъектларгина иқтисодий жиҳатдан барқарор ривожланишини таъминлашлари мумкин.

**Собир МУРАДОВ,**  
**Самарқанд иқтисодиёт ва**  
**сервис институти тадқиқотчиси.**

# Ахборот-коммуникация технологиялари орқали қурилишнинг ташкилий-иқтисодий фаолиятини йўлга қўйиш

**Б**озор иқтисодиётининг такомиллашиб бориши турли қурилиш соҳасини ривожлантиришга шароит яратиб бермоқда. Қурилишни ривожланиши ахборот-коммуникациялар бизнесини шакллантириш ва тараққий эттиришга ҳам катта таъсир кўрсатади. Авваламбор, бу турдаги ахборот-коммуникациялар бизнеси сифатли иншоотларни топшириш, қурилиш лойиҳаларини такомиллаштириш ва тарқатиш билан кенг шуғулланаётган бошқариш субъектларини киритишни ўринли деб билимиз.

Президентимиз И.А.Каримовнинг “Компьютерлаштиришни янада ривожлантириш ва ахборот-коммуникация технологияларини жорий этиш тўғрисида”ги Фармонларида “ахборот-коммуникация технологиялари соҳасида рақобат муҳитини шакллантиришга кўмаклашиш, инновация бизнесини, шу жумладан, маҳаллий дастурий воситалар ва компьютер техникасини ишлаб чиқиш ҳамда ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлаш, иқтисодиётнинг барча соҳалари ва тармоқларини компьютерлаштириш учун шарт-шароит яратиш” масалалари кўндаланг қилиб қўйилгандир.

Ахборот фаолияти – бу миллий иқтисод соҳаси бўлиб, ахборот маҳсулотлари ва хизматларини ишлаб чиқиш ва қайта ишлаб истеъмолчиларнинг бу борадаги талабини қондириш билан шуғулланаётган тадбиркорликнинг бир шаклидир.

Мавжуд ахборот хўжалигининг таҳлили уларнинг тармоқлар таркибига киришини билдиради ва бу миқдорий жиҳатдан баҳо беришга асос бўлиб хизмат қилади. Ахборот хўжалигининг сифат жиҳатидан тавсифи ишлаб чиқариш ҳолати ва ахборот-коммуникациялар бизнеси товарларини истеъмол қилиш даражаси билан ифодаланади. Ахборот-коммуникациялар бизнесининг асосий субъектлариги ахборот ресурсларини яратиш, қайта ишлаш, узатиш, тарқатиш, қабул қилиш ва истеъмол қилиш билан шуғулланадиган шахслар киради. Булар биринчи галда, ахборот ресурсларини ишлаб чиқарувчилар, уларнинг эгалари ва буюртмачилардир (1-чизмага қаранг).

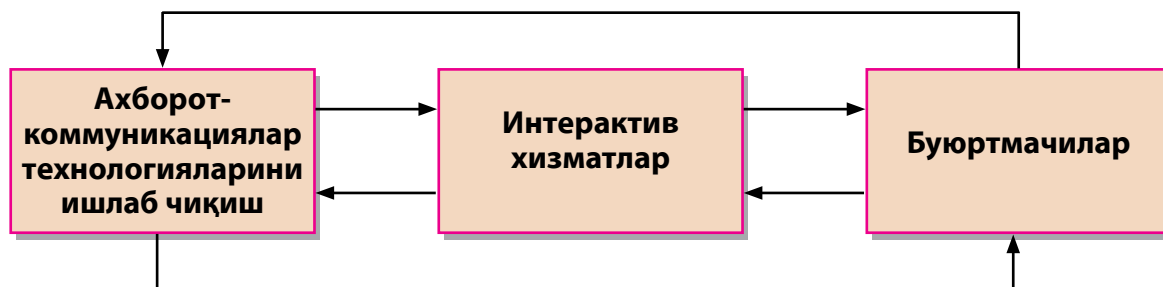
Интерактив хизматлар ахборот фаолиятига нисбатан анча кенг қўламдаги масалалар билан шуғулланади ва ахборот-коммуникациялар бизнесининг ядросини

ташkil этади. Улар ўз фаолиятини нафақат ахборот ресурслари, балки информатика индустриясининг техник, дастурий, услубий воситаларини ишлаб чиқиш ва сотиш, маркетинг фаолияти, товарларга нарх белгилаш сиёсатини ишлаб чиқиш ҳамда буюртмачиларнинг индивидуал талабларини қондиришга йўналтиради. Интерактив хизматлар таркибига ахборот фаолиятининг кўмакчи омил сифатида киритилиши унинг ахборот ресурсларини ишлаб чиқиш ҳажмини ва бозордаги фаолият чегараларини янада кенгайтиради.

Тадбиркорликнинг ушбу шаклини ташkil этиш ва такомиллаштириш жараёнига, жумладан иқтисодий, ташкилий ва техник омиллар ҳам таъсир кўрсатмоқда, хусусан:

– биринчидан, ишлаб чиқаришнинг ривожланиш даражаси, инфляция ва бошқалар. Ахборот-коммуникациялар бизнеси соҳасидаги кўпгина етакчи фирмалар Шарқий Европа ва МДХ бозорига кириб келяпти. Бу авваламбор, ушбу тадбиркорлик товарларнинг мазкур мамлакатларда ишлаб чиқарилиши натижасида улар таннархининг пастлиги билан изоҳланади. Яъни, бунга компетентли, юқори савияли профессионал меҳнат ресурслари ҳамда ўрганилмаган ва эгал-

**1-чизма. Ахборот-коммуникациялар бизнеси иштирокчиларининг ўзаро муносабатлари**



2-чизма. Интерактив хизматлар товарларининг таснифи



ланмаган бозорларимиз ҳисобига эришилмоқда;

- иккинчидан, асосий фойдаланувчиларнинг тайёргарлик даражалари билан замонавий ахборот-коммуникациялари технологияларининг ривожланиб бориш даражасининг мос келмаётганлиги;

- учинчидан, ривожланган мамлакатлардан иқтисодий жиҳатдан ортда қолиш. Ахборот-коммуникациялар бизнеси қурилиш индустрияли корхоналарда замонавий технология ташқи сустиги туфайли зиён чекмоқда. Унинг илк кўринишларидан бири – бу сармоялар бериш шароитининг қийинлашиб боришидир. Вужудга келган бундай шароитда ахборот-коммуникациялар бизнеси товарларига бўлган талаб даражасини маркетинг тадқиқотлари орқали билиш анча мушкул бўлиб қолди. Бюджет томонидан молиялаштириш ва ўз маблағини жалб қилишга таваккал қила оладиган йирик сар-

моядорларнинг йўқлиги ҳам, бу соҳани тадқиқ этишга тўсқинлик қилмоқда;

- тўртинчидан, ахборот-коммуникациялар бозори инфратузилмасининг йўқлиги. Лойиҳа ва қурилиш ишларини бажаришни қузатиб боришни юқори савияда ташкил қилиш имкониятига эга эмас, чунки улар кўпчилигининг асосий вазифаси тезда бажариб юборишдан иборат.

Ахборот маҳсулотлари миллий иқтисоднинг қурилиш соҳалардаги ишлаб чиқариш жараёнлариги жиддий таъсир этувчи асосий омиллардан бирига айланиб бораётгани факт. Шунинг учун ҳам, ахборот маҳсулотлари соҳаси билан шуғулланаётган корхоналарни ташкил қилиш шакли ва уларни молиялаштиришнинг даражаси қанақа бўлиши керак, деган савол туғилиши табиийдир. Жаҳон тажрибасининг таҳлили шуни кўрсатмоқдаки, бундай корхона ушбу шаклларида

бири – бу “кичик венчур” фирмаларидир. АҚШда компьютер дастурларини ишлаб чиқарувчи 98 фоиздан ортиқ фирмалар фаолияти “кичик бизнес” турига киради ва уларнинг ҳар бирида кўпи билан 500 нафар киши ишлайди. Айнан кичик бизнес АҚШнинг юқори технологиялари соҳасини бошқармоқда.

Интерактив хизматлар таклиф этаётган товарлар тури жуда ҳам кенг (2-чизма). Шу боис, уларни шакллантириш учун катта миқдорда молиявий ресурслар жалб қилиш ва давлат томонидан қўллаб-қувватланиши керак. Чунки улар фаолиятининг кўпгина йўналишлари давлат манфаатлари билан боғланиб кетган. Ундан ташқари, интерактив хизматлар ишчи кучини экспорти қурилиш соҳасига кўпроқ валюта келиб тушишини таъминлайди.

Интерактив хизматларни таркиб топтириш учун қуйидаги йўналишларни ривожлантириш зарур:



а) интерактив хизматларни ташкил этиш умумий ҳолларда жаҳон амалиётидатубданфарққилмаслиги керак. Яъни, анъанали фаолиятдан мақсадга йўналтирилган ахборот хизматларининг турли режимларига ўтиш асосида фойдаланувчилар талабини комплекс қондириш зарур. Бундай шароитларда интерактив хизматларнинг буюртмачилар билан ўз иншоотларга бўлган талаб даражасини белгилаш, бозор стратегиясини ишлаб чиқиш ва янги иншоотларни яратишда буюртмачилар эҳтиёж динамикасини олдиндан билиш мақсадида фаол мулоқатда бўлиш талаб этилади;

б) хусусий қурилиш сектори фаолияти учун қўшимча махсус талаб зарур ва уларни амалга оши-

риш учун қўшимча махсус талаб зарур ва уларни амалга ошириш учун маълум бир вақт ҳамда тегишли молиявий харажатлар талаб қилинади. Катта харажат ва кўп меҳнатталаб эканлиги учун хусусий бизнес субъектлари бу соҳага катта миқдордаги молиявий ресурсларни жалб қилишдан бош тортишмоқда;

в) ахборот фаолиятида молиявий-иқтисодий таҳлилнинг роли ортиб борапти, чунки бозор иқтисодиёти шароитида хусусий интерактив хизматларни жорий қилиш анча қимматга тушади;

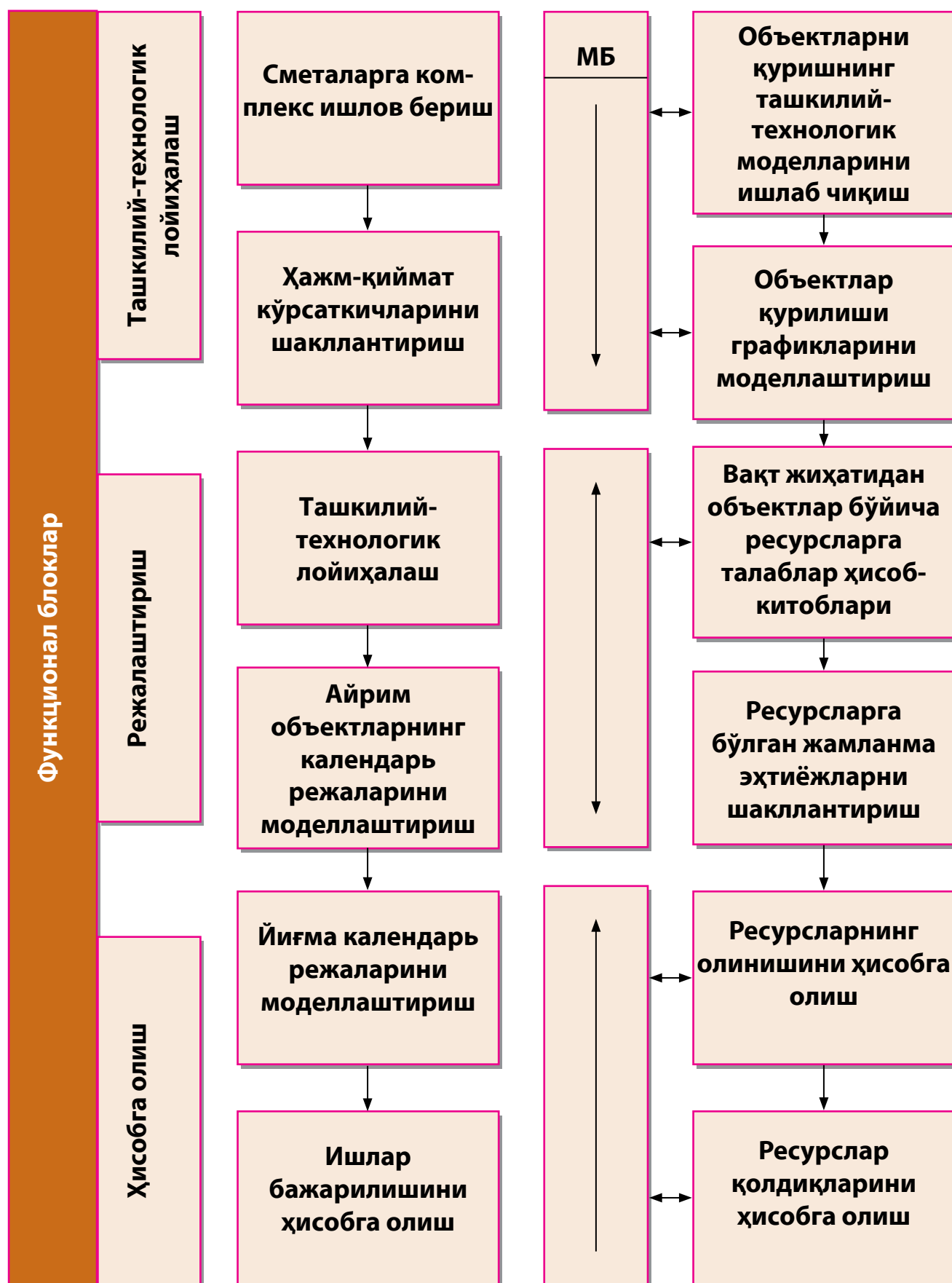
г) ахборот-коммуникациялар бизнеси товарлари ҳаётий давр циклига қараб дифференциаллашган бўлиши керак, бу эса, талаб даражасига таъсир этишга ҳамда рақобатга

чидаш қийин бўлган бозор секторида ўз фаолиятини олдиндан тўхтатиш имконини беради;

д) хорижий фирмалар билан алоқалар ўрнатиш ва интерактив хизматлар билан керакли маълумотларни айирбошлашни йўлга қўйиш истиқболли йўналишлардан ҳисобланади. Иқтисодий ислохотларни такомиллаштириш ва тезлаштириш мақсадида ҳамда сармоядорларни бепул ахборотлар билан таъминлаш учун ички ва ташқи маълумотлар базасини яратиш талаб қилинади.

Ахборот индустрияси таркибига ахборот билан боғлиқ бўлган барча турдаги фаолиятларни киритиш ва унинг натижаси сифатида ахборот маҳсулотларини меҳнат предмети

3-расм. Қурилиш фаолиятини бошқаришнинг технологик схемаси



ёки воситаси сифатида қабул қилиш тўғри эмас. Шунингдек, ахборот билан боғлиқ бўлган ҳар қандай техник воситалар, алоқа хизматлари ҳамда ўзи мустақил мавжуд бўла олмайдиган барча объектларни ахборот индустрияси таркибига киритиб бўлмайди. Акс ҳолда, билимларни объектив тақдим этувчи барча турдаги инсон фаолиятини ахборот фаолияти деб билиш ёки индустрияси таркибига киради, деб ҳисоблашга тўғри келади.

Ахборот фаолиятидаги тадбиркорлик турли хилдаги ахборот маҳсулотларини тарқатиш ва уйғунлаштириш учун бор кучини тўплаган ҳолда қурилиш мажмуалари иқтисодий самарадорликка эришади ва қуйидаги шароитларни юзага келтиради:

- ишлаб чиқариш ҳажмини барқарорлаштириш ва келгусида юксалтириш;

- бозор иқтисодиёти шароитида қурилиш корхона ва ташкилотларининг рентабеллигини таъминлаш;

- ички ва ташқи бозорларда иншоотларни қурилиш ҳажмини кўпайтириш ва сифатли ўз вақтида топшириш;

Иқтисодий жиҳатдан самарали ва чиқиндисиз саналган истиқболли технологияларни татбиқ этиш;

Пудратчиларнинг қурилиш иншооти рақобатбардошлиги ва сифатини ошириш ҳамда энг мақбул нарх белгилаш жараёnlари вақтида имкон қадар кўпроқ ахборотлар етказиб бериш.

Ахборот-коммуникациялар бизнеси товарларини тарқатиш ва янги интеграциялар шаклини татбиқ этиш ҳамда рақобат муҳитига тез ва ўз вақтида эътибор бериш интерактив хизматларни бошқариш таркибига ташкилий ўзгаришлар киритишни талаб этади. Бу нафақат иқтисодий ва ташкилий жиҳатдан таъсир кўрсатмоқда, шунингдек, ахборотлашаётган жамиятда ижтимоий муносабатларнинг ўзгариши туфайли янги турдаги муносабатлар – ахборотларнинг интерактив воситаларини қўллаш ҳисобига кўпроқ индивидуалликни юзага келтирмоқда.

Ахборот-коммуникациялар биз-

неси бошқариш субъектларининг янги ташкилий шакллари-нинг таснифини ишлаб чиқиш ва асослаш мураккаб масаладир. Келажакни кўзлаган бошқариш субъектлари авваламбор, ўз фаолиятини якуний талабдан келиб чиққан ҳолда ташкил қилади ҳамда илмий-техника ютуқларига тез эътибор беради. Ахборот маҳсулотларига бўлган талаблар ўзгаришига мослашади.

Ахборотлаштириш таъсирида интерактив хизматларининг аҳамияти ортиб борапти. Бу эса, таркибий ўзгаришлар, ахборот маҳсулотлари ва хизматларига бўлган талаб ҳамда таклиф даражасининг ўзгаришига, уларнинг ассортименти ва сифатининг ортишига олиб келмоқда.

Ҳозирги кунда қурилиш мажмуасида ахборот имкониятларидан фойдаланиш учун технология, тил, ходимлар ва ҳуқуқий муаммолар ҳамда стандартлаштириш ва сифат даражасини таъминлаш каби бир қатор омиллар тўсқинлик қилиб турибди.

Функционал ахборот кичик тизимларининг мажмуи тарзидаги ахборот тизимини яратиш концепцияси уни ҳар бир аниқ кичик тизимни ишлаб чиқиш даражасига қараб кетма-кет изчилликда жорий этишга имконият яратади. Албатта, бу ҳолда ҳам лойиҳалаш босқичида ҳар бир кичик тизимнинг маълумотлар базасини, улар ўртасида ахборот алмашуви ва бошқа функционал ахборот кичик тизимларининг ўзаро алоқаларини ташкил қилишнинг умумий принципларини шакллантирган бўлиши керак.

Қурилиш фаолиятини бошқариш тизимида ахборотни қайта ишлаш, ахборотга ишлов беришнинг технологик жараёнини умумий кўринишда (3-расм) айрим функционал вазифаларнинг изчиллигида тасаввур этиш мумкин.

Технологик жараёнда бошқариш вазифаларига нисбатан уч босқични ажратиш кўрсатиш мумкин:

- технологик лойиҳалаштириш;
- режалаштириш;
- ҳисобга олиш.

Ҳар бир босқич доирасида амалга оширила-диган вазифалар, улар-

нинг яқинлиги ва ўзаро боғлиқлиги даражасини ҳисобга олган ҳолда муайян натижаларни олишга йўналтирилган мажмуаларга бирлаштирилган.

Республика қурилиш мажмуасининг ахборот тизими умумий мақсадли функциялари билан бирлашган функционал ахборот кичик тизимлари мажмуи тарзида барпо этилиши мумкин ва ҳўжалик фаолиятининг ҳамма томонларини ва ташкилотни ривожлантиришнинг ижтимоий жиҳатларини қамраб олиши керак.

Бошқарув қарорларининг ахборот таъминоти тизимининг функционал қисмини ишлаб чиқишда масалалар ечими алгоритмларининг мослашувчан ва универсаллигини таъминлашга, бошланғич маълумотларни тайёрлашда қўл меҳнатини минимумлаштиришга, қурилиш ишлаб чиқаришини бошқаришнинг кўп босқичли такрорланувчан жараёнида технологик изчилликни сақлашга алоҳида эътибор талаб қилинади.

Юқорида баён этилган принциплар негизида қурилган ахборот таъминотининг автоматлаштирилган тизимидан фойдаланиш бошқариш фаолияти сифатини оширади, режалаштиришнинг узлуксизлиги ва режаларнинг ҳаётчанлигини таъминлаш, яъни бир бутунлигини ва ўзаро алоқадорлигини бузмаган ҳолда режаларга ўзгаришлар киритиш имкониятлари пайдо бўлади. Айни пайтда, режалаштиришнинг турли тизимлари (узоқ муддатли, жорий) ўртасида ҳамда уларнинг техник-иқтисодий таҳлил вазифалари билан ўзаро алоқадорликлари кучаяди. Бошқаришнинг барча бўғинларида бошқариш фаолиятини автоматлаштиришга қаратилган чора-тадбирлар қабул қилинадиган қарорлар сифатини ва, демак, айни пайтда қурилиш фаолиятини самарадорлигини кўтаришга ёрдам беради.

**Исматилло ТУРДИЕВ,**  
**Ўзбекистон Республикаси**  
**Президенти ҳузуридаги**  
**Давлат ва жамият қурилиши**  
**академияси тадқиқотчиси.**

## Жаҳон инқироzi шароитида халқаро валюта бозоридаги асосий ўзгаришлар



**Ж**аҳон иқтисодиётининг молиявий ва иқтисодий муҳити ижобий бўлиб турган шароитда 2008 йилнинг иккинчи ярмидан сезила бошлаган молиявий-иқтисодий инқироз валюта бозорига ҳам ўз таъсирини кўрсатди. Мазкур шароитда валюта бозоридаги ўзгаришларни нафақат валюта курси динамикасида, балки бозор ҳажмида, тебраниш даражаси, турли валюта жуфтликлари ва иштирокчилар категориясида ҳам кузатиш мумкин.

2008 йилда валюта бозоридаги умумий фаолиятдан банк ва мижозларни инқирозга мослашишини кузатиш мумкин эди. Аввалги йилларда молия бозорининг барча сегментлари бўйича савдо ҳажмлари ошиб борган бўлиб, улардан деривативлар бозорини алоҳида ажратиш зарур. Мазкур бозор сўнгги йилларда шиддат билан ривожланиш суръатларини қайд этмоқда. Унинг ривожланишини қуйидаги кўрсаткичлар асосида изоҳлаш мумкин:

**Операциялар ҳажми.** Халқаро валюта бозорларида амалга ошириладиган операциялар ҳажми ниҳоятда катта бўлганлиги сабабли, унинг ўртача кунлик миқдори таҳлил этилади. Халқаро валюта бозори бўйича асосий кўрсаткичлар Халқаро ҳисоб-китоблар банки ҳисобланиб, унинг ҳажми сўнгги маълумотлари бўйича 2007 йилда 3,2 трлн. АҚШ долларига тенг қийматида аниқланган. Айрим экспортларнинг баҳолашларига кўра 2008 йилда бу кўрсаткич 4,5 трлн.

АҚШ долларига етган.

**Халқаро валюта операцияларни ўтказувчи молия марказларининг ривожланиши.** Ҳозирда асосий марказлар бўлиб, Япония, Гонконг, Сингапур, Германия, Буюк Британия, АҚШ, Янги Зеландия ва Австралия ҳисобланади. Ушбу марказларнинг ер юзи бўйлаб жойлашиши халқаро валюта бозорининг сутка давомида ишлашини таъминлаб беради. Улар ичида Лондон ва Нью-Йорк бозорлари етакчилик қилади.

**Бозорнинг институционал таркиби.** Халқаро валюта бозорларида расмий дилерлардан ташқари бошқа молиявий воситачилар, ҳамда номолиявий иштирокчилар фаолияти юқори суръатларда ривожланиб бормоқда.

**Халқаро валюта операцияларида қўлланиладиган валюталар тури.** Иккинчи жаҳон урушигача бўлган даврда халқаро валюта бозорларида фунт стерлинг асосий валюта сифатида етакчилик қилар эди. Иккинчи жаҳон уруши натижасида молиявий марказ АҚШга кўчиб ўтди ва Бреттон Вудс конференциясининг қарорларига мувофиқ АҚШ доллари асосий валютага айланди, фунт стерлинг эса иккинчи ўринга тушди. Ямайка конференциясида АҚШ доллари, немис маркаси, фунт стерлинг, швейцария франки, япон йенаси, француз франки асосий девизлар сифатида белгилаб олинди. Ҳозирга кунда уларнинг сони ўндан ортиқ бўлиб, таркибида ривожланаётган мамлакатлар валюталари ҳам бор.

**Амалга ошириладиган операциялар тури.** Валюта бозорининг бирламчи функцияси бўлиб, халқаро савдо натижасида қўлган киритилган хорижий валютани миллий иқтисодиётда сарфлаш учун миллий валютага алмаштиришдан иборат. Бу хусусият валюта операцияларининг энг оддий тури спот операциясида акс этади. Сўнгги ўн йилликларда бозорда-

ги ўзгаришлар натижасида янги турдаги қатор операциялар пайдо бўлиб, уларнинг баъзилари илгари ҳам қўлланилган бўлса, баъзиларига инновацион ютуқ сифатида қаралади. Бундай инновацион операцияларга деривативларни келтириш мумкин.

Инқироз шароитида ҳисоб ва контрагент рисклари валюта бозоридаги курсни шаклланишига нисбатан мавҳумликни юзага келтирди. Lehman Brothers каби йирик институционал иштирокчининг банкрот бўлишига қарамасдан спот бозорида ҳисоб рискин бартараф этиш мақсадида CLS (Continuous Linked Settlement) банки ташкил этилиши вазиятни ижобий ҳолатда сақланишини таъминлади<sup>1</sup>.

CLS тизими орқали тузилаётган битимлардаги валюталар кредит левереджи сақланган ҳолда савдо қилинишда давом этмоқда. Аммо умумий иқтисодий ва молиявий фаолликнинг сустлашиши конверсион операцияларни инқироздан олдинги даврларга нисбатан анча қисқаришига таъсир этди. Масалан, молия бозорларида йирик брокерлик тизими бўлган EBS/ICAP 2008 йил охири 2009 йил бошларида ўртача кунлик айланма 130-150 млрд. долларгача қисқарди ва камайиш суръати аввалги йилга нисбатан 20-30 фоизни ташкил этди.

Форвард бозорида CLSнинг фаолияти савдолар ва ҳисоб-китобларни амалга ошириш нуқтаи назаридан ишончли бўлишини таъминлаган бўлсада, узилишлар ва нобарқарорлик сақланиб қолди. Кредит инқироzi оқибатида форвард бозоридаги операциялар ликвидлилиги сезиларли пасайди. ClientKnowledge компаниясининг маълумотларига кўра, дунёнинг энг йирик молиявий маркази бўлган Буюк Британияда қарийб тўртдан бир қисмга камайган<sup>2</sup>. 2008 йилнинг ноябрь ойида Чикаго товар биржасида (CME) фьючерс ва опционларнинг ўртача кунлик ҳажми 471 минг шартномани ташкил этиб, аввалги йилга нисбатан 26 фоиз камдир<sup>3</sup>. МДХда биринчи бўлиб, муддатли битимлар бозорини ривожлантирган Россияда эса шу даврда битим-

## 1-жадвал. 2008 йилда асосий жаҳон молия марказларидаги спот операцияларни контрагентларга кўра тузилмаси, фоизда

| Контрагентлар                      | Буюк Британия |         | АҚШ    |         |
|------------------------------------|---------------|---------|--------|---------|
|                                    | Апрель        | Октябрь | Апрель | Октябрь |
| Дилерлар билан                     | 43,6          | 41,3    | 27,7   | 29,3    |
| Банклар билан                      | 28,3          | 26,7    | 38,2   | 41,0    |
| Бошқа молиявий ташкилотлар билан   | 19,4          | 23,6    | 28,2   | 25,0    |
| Бошқа номолиявий ташкилотлар билан | 8,7           | 8,4     | 6,0    | 4,7     |

**Манба:** Results of the Semi-Annual FX Turnover Surveys. FXJSC.-London, 2009. –P. 9;

Foreign Exchange Committee Releases FX Volume Survey Results. FXC. – New York, 2009.-P.4

лар ҳажми 60 фоизгача қисқарди ва ўртача кунлик 1,4 млрд. долларни ташкил этди<sup>4</sup>.

Юз берган инқироз валюта бозорининг ҳолатини белгилашда экспорт-импорт операцияларидан кўра, халқаро капитал ва молия тизимининг ликвидлилиги асосий омил эканлиги кўрсатмоқда.

Инқироз шароитида энг кўп талафот кўрганлар, асосан, диверсификациялашга улгурмаган соҳалар бўлди. АҚШ доллари курсининг пасайиб бориши унда кредит олишдан фойда кўриш имкониятларини кенгайтишига хизмат қилди. Мамлакатларнинг ташқи қарздорлиги янада ортиб борди. АҚШда инфляцияни жиловлаш мақсадида қайта молиялаш ставкасининг кўтарилиши ички иқтисодиётдаги қарз маблағларини қимматлашувига олиб келди. АҚШ доллари курсининг кўтарилиши эса мамлакатларнинг долларда акс этган қарзларининг қимматлашувига таъсир этди.

Инқирознинг халқаро валюта бозори тузилмасига энг катта таъсири унинг ликвидлилигини тушишида акс этди. Бу эса банклараро кредит бозорида фоиз ставкаларининг кўтарилиши ва қайта молиялаш операцияларига бўлган талабнинг янада ортишига олиб келди. Марказий банкларнинг банк тизими ликвидлилигини таъминлаш мақсадида тузган своп битимлари кескин ортди. Масалан, Россия Марказий банки томонидан 2008 йилнинг 4-чорагида своп операциялар улуши аввалги кварталга нисбатан 42,4 фоиздан 53 фоизгача ортганини кўрсатди<sup>5</sup>.

Асосий валюталар курсининг

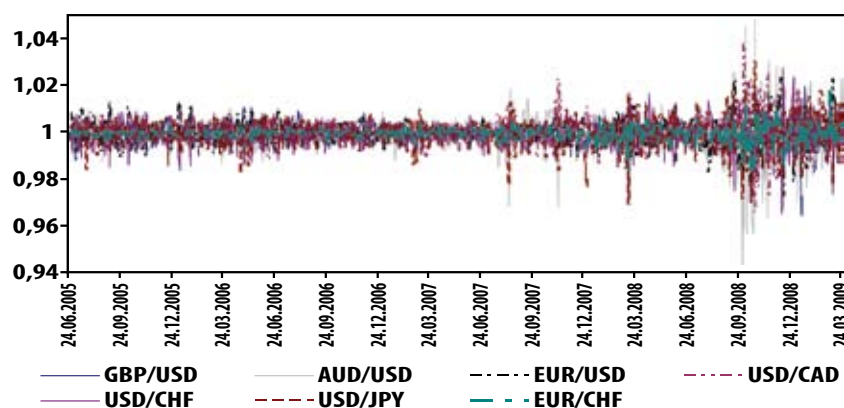
ўзгариш динамикаси инвесторлар ва валюта операциялари тузилмасига сезиларли таъсир этди. Валюта бозорлари янги шароитга кўника бошлади. Халқаро Forex бозори CLS тизими ёрдамида барқарор фаолият юритмоқда ва кунлик ўртача 500-600 мингта тўлов ҳужжатлари ижросини таъминламоқда<sup>6</sup>.

Кризис халқаро банкларда спред кўламини кенгайтириш ҳисобига даромадларини ортишига ёрдам берди. Forex бозорида айланма маблағларнинг ортишининг асосий омил бўлиб, хедж фондлар сотилиши ҳисобланади. Инвесторлар хедж фондларида жойлаштирилган маблағларни олишлари билан активларни мажбуран сотилиши ва валюта позицияларини кутилмаганда ёпилиши содир бўла бошлади. Ушбу ҳолат валюта курсини юқори даражада тебраниш шароитида юзага келди. Кескин тебранишлар, катта ҳажмдаги операциялар ва спред кўламининг кенглиги маркет-мейкерлар учун қулай шароит яратди. Шу тарзда қийинчиликлар ҳисоб-китоб ва кредит рискин тўғри баҳолаган шароитда имкониятларга айланиши содир бўлди.

Сўнгги йилларда халқаро валюта бозори ривожланишининг асосий тенденцияларидан бири – анъанавий дилерлараро савдо улушининг қисқариши ҳисобланади. 2007 йилда Forexда уларнинг улуши ўртача миқдорда 43 фоизни ташкил этди, 1992 йилда ушбу воситачилар улушига бозорнинг 69 фоиз, 1995 йилда 64 фоизга тўғри келган.

Бу даврда Forex бозоридаги операциялардан дилер ва мижоз

**1-расм. АҚШ долларининг асосий валюталарга нисбатан тебравчанлиги**



**Манба:** Results of the Semi-Annual FX Turnover Surveys. FXJSC.-London, 2009. -P. 9;

Foreign Exchange Committee Releases FX Volume Survey Results. FXC. - New York, 2009.-P.4

ўртасидаги савдоларда (бошқа молиявий ва номолиявий институтлар) юқори суръатларда ортиб борди. Инқироз шароитида ҳам ушбу операциялар ўз салмоғини сақлаб қолди: 2008 йил октябрь ҳолатига АҚШ валюта бозорида уларнинг улуши 30 фоизни, Буюк Британияда эса 40 фоизни ташкил этган (1-жадвал).

Халқаро молиявий инфратузилма ривожланишининг яққол тенденцияси бўлиб, «exchange-style systems» деб ном олган тизимларнинг кенгайиши ҳисобланади. Мутахассисларнинг баҳоларига кўра, Forexбозорида «ташкилий» майдончалар улуши 15-20 фоиз ўртасида ўзгармоқда. Масалан, АҚШ турли электрон савдо тизимлари орқали 2008 йил апрель ойида 22 фоиз валюта операциялари ўтказилган бўлса, октябрь ойида бу кўрсаткич 26,1 фоизни ташкил этди<sup>7</sup>.

Инқироз шароитида контрагент rischi биринчи ўринда кўриладиган riskка айланган ҳолатда барча бозорларда, шу жумладан, валюта бозоридаги иштирокчилар ҳам ташкилий савдо ва хавфсиз, кафолатланган ҳисоб-китоблардан фойдаланишга ҳаракат қилишади. Бунинг исботи сифатида 2008 йил сентябрида CLS тизими орқали ўтган жами 4 тлн. долларга тенг 700 мингта тўлов ҳужжатларини келтириш мумкин.

Ҳозирги кунда халқаро валюта бозори замонавий технологияларга асосланган савдоларга таянмоқда. Халқаро ҳисоб-китоблар банки маълумотларига кўра электрон савдо тизимлари ва айниқса алгоритмик савдолар ҳажми сўнгги йилларда юқори суръатларда ривожланмоқда.

Буюк Британиянинг Client-Knowledge компанияси валюта бозоридаги уч тоифа иштирокчилари: хедж фондлари, глобал ва ҳудудий банклар фаолиятини таҳлил қилиб, уларда қўлланиладиган котировкаларни шакллантириш усуллари ва ликвидлиликини бошқариш йўллари бўйича тадқиқот натижаларини келтирган<sup>8</sup>.

Таҳлил жараёнида нархни аниқлаш, котировкаларни эълон қилиш, аризалар ижроси ва riskни бошқариш тартибини ўз ичига олган автоматлашганлик даражаси аниқланган. Тадқиқот натижалари валюта бозорида автоматлашганлик даражасига кўра хедж фондлари биринчи ўринни эгаллашини кўрсатди (жумладан, хедж фондларида 50 фоиз, глобал банкларда 33 фоиз, ҳудудий банкларда 25 фоиз). Битим учун қулай нархни аниқлаш мақсадида мураккаб арбитраж стратегиялари ва микдорий алгоритмлардан фойдаланиш зарурати хедж фондларида автоматлаштириш жараёнининг бошқаларга нисбатан юқори даражада бўлишига

сабаб бўлган. Шундай бўлсада, юзага келган инқироз бозордаги барча иштирокчиларни автоматлаштишга бўлган эътиборини кучайтиришни талаб этди.

Инқироз шароитида валюта бозоридаги операциялар ҳажмининг қисқаришини савдо механизми самарадорлигини ошириш орқали олдини олиш мумкинлиги маълум бўлди.

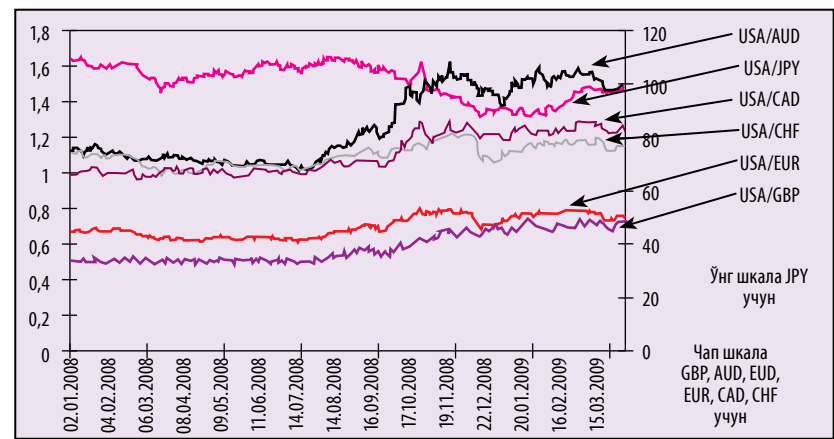
Жаҳон молиявий-иқтисодий инқироз шароитида валюта бозоридаги асосий ўзгаришлардан бири бўлиб, 2008 йилнинг иккинчи ярмидан бошлаб, валюта курсларининг кескин тебраниш даражасини ортиши ҳисобланади (1-расм). Бундай шароитда risk даражасини ортиши riskни бошқариш тизимини такомиллаштириш билан бирга валюта позицияларини ёпишда оператив таъсирчанликка эга бўлиш талаб этилади.

Шунингдек, молиявий-иқтисодий инқироз даврида валюта курсига таъсир этувчи фундаментал омилларни ҳам аниқ кўриш имкони бўлди. Турли сиёсий, иқтисодий сабабларга асосий валюталар динамикаси қисқа даврларда сезиларли силжишлар пайдо бўлиб турди. Айтиш жоизки, бундай ҳолатлар айниқса инқироз даврида кўплаб кузатилди.

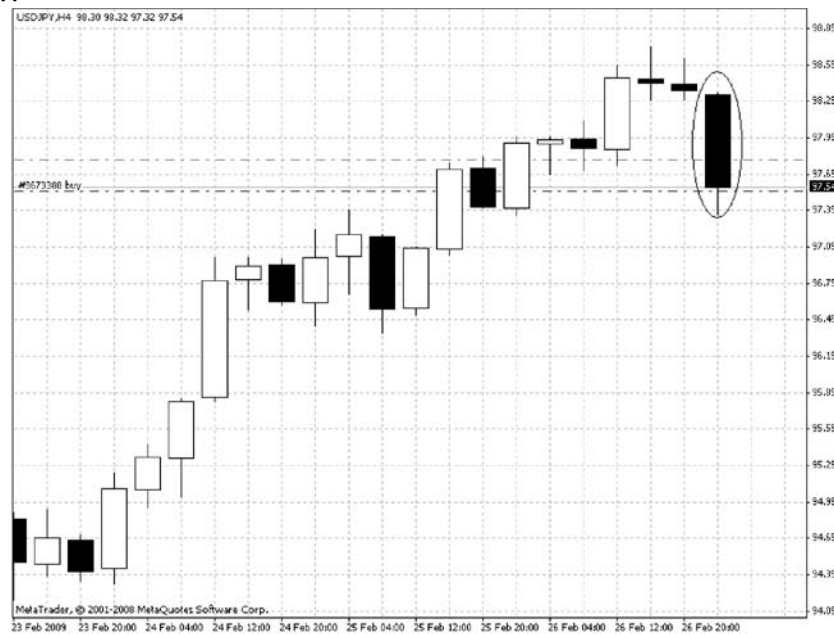
Ушбу ҳолатлар одатда ой охири ёки бошида мамлакатларнинг асосий макроиқтисодий кўрсаткичлари эълон қилинганида юзага келар эди. Инқироз шароитида турли мамлакатларда инқирозга қарши тадбирларнинг қабул қилиниши ва амалга оширилиши билан боғлиқ маълумотлар туфайли валюта курсига турли йўналишларда ўзгариши содир бўлди. Шундай ҳолатлардан бирини 26 февралда Япония йенаси динамикасида кузатиш мумкин (3-расм).

3-расмда белгиланган қорангли шам курс ревальвацияланганини кўрсатади. Бунга Япония ҳукумати фонд бозорини қўллаб-қувватлаш мақсадида йирик компаниялар акцияларини харид қилиши тўғрисидаги хабар сабаб бўлган, натижада курс долларга нисбатан қарийб 70 пунктга кўтарилган.

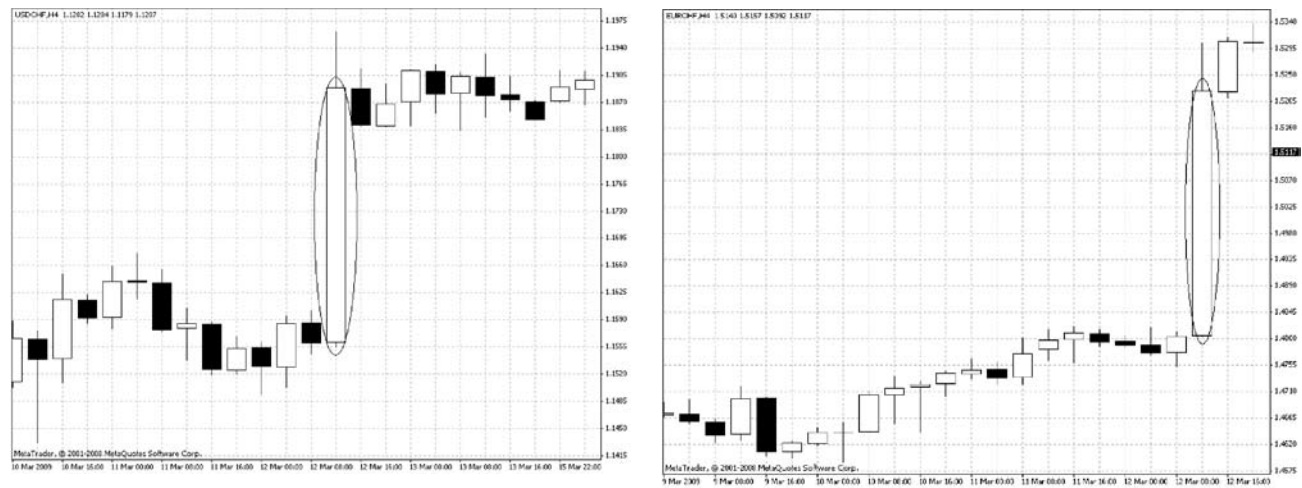
2-расм. АҚШ доллари курсининг асосий валюталарга нисбатан ўзгариш динамикаси<sup>9</sup>



3-расм. Япония йенасининг 2009 йил 23–26 февралдаги ўзгариш динамикаси



4-расм. Швейцария франкини АҚШ доллари ва Еврога нисбатан 2009 йил 10–20 мартдаги ўзгариш динамикаси



Япония фонд бозорида қайд этилган ўзгаришлар сўнгги 20 йилдаги энг паст кўрсаткичга бўлган. Фонд бозорида қимматли қоғозлар баҳосининг тушиши биринчи навбатда аксарият акциядорлик компанияларига эга бўлган Япония банкларининг капиталига салбий таъсир этади.

Халқаро валюта бозорида инқирозга қарши чораларни кўриш натижасида валюта курсидаги ўзгаришларни Швейцария франкида ҳам кузатиш мумкин (4-расм).

Швейцария Марказий банки франкдаги уч ойлик кредитлар бўйича мақсадли фоиз ставкаларини кутилгандан 0,25 фоиз пастга туширди ва 0,0-0,75 фоиз оралиғи бўйича жорий ставка диапазонини белгилади. Бу инқироз шароитида арзон пул сиёсатини танлаган навбатдаги мамлакат бўлди. Бундан ташқари, хабарларда Марказий банк ҳукумат облигацияларини харид қилиши ва франк қадрини ошишини олдини олишга қаратилган интервенцияни амалга ошириши кутилаётгани айтилган.

Швейцария банкнинг мазкур қарори 4-расмда акс этганидек, 3 соат ичида АҚШ доллари ва еврога нисбатан кескин қадрсизланишига сабаб бўлди. Девальвация долларга нисбатан 350 пункт, еврога нисбатан 450 пунктга бўлган миқдорни ташкил этди. Бундан ташқари, еврои долларга нисбатан тезроқ девальвацияланиши доллар қадрини

**5-расм. АҚШ доллари курсининг 2009 йил 10–20 мартдаги ўзгариш динамикаси**



кўтарилишига сабаб бўлди ва 1,2830 бўлган курс банк қароридан сўнг 1,2750 гача, яъни 80 пунктга тушди.

Навбатдаги сезиларли тарзда юз берган ўзгариш АҚШ долларининг 18 мартдаги девальвацияси бўлди (5-расм). Бунга АҚШ Федерал захира тизими Кенгашининг йиғилиши на-

тижалари сабаб бўлди. Кенгашнинг инқирозга қарши дастурни молиялашни кенгайтириш тўғрисидаги қарори бозорда қисқа фурсат ичида тарқалди. Кенгайтирилган дастурни қўшимча молиялаш 300 млрд. АҚШ доллари миқдорида узоқ муддатли ғазначилик облигация-

ларини харид қилиш ва 750 млрд. АҚШ доллари миқдорида ипотека бўйича ставкаларни тушириш учун йўналтирилган кредитлаш дастури-ни кенгайтиришга қаратилди.

EUR/USD жуфтлиги 526 пунктга кўтарилди, GBP/USD қисқа муддатда 304 пунктни қайд этган бўлса,



USD/CHF 370 пунктга, JPY/USD (201) пунктга тушди. Товар валюталари ҳам ушбу даврда сезиларли кўтарилиб олди, жумладан AUD/USD 0,6567 дан 0,6818 гача курсгача кўтарилди, NZD/USD эса 0,5292 дан 0,5475 гача тушди, USD/CAD жуфтлиги 1,2681 дан 1,2480 ни қайд этди ва тушишда давом этди.

Юқоридагилардан хулоса қиладиган бўлсак, жаҳон молиявий-иқтисодий инқироз шароитида валюта бозорида қуйидаги ўзгаришлар юзага келди:

– бозор ҳажмидаги ўзгаришлар. Бозор ҳажмининг ортиши асосан хедж фондлари активларининг сотилиши ҳисобига таъминланди. Муддатли битимлар бозорида хеджирлаш инструментларининг асосий турлари бўйича ўтказилган операциялар қисқарди, ликвидлиликни таъминлаш мақсадида қўлланиладиган ҳосилавий инструментлар ҳажми ортди;

– тебраниш даражасидаги ўзгаришлар. Инқироз шароитида шубҳасиз молия бозорларида нобарқарорлик ортади. Валюта бозорининг нобарқарорлиги 2008 йил сентябридан бошланди;

– иштирокчилар таркибидаги ўзгаришлар. Анъанавий дилерлар аро савдо улушининг қисқариши давом этди. Инқироз шароитида дилер ва мижоз ўртасидаги савдоларни юқори суръатларда ўсиши кузатилди;

– валюта курси динамикасидаги ўзгаришлар. Валюталар курсидаги ўзгаришлар нафақат молиявий инқироз балки унга қарши кўрилатган чоралар ҳам натижа-сида юзага келган.

Аввалги молиявий сектордан бошланган ва ўз таъсирини реал иқтисодиётга ҳам ўтказа олган молиявий-иқтисодий инқироз валюта бозорининг ҳолатини белгилашда экспорт-импорт операция-

ларидан кўра, халқаро капитал ва молия тизимининг ликвидлиги асосий омил эканлигини кўрсатди.

**Даврон ИБРАГИМОВ,**  
**Ўзбекистон Республикаси**  
**Банк-молия академияси**  
**тадқиқотчиси.**

<sup>1</sup><http://www.cls-group.com/Pages/default.aspx>

<sup>2</sup>Пул Д. (компания ClientKnowledge, Великобритания). Где соприкасаются валютные и процентные ставки // Точка зрения. 2009. № 1. –Б. 20-22

<sup>3</sup>Euromoney. 2009. № 1. P. 22.

<sup>4</sup>[www.cbr.ru/statistics/](http://www.cbr.ru/statistics/)

<sup>5</sup>Мишина В. Ю., Москалев С. В., Федоренко И. Б. Влияние кризиса на объемы, структуру и тенденции развития валютного рынка // Денги и кредит. – Москва, 2009. –№4. –С. 12-24.

<sup>6</sup><http://www.cls-group.com/Pages/default.aspx>

<sup>7</sup>Foreign Exchange Committee Releases FX Volume Survey Results. FXC. – New York, 2009. –P.4

<sup>8</sup>Пул Д. (компания ClientKnowledge, Великобритания). Где соприкасаются валютные и процентные ставки // Точка зрения. 2009. № 1. –Б. 20-22

<sup>9</sup>Расм муаллиф томонидан Meta.com маълумотлари асосида тайёрланган. Расмда динамикани аниқроқ кўриш мақсадида барча валюталар АҚШ долларига нисбатан тескари котировкаси олинган (жумладан, GBP, EUR, AUD курслари муаллиф томонидан ҳисобланган).

## Қурилиш билан шуғулланувчи субъектларда банкротликни баҳолаш кўрсаткичлари



**К**орхоналарнинг иқтисодий ночорлиги масаласи мамлакатимиз иқтисодчи олимлари ўртасида анча пайтлардан буён мунозара кетмоқда. Бу борада Ўзбекистон Республикасининг “Банкротлик тўғрисида” Қонуни эълон қилинди, мутасадди ташкилотлар амалий тавсиялари асосида бир қанча меъёрий ҳужжатлари ишлаб чиқилди. Умуман олганда ушбу масала ўта долзарб бўлганлиги, унинг аҳамияти нафақат назарий, балки амалий жиҳатдан ҳам катталигини инобатга олиб мамлакатимизнинг иқтисодчи олимлари билан бирга тегишли вазирлик ва идоралар ҳам шуғулланмоқда.

Мазкур масала ҳозирги жаҳонда кечаётган глобал молиявий-иқтисодий инқироз пайтида янада ўткирлашди. Чунки мамлакатнинг иқтисодий тараққиёти, унинг салоҳияти ва ўсиш суръати ҳар бир

хўжалик юритувчи субъектларнинг барқарорлигига, уларнинг ривожланиш даражасига боғлиқ. Шу жиҳатдан олиб қарайдиган бўлсак, мазкур масаланинг бугунги кунда нечоғлиқ долзарб эканлигини кўрамыз.

Тадқиқотлар шуни кўрсатмоқдаки, мамлакатимиз олимларидан Н.Ҳасанов, С.Нажбиддиновлар<sup>1</sup> корхоналарнинг иқтисодий ночорлигини баҳолаш учун қуйидаги тўртта кўрсаткичларни тавсия қилади:

- тўловга қобиллик коэффициенти;
- ўзининг ва қарз маблағлари нисбати коэффициенти;
- молиявий мустаҳкамлик коэффициенти;
- ўз оборот маблағлари билан таъминланганлик коэффициенти<sup>2</sup>.

Иқтисодий ночор корхоналар ишлари қўмитаси тавсияси бўйича корхоналар иқтисодий аҳволини баҳолаш учун қўлланиладиган кўрсаткичлар (мезонлар) уч гуруҳга бўлинади:

1) молиявий-иқтисодий аҳволни баҳолаш мақсадида иқтисодий таҳлил қилиниши лозим корхоналарни танлаш учун:

- пуллик мажбуриятлар ва мажбурий тўловлар бўйича уларни тўлаш пулидан олти ойдан ортиқ муддати ўтган кредиторлик қарзларнинг мавжудлиги;
- корхоналар рентабеллиги (зарарлилиги)нинг манфий даражаси.

2) Корхонанинг иқтисодий ночорлик белгиларини аниқловчи асосий (мезонли) кўрсаткичлар:

- тўловга қобиллик ёки қоплаш коэффициенти -  $K_{\text{қк}}$ ;
- ўз айланма маблағлари билан таъминланганлик коэффициенти -  $\ddot{Y}_{\text{ак}}$ ;
- қўшимча кўрсаткичлар (якуний қарор қабул қилиш учун):
- активларнинг рентабеллик коэффициенти -  $A_{\text{рк}}$ ;
- ўз ва қарз маблағларининг нисбат коэффициенти -  $\ddot{Y}_{\text{нк}}$ ;
- қувватдан фойдаланиш коэффициенти -  $K_{\text{фк}}$ ;
- асосий воситаларнинг эскириш коэффициенти -  $A_{\text{вэк}}^3$ .

Кўриниб турибди, ушбу муаммога олимлар асарларида ҳам, услубий тавсияларда ҳам турлича ёндошилган. Демак, ушбу муаммо

ечимини кутаётган муаммолардан биридир.

Аммо банкротлик ҳолатини баҳолаш ва таҳлил қилиш масаласи қурилиш билан шуғулланувчи субъектларда ҳамон ўз ечимини топган эмас. Тўғри, ушбу масала ишлаб чиқарувчи корхоналарда қандай ҳал қилинса, қурилиш корхоналарида ҳам асосан шундай ҳал қилинади. Аммо унинг айрим ўзига хос хусусиятлари ҳам мавжуддир.

Ўзбекистон Республикасининг "Банкротлик тўғрисида"ги Қонунининг 2-моддасида "банкротлик (иқтисодий ночорлик) - хўжалик суди томонидан эътироф этилган ёки қарздор ихтиёрий равишда тугатилаётганида унинг ўзи эълон қилган қарздорнинг пул мажбуриятлари бўйича кредиторлар талабларини тўла ҳажмда қондиришга қодир эмаслиги, шу жумладан, бюджетга ва бюджетдан ташқари фондларга солиқлар, йиғимлар ва бошқа мажбурий тўловларни таъминлашга қодир эмаслиги"<sup>4</sup> деб кўрсатилган. Бу таъриф иқтисодиётнинг барча тармоқлари сингари қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятига ҳам тавсия қилиниши мумкин. Чунки у мулк ва соҳасидан қатъи назар ҳамма хўжалик юритувчи субъектлар учун ишлаб чиқилган.

Қурилиш билан шуғулланувчи субъектларда ҳам бу ҳолат ўз-ўзидан келиб чиқмайди, албатта. Унга жуда кўп омиллар таъсир қилади. Бу борада ҳам айрим иқтисодчиларнинг таклифлари эътиборга лойиқ.

Банкротлик ҳолатларини вужудга келтирувчи омиллар жуда кўп. Уларни ўрганишда масалага тизимли ёндошишни талаб қилади. Бунинг учун эса, барча омилларни маълум белгилари бўйича туркумлаш мақсадга мувофиқдир. Бу борада шу соҳа мутахассисларидан бири У.Сирожитдиновнинг<sup>5</sup> фикрлари диққатга сазовордир. У банкротликка таъсир қилувчи омилларни икки гуруҳга: ташқи ва ички омилларга бўлиб ўрганишни тавсия қилади. Асосий ташқи омилларга: иқтисодий; сиёсий; демографик; фан ва техниканинг ривож-

ланиши; маданий савия; халқаро рақобатнинг кучайиши; ҳамкорлик-қарздорларнинг банкротлиги каби хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятига боғлиқ бўлмаган омиллар киритилган.

Асосий ички омилларга эса: ўз айланма маблағлари тақчиллиги; дебитор ва кредитор қарзларнинг кўпайиши; сотилаётган маҳсулотнинг ҳақиқий баҳосини аниқлаш механизмининг мукамал эмасли-

кўрсаткичлар тизимини ишлаб чиқардан иборатдир. Бу борада ҳам иқтисодчилар томонидан айрим фикрлар айтилмоқда. Хусусан, Н.Ҳасанов ва С.Нажбиддиновлар корхонанинг иқтисодий ночорлигини баҳолаш учун ўзларининг олдинги қарашларини такомиллаштириб қуйидаги олтита кўрсаткичларни тавсия қилади. Бунинг бевосита қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектлар фао-

**Э.Альтман банкротликни олдиндан башорат қилиш учун "Z-счёт"ни қўллаб қуйидаги комплекс кўрсаткични аниқлаш усулини тавсия қилади:**

$$Z\text{-счёт} = \left( \frac{\text{оборот капиталы}}{\text{барча активлар}} \times 1,2 \right) + \left( \frac{\text{таксманланмаган фойда}}{\text{барча активлар}} \times 1,4 \right) + \left( \frac{\text{асосий фаолият даромадлари}}{\text{барча активлар}} + 3,3 \right) + \left( \frac{\text{оддий ва имтиёзли акцияларнинг бозор баҳоси}}{\text{ўз маблағларининг баланс қиймати}} \times 0,6 \right) + \left( \frac{\text{сотилган маҳсулот тушуми}}{\text{барча активлар}} \times 1,0 \right).$$

ги; шартнома интизомининг бузилганлиги; ҳақиқий хизматларнинг лаёқатсизлиги; ижтимоий-маданий объектлар бўйича харажатларнинг ошиши; узоқ муддатли молиявий қўйилмаларнинг самарасизлиги; корхона активларида тугалланмаган қурилишларнинг салмоқли ўрин тутуши, ходимларнинг масъулиятсизлиги каби омиллар киритилган.

Кўриниб турибдики, корхоналарнинг, хусусан қурилиш билан шуғулланувчи субъектларнинг иқтисодий ночорлиги ўта мураккаб жараёнлар ва омиллар эвазига шаклланади. Шунинг учун ҳам уларни баҳолаш ва таҳлил қилиш масаласи ўта мушкул ва қийин муаммолардан биридир. Шу туфайли бўлса керак, корхонанинг иқтисодий ночорлигини баҳолаш учун, бир томондан назарий масалалар кам ёритилган бўлса, иккинчи томондан, таъкидланганидек, ҳамон бир хил хулосага келинган эмас.

Қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектлар иқтисодий ночорлигини баҳолашда энг муҳим муаммолардан бири, назаримизда, уни ифодаловчи

лиятига ҳам қўллаш мумкин:

- тўловга қобиллик ёки қоплаш коэффиценти -  $K_{\text{тк}}$ ;
- ўзининг ва қарз маблағлари нисбати коэффиценти -  $K_{\text{мн}}$ ;
- ўзининг айланма маблағлари билан таъминланганлик коэффиценти -  $K_{\text{мт}}$ ;
- активлар рентабеллиги коэффиценти -  $K_{\text{ар}}$ ;
- қувватлардан фойдаланиш коэффиценти -  $K_{\text{кф}}$ ;
- асосий воситалар эскириш коэффиценти -  $K_{\text{эс}}$ .<sup>6</sup>

Ушбу кўрсаткичлар тизими "Корхонанинг иқтисодий ночорлиги белгиларини аниқловчи мезонлар тизими"да<sup>7</sup> белгиланган кўрсаткичлар билан тўғри келади. Аммо, бу ерда улар маълум тизимларга ажратилмаган ҳолда берилган.

Шуни эътироф этиш керакки, банкротликни аниқлаш учун Нью-Йорк университити профессори Эдуард Альтман бешта кўрсаткич тавсия қилган. Бу борада биз чоп этган адабиётларимизда<sup>8</sup> тўхталган эдик. Буларга: оборот капиталининг барча активлардаги ҳиссаси; барча активлар рентабеллиги; бар-

## 1-жадвал. Қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектларнинг иқтисодий ночорлиги белгиларини аниқловчи мезонлар тизими

| Кўрсаткичларнинг номи                                                         | Аниқланиш формуласи                                         | Корхонанинг иқтисодий ночорлик аломатларини белгилувчи кўрсаткичлар мезони | Ахборот манбалари                                                                                                                             |
|-------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Муддати ўтган мажбуриятлар ва мажбурий тўловлар (кредиторлар)              | 6 ойдан ортиқ муддат ўтгандан ҳисобланади                   | Уларнинг мавжудлиги                                                        | “Молиявий-иқтисодий аҳвол тўғрисида ариза” Молия вазирлигининг 1998 йил 26 июндаги 79-сонли буйруғи билан тасдиқланган (2-6 молиявий ҳисобот) |
| 2. Активларнинг рентабеллиги ( $A_{рк}$ )                                     | $A_{рк} = \frac{C_{тф}}{B_n}$                               | $A_{рк} < 0$ бўлса                                                         | “Молиявий натижалар тўғрисида ҳисобот” 2-ш. 170 сатр ва 1-ш. 310 сатр.                                                                        |
| 3. Тўловга қобиллик (қоплаш) коэффиценти ( $T_{кк}$ )                         | $T_{кк} = \frac{A_2}{P_2 - (Y_{кк} + K_{кк} + X_a)}$        | $T_{кк} < 1$ бўлса                                                         | 1-ш. II бўлим 300,540,(400+410),(420+430),440 сатрлар                                                                                         |
| 4. Ўз оборот маблағлари билан таъминланганлик коэффиценти ( $\ddot{Y}_{ак}$ ) | $\ddot{Y}_{ак} = \frac{(P_1 + Y_{кк}) - A_1}{A_2}$          | $\ddot{Y}_{ак} < 0,1$ бўлса                                                | 1-ш. I бўлим 110, 390, (400+410) сатрлар                                                                                                      |
| 5. Ўз ва қарз маблағларининг нисбат коэффиценти ( $\ddot{Y}_{нк}$ )           | $\ddot{Y}_{нк} = \frac{P_1 + Y_{кк}}{P_2 - (Y_{кк} + X_a)}$ | $\ddot{Y}_{нк} < 2$ бўлса                                                  | 1-ш. 110, (400+410), 540, 440 сатрлар                                                                                                         |
| 6. Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш коэффиценти ( $K_{фк}$ )            | $K_{фк} = \frac{Q_{хак}}{Q_{лож} - (Q_{иж} + Q_{кон})}$     | $K_{фк} < 0,5$ бўлса                                                       | Булар режа, статистик ва бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботларидан олинади                                                                         |
| 7. Асосий воситаларнинг эскириш коэффиценти ( $A_{вэс}$ )                     | $A_{вэс} = \frac{\ddot{A}}{A}$                              | $A_{вэс} > 0,5$ бўлса                                                      | 1-ш. 011, 010 сатрлар                                                                                                                         |

– Ушбу жадвалдаги формулалар ва мезонлар “Корхонанинг иқтисодий ночорлиги белгиларини аниқловчи мезонлар тизими”га асосан жамланган ҳолда тузилди. - СБХ. № 38, 1999 йил 30 сентябрь. - 15-16 бетлар.

– Ушбу жадвалдаги формулалардаги кўрсаткичлар изоҳи:  $C_{тф}$  - солиққа тортишгача бўлган фойда (зарар);  $B_n$  - баланснинг умумий суммаси;  $A_2$  - айланма активлар;  $P_2$  - мажбуриятлар;  $Y_{кк}$  - узоқ муддатли қарзлар ва кредиторлар;  $K_{кк}$  - қайтариш муддати келган қисқа муддатли қарзлар ва кредиторлар;  $X_a$  - харидорлар ва буюртмачилардан олинган бўнақлар (муддати ўтмаган мажбуриятлар);  $P_1$  - ўз маблағларининг манбалари;  $Q_{хак}$  - таққосланадиган қиймат кўринишидаги ҳисобот даврида чиқарилган маҳсулот (кўрсатилган хизматлар)нинг ҳақиқий ҳажми;  $Q_{лож}$  - таққосланадиган қиймат кўринишидаги белгиланган вақт давомида маҳсулот чиқариш (хизмат кўрсатиш)нинг энг кўп ҳажми;  $Q_{иж}$  - ижарага берилган (таққосланадиган) қувватлардаги маҳсулот ҳажми;  $Q_{кон}$  - консервацияланган (таққосланадиган) қувватлардаги маҳсулот ҳажми;  $A$  - асосий ишлаб чиқариш воситаларининг бирламчи (тиклаш) қиймати.

ча активлар даромадлиги; акцияларнинг (оддий ва имтиёзли) барча пассивлардаги улуши; барча активларнинг самарадорлиги кўрсаткичлари киритилган.

Агар “Z-счёт”нинг миқдори 1,8 ва ундан кам бўлса (Z-счёт < 1,8) корхонанинг банкрот бўлиш эҳтимоли жуда юқори. “Z-счёт”нинг миқдори 1,81 дан 2,7 гача оралиқда бўлса - юқори, 2,8 дан 2,9 гача - мумкин ва 3,0 ва ундан юқори бўлса жуда кам<sup>9</sup>.

Мазкур кўрсаткичларнинг ҳаммаси бизнинг корхоналаримиз тузадиган ҳисоб ва ҳисоботларда ўз аксини топган. Шунинг учун ушбу

усулни қўллаш ҳам, маълум даражада, корхона раҳбари, мулк эгаси каби дахлдор кишиларга қулайлик туғдириши мумкин. Зеро, ушбу усул халқаро адабиётларда тан олинган ва қўлланилиб келинмоқда. Бизда ҳам бунинг қўлланилиши мумкинлигига яна бир сабаб шундаки, биз ҳам халқаро андозаларга асосланган бухгалтерия ҳисобининг миллий стандартларига ўтдик. Бу эса барча соҳалар каби қурилиш билан шуғулланувчи субъектлар фаолиятида ҳам қўлланилиши мумкин.

Бироқ, шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, ҳозирги пайтда амалиётда Иқтисодий ночор корхоналар иш-

лари қўмитаси томонидан ишлаб чиқилган “Корхонанинг иқтисодий ночорлиги белгиларини аниқловчи мезонлар тизими” (1997 йил 27 июль 12-сон қарори билан тасдиқланган) қўлланилмоқда. Ушбу мезонлар тизими бир неча бор қайта ишланиб айрим ўзгартириш ва қўшимчалар билан такомиллаштирилди.

“Корхонанинг иқтисодий ночорлиги белгиларини аниқловчи мезонлар тизими”да (келгусида “Мезонлар тизими” ҳам деб юритилади) еттита кўрсаткич тавсия қилинган. Буларни бевосита қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектлар фаолиятига ҳам тавсия



қилиш мумкин. Уларнинг жамланмасини қуйидагича ифодалаш мумкин (1-жадвал).

Курилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектларнинг иқтисодий ночорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар услубий кўргазма ва меъёрий хужжатлар билан бирга айрим иқтисодчи олимлар тадқиқотлари объектига ҳам айланган. Хусусан, Н.Ҳасанов ва С.Нажбиддиновларнинг китобида<sup>10</sup> бу борада атрофлича сўз юритилган. Аммо улар ушбу кўрсаткичлар тизимида олти кўрсаткични киритадилар ва улардан фақат иккитасининг аниқланиш формуласини берадилар. Бироқ, уларнинг ушбу кўрсаткичларни аниқлаш бўйича тавсиялари мезонлар тизимидаги кўрсаткичлардан биров фарқ

қилади. Масалан, мазкур китобда “Қувватлардан фойдаланиш коэффиценти” қуйидагича тавсия қилинган:

$$K_{\text{қф}} = Q_{\text{амал}} / Q_{\text{лойиха}}$$

Бунда:  $Q_{\text{амал}}$  - ҳисобот даврида натурал кўринишда ишлаб чиқарилган маҳсулот (бажарилган хизматлар)нинг амалдаги ҳажми;

$Q_{\text{лойиха}}$  - белгиланган вақт мобайнида натурал кўринишда маҳсулот ишлаб чиқариш (хизматлар кўрсатиш) мумкин бўлган энг катта ҳажм, бунга асосий технология ускуналаридан тўлиқ фойдаланиш ва белгиланган иш тартибида эришиш мумкин.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, кўрсаткичлар тизимидан фой-

даланишнинг ижобий ва салбий томонлари ҳам мавжуд. Ижобий томони шундаки, кўрсаткичлар тизими ўрганилаётган объектни тўлиқ қамраб олади. Лекин салбий томони – турли кўрсаткичларнинг йўналиши, ўлчами ва натижаси ҳар хил бўлса ўрганилаётган объектнинг ҳолати бўйича бирор хулоса қилишда анча қийинчилик туғдиради. Шу туфайли кўрсаткичлар натижаси бўйича мутахассислар ўрганилаётган объект ҳолатининг мониторингини амалга ошириши лозим.

Ҳозирги пайтда кўрсаткичлар тизимидан комплекс кўрсаткични аниқлаш бўйича бир қанча усуллар ишлаб чиқилган<sup>12</sup>. Амалиётга зарур бўлиб қолган тақдирда банкротликнинг комплекс кўрсаткичини аниқлаш ва ундан тегишли хулоса чиқаришда фойдаланиш ҳам мумкин.

Иқтисодий ночор корхоналар ишлари қўмитаси ишлаб чиққан мезонлар тизими бўйича корхоналар уч гуруҳга бўлинади: таъминланган корхоналар, иқтисодий хавфли ва иқтисодий ночор. Ушбу мезонлар тизимида “Таъминланган корхоналар” гуруҳига мониторинг натижасида “Иқтисодий хавфли” ва “Иқтисодий ночор” гуруҳларига кирмайдиган корхоналарнинг кириши кўрсатилган.

“Иқтисодий хавфли” гуруҳга қайси корхона мансублигини 1-жадвалда кўрсатилган барча коэффицентларнинг ҳақиқий миқдори ҳисоблангандан кейин аниқлаш мумкин. Мезонлар тизимида кўрсатилишича, тўлаш муддатидан қатъи назар, қарз мажбуриятлари, яъни  $\bar{Y}_{\text{нк}} < 2$  бўлса корхона иқтисодий хавфли гуруҳга киради.

Корхона (қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектлар) тўловга қобиллик, яъни банкротга яқин ҳисобланади, қачонки пуллик мажбуриятлар ва мажбурий тўловлар бўйича уларни тўлаш кунидан олти ойдан ортиқ муддат ўтган кредиторлик қарзлари мавжуд бўлиб  $T_{\text{қк}} + Y_{\text{ак}} < 1$  бўлса. Қуйидаги корхоналар эса шартли равишда банкрот ҳисобланади, қачонки олти ойдан ортиқ тўлов

муддати ўтиб кетган кредиторлар мавжуд бўлиб,  $T_{\text{кк}} < 1$ ,  $\dot{Y}_{\text{ак}} < 0,1$ ,  $A_{\text{рк}} < 0$  бўлса.

Ушбу кўрсаткичлар ва мезонлар тизими амалиёт учун муҳим аҳамиятга эга. Чунки ҳозирги пайтда айнан ана шу мезонлар асосида корхоналарнинг иқтисодий ночорлиги бўйича узил-кесил қарорлар қабул қилинмоқда. Аммо ушбу кўрсаткичлар орқали корхона молиявий-хўжалик фаолиятини мониторинг қилиб корхоналар гуруҳини кенгайтириш хусусида ҳам таклифлар пайдо бўлмоқда.

Бу борада Н.Ҳасанов ва С.Нажбиддиновларнинг тавсияси диққатга сазовор. Улар корхоналар мониторингини қуйидаги гуруҳлар бўйича амалга оширишни тавсия қилганлар:

- тўловга қобил корхоналар;
- ихтисосини йўқотган корхоналар;
- хатар билан ишлайдиган корхоналар;
- юқори хатар билан ишлайдиган корхоналар;
- танг ҳолатдаги корхоналар;
- банкротлик чегарасидаги корхоналар;
- шартли банкротлик чегарасидаги корхоналар;
- банкрот бўлиши эҳтимоли бўлган корхоналар<sup>13</sup>.

Ушбу гуруҳ корхоналари, албатта, назарий ва амалий жиҳатдан муҳим аҳамиятга эга. Аммо узил-кесил қарорлар қабул қилиш учун ушбу гуруҳларнинг кўпи бир-бирига жуда яқин. Уларни мазмун-моҳияти жиҳатидан битта гуруҳга ҳам киритиш мумкин. Масалан, буларга танг ҳолатдаги, банкротлик чегарасидаги, банкрот бўлиш эҳтимоли бўлган корхоналарни бир-биридан фарқлаш қийин. Шу туфайли уларни бир гуруҳга киритиш мақсадга мувофиқдир. Чунки буларнинг ҳаммаси иқтисодий ночор банкротлик чегарасидаги корхоналардир.

Шу туфайли ушбу гуруҳ кўрсаткичларни такомиллаштиришни мақсадга мувофиқ, деб ҳисоблаймиз, чунки корхона раҳбари, менежери, мутахассислар ва мулк эгаси таҳлил натижаси бўйича корхона ҳақида тўлиқ ва аниқ хулосага эга

бўлиши ва шунга қараб тегишли чора-тадбирларни қўллаш лозим.

Қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектларнинг иқтисодий мустаҳкамлиги ва ночорлиги нуқтаи назаридан уларни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мақсадга мувофиқ, деб ҳисоблаймиз:

- иқтисодий мустаҳкам субъектлар;
- тўловга қодир субъектлар;
- иқтисодий ночорлик арафасидаги (банкротлик чегарасидаги) субъектлар.

Агар 1-жадвалда келтирилган 2-7 кўрсаткичлар ижобий бўлиб, муддати олти ойдан ўтган мажбуриятлар ва мажбурий тўловлари бўлмаса бундай корхоналарни **иқтисодий мустаҳкам корхоналар** (қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектлар) гуруҳига киритиш мумкин.

**Тўловга қодир корхоналар** гуруҳига муддати 6 ойдан ўтган мажбуриятлар ва мажбурий тўловлар бўлмаган, тўловга қобиллик коэффициенти бирдан кичик бўлмаса ( $T_{\text{кк}} > 1$  бўлса), ўз айланма маблағлари билан таъминланганлик коэффициенти 0,1 дан катта бўлса ( $\dot{Y}_{\text{ак}} > 0,1$ ) ҳамда ўз ва қарз маблағларининг нисбий коэффициенти 2 дан катта бўлса ( $Y_{\text{нк}} > 2$ ) бундай қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектлар мазкур гуруҳга киради.

**Иқтисодий ночорлик арафасидаги (банкротлик чегарасидаги) корхоналарга** 1-жадвалдаги барча кўрсаткичлар бўйича келтирилган мезонлари мавжуд бўлган корхоналар киради. Аммо ушбу кўрсаткичларнинг айримлари ижобий бўлиши мумкин. Лекин бу ҳолат, бари-бир уларнинг иқтисодий ночорлигидан далолат бериб туради, чунки у ёки бу кўрсаткич ёмонлашдими, демак корхонада аҳвол ўнгланишни талаб қилади. Корхона мутасаддилари зудлик билан бу муаммога эътиборни қаратиб салбий ҳолатларни бартараф қилишга киришишлари лозим.

Қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектларнинг иқтисодий ва молиявий мустаҳкам бўлишининг илдиизи, асосий омили

унинг фаолиятида намоён бўлади. Шу туфайли ушбу кўрсаткичларни молиявий ҳисобот маълумотлари билан бирга фаолият натижаси бўйича ҳам аниқлаш мумкин. Бу ҳолатдан келиб чиқиб, қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектларнинг иқтисодий ва молиявий мустаҳкамлигини, унинг молиявий-хўжалик фаолияти натижаси бўйича баҳолаш ва аниқлашнинг методологик жиҳатларига ҳам тўхталиш мақсадга мувофиқдир. Бу ҳолат қурилиш билан шуғулланувчи хўжалик юритувчи субъектларнинг иқтисодий аҳволига баҳо беришни янада ойдинлаштиради ва банкротликнинг олдини олиш бўйича тадбирлар қўламини кенгайтиради.

**Мамаюнус ПАРДАЕВ,**  
**иқтисод фанлари доктори,**  
**профессор, Самарқанд**  
**иқтисодиёт ва сервис институти**  
**Статистика кафедраси мудир;**  
**Жамол ИСРОИЛОВ,**  
**иқтисод фанлари номзоди.**  
**кафедра доценти.**

<sup>1</sup> Ҳасанов Н., Нажбиддинов С. Корхона молиявий ҳолатини баҳолаш: муаммолари ва уларни ҳал қилиш. - Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 1999, 27-48-бетлар.

<sup>2</sup> Ҳасанов Н., Нажбиддинов С. Корхона молиявий ҳолатини баҳолаш: муаммолари ва уларни ҳал қилиш. - Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 1999, 29-бет.

<sup>3</sup> Корхонанинг иқтисодий ночорлиги белгиларини аниқловчи мезонлар тизими, ЎзР Макроиқтисодиёт ва статистика вазирлиги ҳузуридаги Иқтисодий ночор корхоналар ишлари қўмитаси. 1999 йил 27 июль 12-сон. - СБХ № 38, 1999, 15-бет.

<sup>4</sup> Ўзбекистон Республикасининг "Банкротлик тўғрисида"ги Қонуни (янги тахрирда), 1998 йил 28 август.

<sup>5</sup> Сирожитдинов У. Банкротлик сабаби // Зарафшон, № 98, 1998 йил 25 август.

<sup>6</sup> Ҳасанов Н., Нажбиддинов С. Корхона молиявий ҳолатини баҳолаш: муаммолари ва уларни ҳал қилиш. - Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 1999, 30-31-бетлар.

<sup>7</sup> Корхонанинг иқтисодий ночорлиги белгиларини аниқловчи мезонлар тизими, ЎзР Макроиқтисодиёт ва статистика вазирлиги ҳузуридаги Иқтисодий ночор корхоналар ишлари қўмитаси. 1999 йил 27 июль 12-сон. - СБХ № 38, 1999, 15-бет.

<sup>8</sup> Пардаев М.Қ., Исроилов Ж.И. Хусусий корхоналар фаолияти таҳлилининг назарий ва методологик муаммолари. Монография. - Т.: "Фан ва технология" нашриёти, 2007, 146-154 бетлар., Пардаев М.Қ., Исроилов Ж.И. Молиявий таҳлил. - Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 1999, 242-243-бетлар.

<sup>9</sup> Уша жойда. 243-бет. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер с англ. - М.: Финансы и статистика, 1996, 7, 480-бетлар.

<sup>10</sup> Ҳасанов Н., Нажбиддинов С. Корхона молиявий ҳолатини баҳолаш: муаммолари ва уларни ҳал қилиш. - Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 1999, 27-40-бетлар.

<sup>11</sup> Уша жойда, 31-бет.

<sup>12</sup> Пардаев М.Қ. Иқтисодий таҳлил назарияси. Дарслик, Самарқанд: "Зарафшон" нашриёти, 2001. - 184-206-бетлар.,

<sup>13</sup> Ҳасанов Н., Нажбиддинов С. Корхона молиявий ҳолатини баҳолаш: муаммолари ва уларни ҳал қилиш. - Т.: "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" нашриёт уйи, 1999, 32-бет.

# Корхоналар бошқарувида бюджетлаштиришнинг асосий жиҳатлари

**Б**угунги кундаги бозор иқтисодиётининг ривожланиши корхона ва ташкилотлар томонидан турли хилдаги маҳсулот (иш, хизмат)ларни ишлаб чиқариш, уларнинг сифатини оширишни талаб қилади. Корхоналарнинг барқарор фаолият олиб боришларига бошқарувни тўғри йўлга қўйиш орқали эришиш мумкин.

Хар бир корхона ўз фаолиятини бошқаришда маълум бир режага асосланади. Корхона ва ташкилотлар ўзининг имкониятларидан келиб чиққан ҳолда фаолиятини режалаштиради, ушбу режаларнинг янада аниқлашган шакли эса бюджетлаштириш ҳисобланади. “Корхона фаолияти илгари ҳам бюджетлаштирилмасдан олиб борилган, ёмон натижаларга эришилмаган корхона фаолиятини бюджетлаштириш шартми?”, деган савол туғилиши мумкин. Иқтисоди ривожланган мамлакатларда фаолият олиб бораётган корхона ва ташкилотларга эътибор қаратадиган бўлсак, улар ўзининг фаолиятини жорий ва стратегик бюджетлар асосида амалга оширади. Корхона ва ташкилотлар ўзининг имкониятлари доираси-

да жорий ва стратегик бюджетлар тузади. Корхоналар узоқ ва қисқа муддатли активлардан ҳамда молиявий ресурслардан самарали фойдаланишга бюджетлаштириш орқали эришадилар. Бюджетлар ишлаб чиқилганидан сўнг корхона бошқарувида ушбу бюджетларни бажарилиши юзасидан қатъий назорат ўрнатилади. Бюджетлаштириш босқичма-босқич амалга оширилади. Буни биз 1-чизма орқали кўришимиз мумкин.

1-чизмадан кўринадики корхона келгуси йилдаги фаолиятини режалаштиришдан олдин ўтган даврдаги молиявий-хўжалик фаолияти ҳамда мавжуд ресурслари таҳлил қилинади. Шундан сўнг бюджет маълумотлари аниқлашган шаклда жадвал кўринишида акс эт-

тирилади. Кейинги босқичларда эса бюджет кўрсаткичларини бажарилиши устидан назорат ўрнатилади. Бюджетлаштириш фақатгина корхона келгуси йилдаги фаолиятини режалаштирибгина қолмай балки белгилаб қўйилган бюджет кўрсаткичларини бажарилиши устидан қатъий назоратни ҳам ўрнатади.

Тўғри қарорлар қабул қилиш ҳамда пухта ишлаб чиқилган стратегик ва оператив бюджетлар орқали корхона самарали фаолият олиб боради. Агарда бунинг акси бўлса корхонанинг инқирозга учрашига сабабчи бўлади. Буни 2-чизмада кўришимиз мумкин.

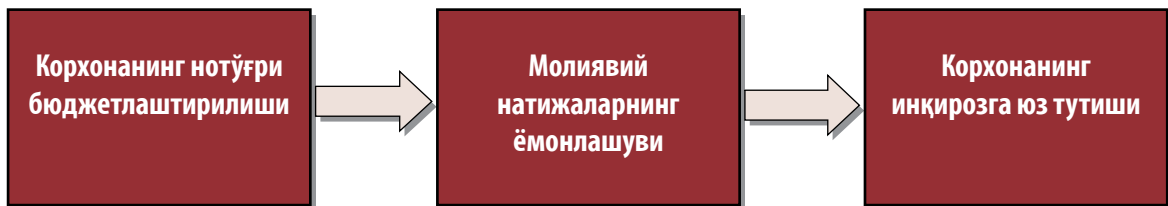
Хар бир корхона келгуси йилдаги фаолиятини бюджетлаштириш учун ҳисобот йилининг 20 декабригача барча бюджет маълумотларини тайёрлаб бўлиши зарур. Чунки йирик корхоналарда бюджет шакллари бошқарув кенгаши кўриб чиқиб тасдиқлаш учун бир ҳафта муддат талаб қилади.

Корхоналарда бюджет назоратини ўрнатиш молия-хўжалик фаолиятига баҳо бериш, йўл қўйилган

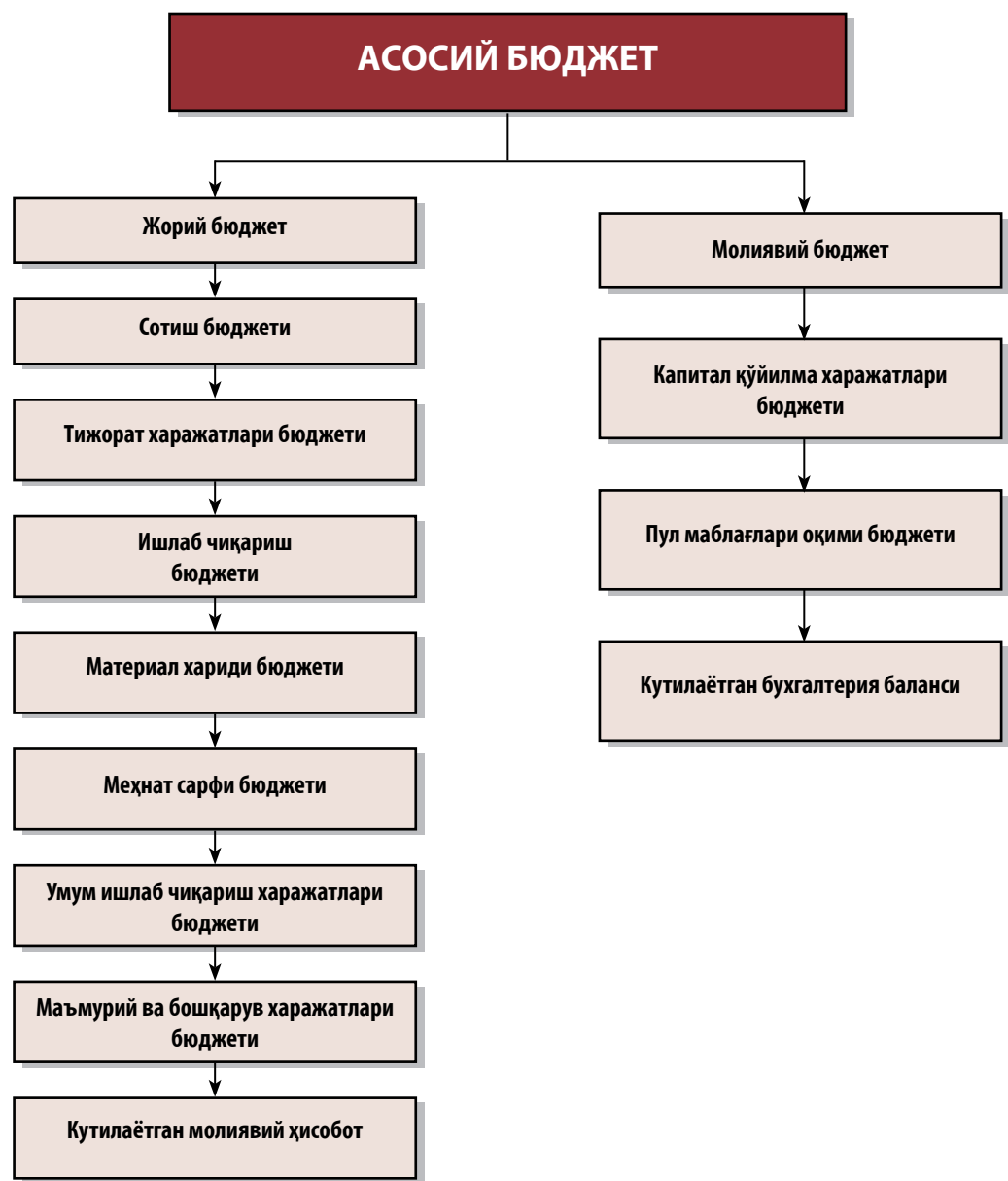
1-чизма. Бюджетлаштириш босқичлари



2-чизма. Нотўғри бюджетлаштириш натижалари



3-чизма. Асосий бюджетнинг таркибий қисмлари



4-чизма. Жорий ва молиявий бюджет манбалари

| Жорий бюджет                             | Маълумотлар манбаи                                                                                                           | Молиявий бюджет                     | Маълумотлар манбаи                                   |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------------------------|
| Сотиш бюджети                            | Тузилган шартномалар ўтказилган маркетинг тадқиқотлари                                                                       | Капитал қўйилма харажатлари бюджети | Бошқарув ходимлари томонидан қабул қилинган қарорлар |
| Тижорат харажатлари бюджети              | Сотиш бюджети                                                                                                                |                                     |                                                      |
| Ишлаб чиқариш бюджети                    | Сотиш бюджети                                                                                                                |                                     |                                                      |
| Материал хариди бюджети                  | Ишлаб чиқариш бюджети                                                                                                        |                                     |                                                      |
| Меҳнат сарфи бюджети                     | Ишлаб чиқариш бюджети                                                                                                        |                                     |                                                      |
| Умум ишлаб чиқариш харажатлари бюджети   | Ишлаб чиқариш бюджети                                                                                                        | Пул маблағлари оқими бюджети        | Барча бюджет маълумотлари                            |
| Маъмурий ва бошқарув харажатлари бюджети | Бошқарув ходимлари томонидан қабул қилинган қарорлар                                                                         |                                     |                                                      |
| Кутилаётган молиявий ҳисобот             | Сотиш бюджети, тижорат харажатлари бюджети, маъмурий ва бошқарув харажатлари бюджети, умум ишлаб чиқариш харажатлари бюджети | Кутилаётган бухгалтерия баланси     | Барча бюджет маълумотлари                            |



хато ва камчиликларни аниқлаш ва бартараф этиш чораларини кўриш имкониятини беради. Шартнома муносабатлари корхоналар фаолиятини стратегик режалаштиришнинг ажралмас қисми бўлиб, халқаро тажрибада ҳужалик юритувчи субъектлар ўзларининг ишлаб чиқариш қувватини ҳисобга олган ҳолда узоқ муддатли шартномалар тузиб шу асосда ўз истиқболларини режалаштирадилар.

Ҳар бир корхона хоҳлаган ўлчов бирликларидан ҳамда шакллари-дан фойдаланган ҳолда ўзининг бюджетини тузиши мумкин. Бюджет маълумотлари ички ахборотдан фойдаланувчиларга мўлжалланган бўлиб тижорат сири ҳисобланади. Бюджетлаштиришнинг таркибий қисмларини 3-чизма орқали кўришимиз мумкин.

Асосий бюджет иккига ажратилган ҳолда, молиявий бюджет ҳамда жорий бюджет кўринишида ишлаб чиқилади. Жорий бюджетлаштириш сотиш бюджетини тузишдан

бошланишини юқоридаги чизмадан кўришимиз мумкин. Сотиш бюджети жорий бюджетнинг энг асосий шакли ҳисобланади, чунки ушбу бюджет маълумотларидан келиб чиқиб кейинги бюджет шакллари тузилади.

Сўнгра тижорат харажатлари бюджети, ишлаб чиқариш бюджети, материал хариди бюджети, меҳнат сарфи бюджети, умум ишлаб чиқариш харажатлари бюджети, маъмурий-бошқарув харажатлари бюджети чизмада кўрсатилган кетма-кетликда тузилади. Санаб ўтилган бюджетлар якунига етганидан сўнг кутилаётган молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисобот тузилади ва шу билан жорий бюджет тўлиқ ишлаб чиқилган ҳисобланади. Корхона фаолиятини жорий бюджетлаштириш йиллик асосда амалга оширилади. Молиявий бюджет таркибидаги капитал қўйилма харажатлари бюджети, пул маблағлари оқими бюджети, кутилаётган бухгалтерия баланси тузилиши билан

асосий бюджет якунига етади ҳамда корхона фаолияти тўлиқ бюджетлаштирилган ҳисобланади.

Жорий ва молиявий бюджетни тузишдаги маълумотлар манбаи 4-чизмада акс эттирилган.

Хулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, корхоналар фаолиятини бюджетлаштиришнинг ҳар бир босқичини тузишга жиддий ёндашилса ҳамда бюджетларни ишлаб чиқишда таъсир кўрсатувчи омилларнинг барчаси эътиборга олинса, корхоналар истиқболи тўғри белгиланган ҳисобланади. Шунинг алоҳида таъкидлаб ўтиш лозимки, ҳар бир бюджет тури бир-биридан келиб чиққан ҳолда тузилишини ҳисобга оладиган бўлсақ, бюджетлаштиришда йўл қўйилган биргина хато корхоналар фаолиятининг нотўғри режалаштирилишига олиб келади.

**Муроджон ШОДИЕВ,**  
**Ўзбекистон Республикаси**  
**Банк-молия академияси**  
**аспиранти.**

## Инқироз шароитида қишлоқ хўжалигининг барқарор ривожланишини таъминлаш



**Ж**аҳон молиявий инқирозининг Ўзбекистон иқтисодиётига таъсири ҳамда унинг оқибатларининг олдини олиш ва юмшатиш учун барча омиллардан самарали фойдаланиш, авваламбор, мавжуд имконият ва ресурсларимизни ишга солишни талаб қилади.

Иқтисодиётнинг бошқа муҳим тармоқлари сингари қишлоқ хўжалиги барқарор суръатлар билан ривожланди ва 4,5 фоиз ўсишга эришилиб, 3 миллион 410 минг тонна пахта ҳам ашёси тайёрланди, 6 миллион 330 минг тонна ғалла,

шу жумладан, 6 миллион 145 минг тонна буғдой етиштирилди.

2009 йилни “Қишлоқ тараққиёти ва фаровонлиги йили” деб эълон қилинганлиги муносабати билан, Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов таъкидла-

ганидек: “...алоҳида эътибор қаратиш лозим бўлган навбатдаги энг муҳим устувор вазифа – қишлоқда турмуш даражасини юксалтиришга, қишлоқларимиз қиёфасини ўзгартиришга қаратилган узоқ муддатли ва бири-бири билан чамбарчас боғлиқ кенг кўламли чора-тадбирларни амалга ошириш, ижтимоий соҳа ва ишлаб чиқариш инфратузилмасини ривожлантиришни жадаллаштириш, мулкдорнинг, тадбиркорлик ва кичик бизнеснинг мақоми, ўрни ва аҳамиятини тубдан қайта кўриб чиқиш, фермер хўжаликлари ривожини ҳар томонлама қўллаб-қувватлашдан иборатдир”.

Шунингдек, озиқ-овқат маҳсулотларига эҳтиёж ҳамиша юқори бўлиб, бу эҳтиёж бундан буён ҳам ортиб боришидан келиб чиққан ҳолда қишлоқда саноат ишлаб чиқариши ва қурилишни жадал ривожлантириш, мева-сабзавот ва чорва маҳсулотларини қайта ишлаш бўйича замонавий техника ҳамда технологиялар билан жиҳозланган ихчам корхоналарни ташкил этиш, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни кенгайтириш ҳисобидан қишлоқда ихчам технологиялар билан жиҳозланган янги, замонавий қайта ишлаш корхоналарини шакллантириш ва уларнинг кенг кўламда фаолият юритиши учун ҳар томонлама мустаҳкам хом ашё базасини ташкил этишга устуворлик берилиши ва бундай ишлаб чиқариш қувватлари ҳар бир вилоят, туман ва қишлоқда барпо этилиши нафақат ишлаб чиқаришнинг янги ҳажмлари ва ялпи ички маҳсулотни ошириш, авваламбор, озиқ-овқат ишлаб чиқаришни кўпайтириш имконини беради.

**Ўзбекистон шароитида** суғориладиган ерларнинг юқори маъкеига эга эканлиги ҳам қишлоқ хўжалигини барқарор ривожлантиришда муҳим аҳамиятга эга. Шу нуқтаи назардан ҳам 2008–2012



йилларда суғориладиган ерларнинг мелиоратив ҳолатини яхшилаш давлат дастурида кўзда тутилган чора-тадбирлар – экин майдонларининг мелиоратив аҳолини яхшилаш, фаолият кўрсатаётган ирригация-мелиорация объектларининг тегишли техник ҳолатини таъминлаш, ихтисослашган сув хўжалиги, қурилиш ва эксплуатация ташкилотларининг моддий-техник базасини мустаҳкамлаш, уларни замонавий техника билан жиҳозлаш масалалари бўйича амалий тадбирлар ушбу соҳа фаолиятининг асосини ташкил этади.

Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозини республика қишлоқ хўжалигига салбий таъсирини олдини олиш ва юмшатишда қишлоқ хўжалиги хўжалик юритиш субъектлари фаолиятини ривожлантириш, уларнинг барқарор ишлашини таъминлаш ва экспорт салоҳиятини оширишнинг қуйидаги чора-тадбирларини амалга ошириш бугунги кунда энг долзарб масалалардан ҳисобланади:

- бозор нархлари конъюнктураси талабларидан келиб чиққан ҳолда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг рақобатбардошлигини таъминлаш учун ишлаб чиқариш харажатларини камайти-

риш тадбирларини жорий этиш, агротехнологик жараёнларни рационализациялаш ҳисобига маҳсулот таннархини арзонлаштириш;

- фермер хўжаликларида ҳодимлар томонидан маҳсулот таннархини камайтириш, унинг рақобатбардошлигини ҳамда ташқи ва ички бозорда сотиш ҳажмини оширишдаги фаолияти самарадорлигини баҳолаш механизмни такомиллаштириш;

- ишлаб чиқарилаётган ҳар бир турдаги қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ва кўрсатилаётган хизматлар бўйича сарф-харажатларнинг лимити ва меъёрини қайта кўриб чиқиш;

- сувдан фойдаланувчилар уюшмалари фаолиятини такомиллаштириш мақсадида Ўзбекистон Республикасининг амалдаги «Сув ва сувдан фойдаланиш тўғрисида»ги Қонунига тегишли қўшимча ва ўзгартиришлар киритиш бўйича;

- сувдан фойдаланувчилар уюшмалари самарали фаолият курсатишини таъминлашни ташкил этиш учун фермер хўжаликлари ва бошқа сувдан фойдаланувчилар (истеъмолчилар) томонидан молиялаштириш механизмни такомиллаштириш;

- зооветеринария ва сервис хизматларини яхшилаш бўйича

яна қўшимча зооветпунктлар ташкил этиш ва кредит маблағлари ҳисобига уларни Дьюар идишлар, совуткич, акушер-гинекологик ва хирургик жиҳозлар ҳамда бошқа асбоб-анжомлар билан таъминлаш;

- сунъий уруғлантиришни кўпайтириш ва чорва молларини касалликларга қарши ўз вақтида эмлаш ҳисобига уларда чиқим салмоғи камайтирилишига эришиш;

- мавсум давомида маҳсулот етиштирувчилардан шартнома асосида сифатли маҳсулотларни қабул қилиш, уларни тозалаш, сархиллаш, қолиплаш ва ўз муддатларида экспортта жўнатиш ишларини ташкил қилиш;

Қишлоқ, хўжалик маҳсулотлари ва озиқ-овқат товарлари ишлаб чиқариш ҳажмларини кўпайтириш учун:

- аҳолини қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ва озиқ-овқат товарларининг асосий турлари билан арзон нархларда ва узлуксиз равишда таъминлашни ташкил этиш мақсадида маҳаллий ҳокимликлар қошида мева-сабзавот ҳамда узум маҳсулотлари ва картошкани фермер хўжаликларидан мақбул нархларда сотиб оладиган, сақлайдиган, ташийдиган, ички истеъмол бозорларига реализация қиладиган, экс-

портини амалга оширадиган ҳамда молиялаштирадиган ихтисослашган компаниялар ташкил қилиш ва уларни етарли миқдордаги айланма маблағлар ҳамда зарур моддий-техника базаси билан таъминлашни ташкилий чораларини ишлаб чиқиш;

– бугунги кунда жаҳон миқёсида кузатилаётган озиқ-овқат муаммоси салбий оқибатларининг олдини олиш учун – қишлоқ хўжалик экинларини жойлаштиришни оптималлаштириш, илм-фан тавсияларидан самарали фойдаланиш ва ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш ҳамда ер майдонлари мақбуллаштирилган фермер хўжаликлари бўйича 2009 йил ҳосили учун қишлоқ хўжалик экинларини жойлаштириш ҳамда уларда ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш;

– республикадаги мавжуд барча тоифа хўжаликларида қорамоллар бош сонини кўпайтиришнинг ташкилий чораларини ишлаб чиқиш;

Қорақалпоғистон Республикаси ва вилоятларнинг ҳар бир туманида енгил конструкцияли, альтернатив иссиқликдан фойдаланиш кўзда тутилган иссиқхоналар қуриш;

– сув танқислигининг етиштирилаётган ҳосилга салбий таъсирини юмшатишга қаратилган техник-муҳандислик тадбирлари ва сув ресурсларининг тежамкор агротехнологияларини ишлаб чиқиш;

– 2009 йилда Қорақалпоғистон Республикаси, Жиззах, Қашқадарё ва Хоразм вилоятларининг 2,0 минг гектар ер майдонида хорижий инвестициялар ҳисобига қишлоқ хўжалик экинларини томчилатиб суғориш технологиясини жорий этиш;

– мавжуд қайта ишлаш корхоналари ва агрофирмалар томонидан сотиб олинadиган мева-сабзавот маҳсулотлари учун бўнак маблағлари бериш ва кейин сотиб олинган маҳсулотлар учун тўлиқ ҳисоб-китоб қилиш мақсадида

узлуксиз нақд пул бериб боришнинг механизмини такомиллаштириш ва мунтазам мониторингини юритиш;

– сабзавот, полиз ва картошка экинларини фермер, деҳқон хўжаликлари ва шахсий томорқа бўйича асосий, ёш боғ-узумзорлар оралиғига эрта ва ўрта муддатларда етиштирилиши бўйича такрорий майдонларга жойлаштириш;

– фермер хўжаликлари бўйича мева-сабзавот экинлари етиштириш учун уруғлик, кўчатлар, ёнилғи-мойлаш маҳсулотлари ва минерал ўғитлар билан таъминлаш;

– деҳқон хўжаликлари томорқаларида экиладиган экинлар турлари ва майдонларини аниқлаш ҳамда уруғликка, кўчатларга, ёнилғи-мойлаш маҳсулотларига ва минерал ўғитларга бўлган талабини қондириш тизимини ривожлантириш;

– сабзавот-полиз экинлари картошканинг серҳосил, касаллик ҳамда турли шароитларига бўлган янги навлари ва биринчи дурағайларини яратиш;

– чорвачилик йўналишидаги фермер хўжаликларининг ер майдонларида давлат буюртмаси учун маҳсулот етиштириш бўйича пахта ва бошоқли дон экинлари жойлаштирилмаслиги ҳисобига озуқа майдонлари кўпайиши ҳамда оралиқ ва такрорий экин майдонларини кўпайтирилиши ҳисобига озуқа бирлиги, гўшт ва сут ишлаб чиқариш миқдорини ошириш;

– ташкил этилган паррандачилик фермер хўжаликлари ва фабрикалари ер майдонларида озуқа экинлари етиштириш имконияти кенгайганлиги ҳисобига парранда гўшти ва тухум етиштириш ҳажминини кўпайтириш.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов таъкидлаганидек: "...биз ҳозирданоқ тараққиётимизнинг инқироздан кейинги даври ҳақида чуқур ўйлашимиз, бу борада узоқ муддатга мўлжалланган дастур ишлаб

чиқиш ҳақида бош қотиришимиз керак. Бу дастур иқтисодийтимизнинг асосий тармоқларини модернизация қилиш ва техник янгилаш, мамлакатимизнинг янги марраларни эгаллаши учун кучли туртки берадиган ва жаҳон бозорида рақобатбардошлигини таъминладиган замонавий инновацион технологияларни жорий қилиш бўйича мақсадли лойиҳаларни ўзида муҳассам этиши даркор".

Шу нуқтаи назардан ҳам, аграр ислохотларнинг ҳозирги босқичининг асосий вазифаси – ички бозорда истеъмолни ўсиши ва ташқи бозор конъюнктурасидан келиб чиққан ҳолда озиқ-овқат маҳсулотлари ишлаб чиқаришни барқарор ривожлантириш ҳисобланади. Бу эса "Қишлоқ хўжалигини барқарор ривожлантириш асосида аҳолини озиқ-овқат маҳсулотлари билан таъминлаш даражасини оширишни ўрта ва узоқ муддатга мўлжалланган дастури" ишлаб чиқилишини тақозо этади. Ушбу дастур агроозиқ-овқат секторини иқтисодийтни барча тармоқлари билан комплекс ва мутаносиб ривожланишини таъминлаш, ишлаб чиқилadиган қишлоқ хўжалигини барқарор ривожлантириш стратегияси билан **қишлоқда турмуш даражасини юксалтириш ва уларнинг сифатини ошириш, аҳолини озиқ-овқат билан таъминлаш ва фермер хўжаликлари ривожини ҳар томонлама қўллаб-қувватлашни** макроиқтисодий барқарорлик билан ўзаро боғлиқлигини таъминлаш тамойилларига асосланмоғи лозим.

**Чори МУРОДОВ,**  
**иқтисод фанлари доктори,**  
**Прогнозлаштириш ва макроиқтисодий тадқиқотлар институти бош илмий ходими;**  
**Хулкар СААТОВА,**  
**иқтисод фанлари номзоди,**  
**катта илмий ходим.**

## ТАҲРИРИЯТИДАН:

*Чоп этишга режалаштирилаётган мақолалар ҳажми кўплиги сабабли журналнинг кейинги иккита сони бирлаштирилган ҳолда нашр этилади.*

# Риски и угрозы снижения внешнего спроса для национальной экономики



*В условиях падающего спроса на мировом рынке ключевую роль в сохранении высоких темпов экономического роста играет поддержка отечественных производителей путем стимулирования спроса на внутреннем рынке.*

И.А. Каримов<sup>1</sup>

### ВНЕШНИЕ УГРОЗЫ И РИСКИ

Для принятия оперативных действенных мер по уменьшению негативных последствий снижения ВВП стран-партнеров Узбекистана по экспорту следует ответить на следующие вопросы:

Как повлияет снижение ВВП основных стран – партнеров Узбекистана по экспорту на национальную экономику?

Какие факторы могут возместить потери потенциального ВВП за счет снижения внешнего спроса?

Ответ на данные вопросы могут дать проведенные исследования уровней взаимосвязей основных показателей экономического развития в странах – партнерах Узбекистана. Расчеты по экспорту были осуществлены на основе динамики данных ВВП, импорта и доли узбекской продукции в нем с 2000 по 2008 гг. Результаты расчета по странам – партнерам Узбекистана по экспорту показали наличие прямолинейной связи между ВВП и импортом. Средний показатель корреляции, рассчитанный за 2000-2008 годы, находился между 0,86 (Афганистан) и 1,0 (Китай), означающий наличие тесной связи между импортом и ВВП. Также был определен коэффициент эластичности ВВП по импорту, который находился в диапазоне между 0 и 1.

**О**дним из главных вопросов сбалансированного развития национальной экономики в условиях финансово-экономического кризиса является обеспечение макроэкономической стабильности и достижение устойчивого роста. Достижение вышеназванных целей зависит не только от внутренних, но также и от внешних факторов экономического развития. Кризис мировой финансовой системы и дестабилизация мировой экономики оказывают негативное воздействие на экономику стран мира, включая и Узбекистан. В этих условиях очень сложно предотвратить последствия внешних факторов на национальную экономику.

22 апреля текущего года Международный валютный фонд объявил прогнозные данные экономического роста за 2009 год по странам мира. Наблюдаются относительно

худшие результаты сравнительно с предыдущими прогнозами. Согласно данным МВФ, темпы роста экономик основных партнеров Узбекистана также снижаются.

**Таблица 1. Изменение темпов роста и ожидаемого объема импорта продукции Узбекистана по странам-партнерам**

| Наименование страны | Прогноз темпа роста, % |        | Ожидаемый объем импорта, млн. долл. США | Объем изменения импорта продукции Узбекистана, млн. долл. США |
|---------------------|------------------------|--------|-----------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
|                     | ВВП (IMF, 22.04.09 у)  | Импорт |                                         |                                                               |
| Россия              | -6                     | -20,9  | 1571,9                                  | -415,1                                                        |
| Украина             | -8                     | -11,7  | 863,9                                   | -114,7                                                        |
| Казахстан           | -2                     | -4,6   | 438,8                                   | -21,2                                                         |
| Иран                | 3,2                    | 13,2   | 607,5                                   | 70,9                                                          |
| Турция              | -5,1                   | -14,0  | 459,4                                   | -75,0                                                         |
| Швейцария           | -3                     | -6,0   | 970,4                                   | -62,4                                                         |
| Китай               | 6,5                    | 23,5   | 317,9                                   | 60,5                                                          |
| Афганистан          | 9                      | 27,6   | 676,9                                   | 146,5                                                         |
| США                 | -2,8                   | -19,5  | 169,9                                   | -41,2                                                         |
| Таджикистан         | 2                      | 2,9    | 161,5                                   | 4,6                                                           |
| Великобритания      | -4,1                   | -14,8  | 130,7                                   | -22,7                                                         |
| Франция             | -3                     | -10,3  | 119,4                                   | -13,7                                                         |
| Сингапур            | -10                    | -6,3   | 155,1                                   | -10,4                                                         |
| Кыргызстан          | 0,9                    | 1,6    | 189,0                                   | 3,0                                                           |
| Туркменистан        | 6,9                    | 25,5   | 152,1                                   | 30,9                                                          |
| Германия            | -5,6                   | -16,1  | 62,0                                    | -11,9                                                         |
| Корея               | -4                     | -11,1  | 81,4                                    | -10,2                                                         |
| ОАЭ                 | -0,6                   | -0,9   | 64,7                                    | -0,6                                                          |
| Азербайджан         | 7                      | 7,0    | 64,4                                    | 4,2                                                           |
| Италия              | -4,4                   | -15,3  | 23,8                                    | -4,3                                                          |
| Индия               | 4,5                    | 28,4   | 14,2                                    | 3,1                                                           |

**Источник:** расчеты авторов на основе данных МВФ и других расчетных показателей.

**Таблица 2. Влияние снижения экспорта (Ех на 6,11 %) на факторы конечного спроса**

|      | Показатели                            | В % к ВВП 2008 г. |
|------|---------------------------------------|-------------------|
| 1.   | Снижение ВВП                          | -2,53             |
| 2.   | Расходы на конечное потребление       | -1,17             |
| 2.1. | Домашние хозяйства                    | -1,19             |
| 2.2. | Государственное управление            | -0,45             |
| 2.3. | НКООДХ                                | -0,04             |
| 3.   | Валовое накопление основного капитала | -0,68             |
| 4.   | Изменение запасов и другое            | 0,15              |
| 5.   | Чистый экспорт                        | -0,32             |

**Источник:** расчеты авторов на основе данных таблицы 1 и динамики показателей эластичности ВВП, по факторам конечного спроса.

Обратный показатель эластичности импорта от ВВП, рассчитанный по основным странам – импортерам узбекской продукции, также имел значение свыше 1. Следует отметить, что только по Сингапуру расчетные значения эластичности ВВП по импорту и обратно, а также эластичность импорта по ВВП имели противоположные значения. Это

объясняется не традиционной для многих стран мира ситуацией, когда существует превышение объема экспорта над ВВП. Определение уровней взаимосвязей позволило произвести расчеты по прогнозу объема импорта.

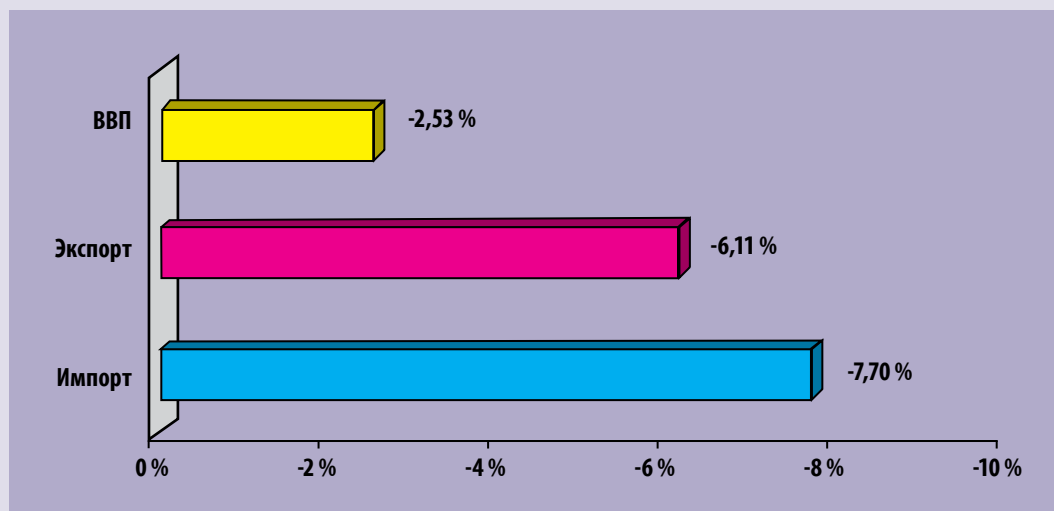
Ожидаемые темпы роста ВВП основных стран – партнеров Узбекистана по экспорту в целом мо-

гут привести к снижению импорта отечественной продукции на 479,5 млрд. долл. США. Наиболее весомое снижение импорта отечественной продукции в 2009 году может произойти со стороны России (415,1 млрд. США), Украины (114,7), Турции (75,0), Швейцарии (62,4), США (41,2) и Казахстана (21,2) (таблица 1).

При этом в текущем году ожидается рост импорта отечественной продукции основными странами – партнерами Узбекистана в лице Ирана (70,9 млрд. долл. США), Китая (60,5), Афганистана (146,5) и Туркменистана (30,9).

В целом изменение внешнего спроса на отечественную продукцию в текущем году может привести к снижению экспорта Узбекистана на 6,11 %. Это, в свою очередь, может отрицательно повлиять на финансово-экономическое состояние предприятий-экспортеров, что негативно скажется на формировании инвестиционных ресурсов,

**Рисунок 1. Возможное последствие снижения ВВП и импорта основных стран партнеров Узбекистана по экспорту на национальную экономику в 2009 году**



**Источник:** диаграмма составлена на основе расчетных данных авторов.

фонда заработной платы, управлении качеством продукции и т.д. Снижение объема производства и доходов экономических субъектов отразится на доходах бюджета и населения.

Следует отметить, что снижение экспорта отечественной продукции соответственно повлияет на снижение ВВП и импорта. Расчеты показали, что при 6,11 % снижении темпа экспорта национальной продукции темп роста ВВП и импорта Узбекистана снизится на 2,53 и 7,7% соответственно (рисунок 1).

Необходимо подчеркнуть, что доходы бюджета и населения прямолинейно связаны с формированием спроса домохозяйств и потребления государственного управления. Снижение прибыли и доходов национальных предприятий и организаций также отрицательно повлияет на их инвестиционную деятельность.

В таблице 2 представлены расчетные данные, которые показывают отрицательные аспекты снижения внешнего спроса (на экспортную продукцию Узбекистана) на сегменты конечного спроса.

Таким образом, мультипликативный эффект от снижения экспорта национальной продукции через факторы спроса, влияющие

на конечное потребление, может отрицательно повлиять на всю экономику Узбекистана. Поэтому в условиях мирового финансово-экономического кризиса требуется разработка мер для предотвращения последствий глобальных потрясений.

## **ВНУТРЕННИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ НЕГАТИВНЫХ ПОСЛЕДСТВИЙ**

Руководством страны были предвидены риски и угрозы мирового финансово-экономического кризиса на национальную экономику и разработаны антикризисные меры.

В книге Президента Узбекистана И. А. Каримова «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» наряду с другими вопросами рассмотрены аспекты расширения внутреннего спроса как фактора сохранения высоких темпов роста в условиях падающего спроса на мировом рынке.

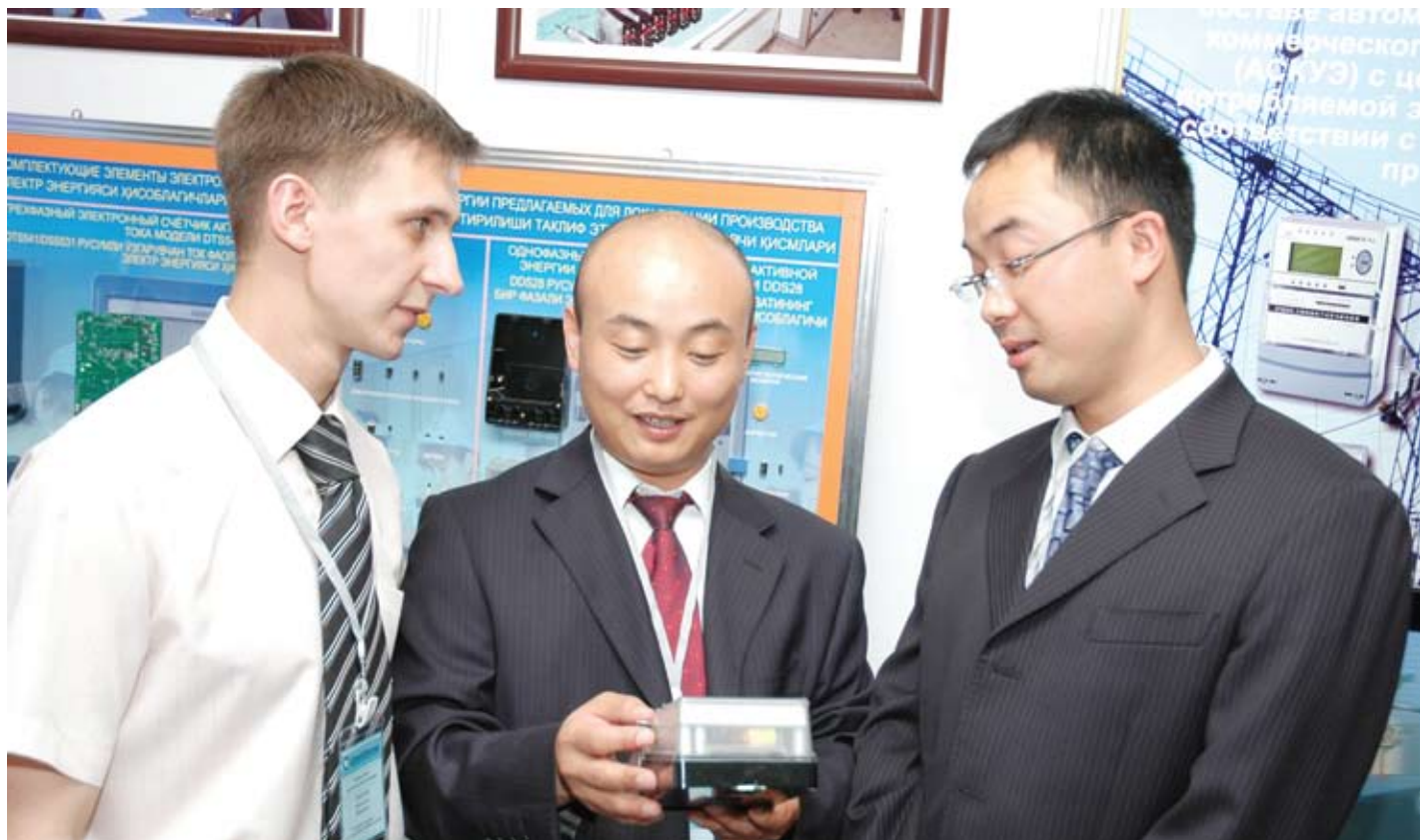
Действительно, на нынешнем этапе экономического развития наблюдается снижение цен и объема реализации на мировом рынке. Покрыть потери от падения

цен за счет роста объема экспорта отечественной продукции очень сложно. Поэтому только внутренние факторы могут стабилизировать экономическое развитие в этих условиях.

Расширение внутреннего спроса и стимулирование отечественных производителей, достижение высокого экономического роста требуют разработки дополнительных мер и мероприятий.

Для повышения доходов населения, прибылей предприятий и организаций необходимо:

- предоставление налоговых льгот физическим и юридическим лицам;
- расширение спроса на отечественные изделия через предоставление кредитов на покупку товаров длительного пользования, в частности выдачу кредитов на покупку автомобилей производства «GM-Uzbekistan»;
- расширение объема государственного спроса через предоставление государственных заказов отечественным предприятиям и компаниям;
- формирование инвестиционной среды для активизации капиталовложений домохозяйств и отечественных предприятий, расширение их экономической дея-



тельности, а также стимулирование сбережений и т.д.

Для поддержки реального сектора национальной экономики необходимо:

- активизировать локализацию производства через предоставление налоговых и таможенных льгот для выпуска изделий, замещающих импортные;

- стимулировать национальные финансовые институты при организации высокодоходных новых производств с последующей продажей их предпринимателям;

- разработать меры по бюджетированию, направленные на стимулирование развития отраслей и секторов национальной экономики;

- формировать стимулирующие механизмы активизации инвестиционной деятельности отечественных предприятий с целью расширения производства и создания новых рабочих мест и т.д.

Модернизация и техническое перевооружение отечественного производства является главной задачей, выполнение которой должно поднять уровень конку-

рентоспособности национальной продукции. С этой целью необходимо регулярно организовывать ярмарки-продажи технологических линий, оборудования, современной техники и инноваций; содействовать отечественным предприятиям при получении зарубежных кредитов для закупки технологий, оборудования и техники путем предоставления государственных гарантий и т.д.

Это направление развития национальной экономики должно быть использовано не только как фактор технического обновления отечественного производства или как инвестиционный механизм стимулирования роста производства, а как фактор расширения валового внутреннего продукта изнутри путем налаживания производства отечественных инвестиционных товаров. Для этого необходимо разработать механизм расширения производства инвестиционных товаров путем предоставления льгот и преференций, привлечения иностранного капитала, формирования совместных предприятий, использования франчайзинга и т.д.

Реализация вышеперечисленных мер и мероприятий создаст условия для преодоления мирового финансово-экономического кризиса, положительно повлияет на развитие отечественного производства и повышение уровня конкурентоспособности, будет способствовать достижению высоких темпов роста валового внутреннего продукта страны в ближайшей перспективе.

**Алишер СИДДИКОВ,**  
кандидат экономических наук,  
заместитель руководителя проекта  
Института прогнозирования  
и макроэкономических  
исследований при  
Кабинете Министров  
Республики Узбекистан;  
**Руслан АБДУЛЛАЕВ;**  
**Иброхим УМАРОВ.**

<sup>1</sup> И.А. Каримов. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». - Т.: Узбекистан, 2009. - 48 с.

## Пути увеличения прямых иностранных инвестиций в условиях мирового финансового кризиса



**В** Узбекистане существенная часть международной миграции капитала приходится на прямые зарубежные инвестиции. В соответствии с методикой статистики платежного баланса Международного валютного фонда прямые зарубежные инвестиции – это вид международной инвестиционной деятельности, заключающийся в приобретении резидентом одной страны (прямым инвестором) устойчивого влияния на деятельность предприятия, являющегося резидентом другой страны (предприятия прямого инвестирования). Прямые инвестиции подразумевают установление долгосрочных отношений между прямым инвестором и предприятием, являющимся объектом прямых инвестиций, а также довольно существенную роль инвестора в управлении этим предприятием.

Инвестирование – один из ярких показателей привлекательности экономики любой страны, положительной динамики развития промышленного сектора и стабильности в обществе и государстве. Узбекистан, в полной мере обладая этими параметрами, стремится к

дальнейшему развитию экономики и производственного сектора, привлечению новых отечественных и иностранных инвестиций.

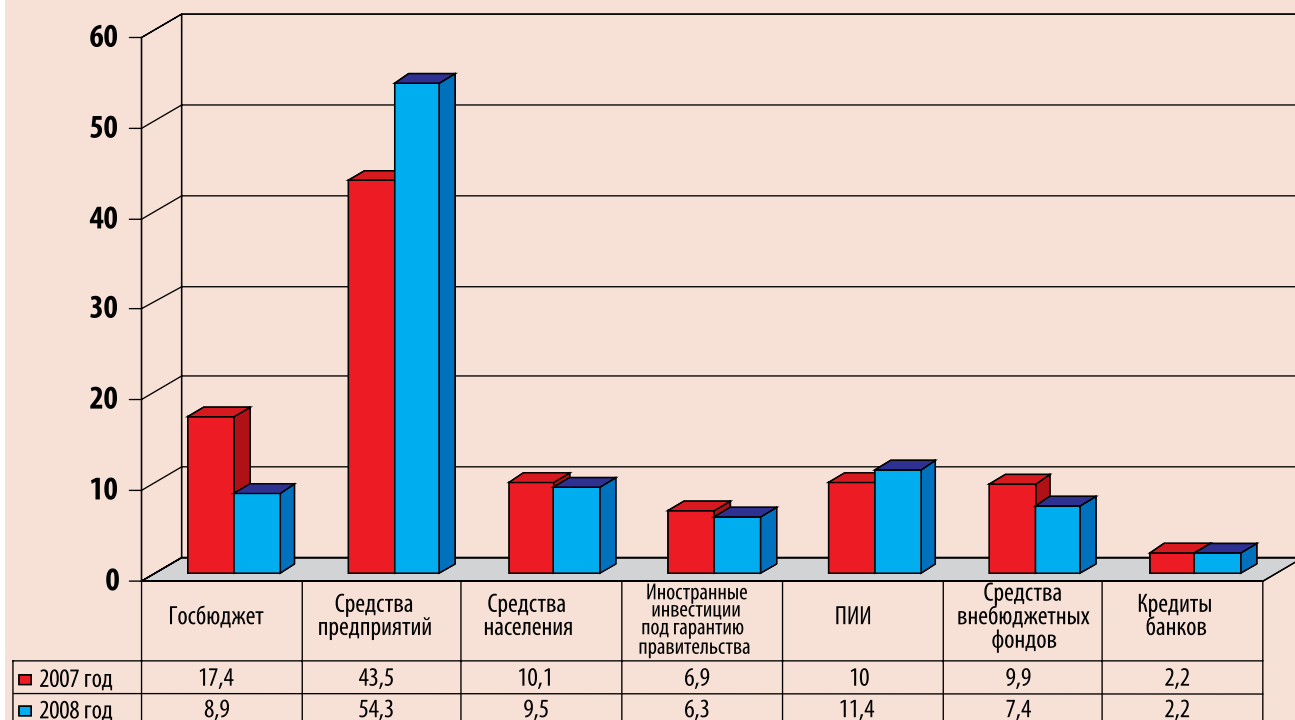
На сегодняшний день Узбекистан имеет все необходимые условия для привлечения прямых иностранных инвестиций, и более того

– экономика страны является одной из наиболее привлекательных для иностранных инвесторов. Так как в стране создан благоприятный инвестиционный климат, инвесторам предлагаются очень выгодные условия для вложения капитала, а также налоговые и таможенные льготы для успешного функционирования предприятий с ПИИ. Важно отметить, что иностранным инвесторам предоставляется десятилетняя гарантия от изменений в законодательстве, ухудшающих условия инвестирования.

За годы независимости были привлечены свыше 100 миллиардов долларов инвестиций, из которых более 25 миллиардов – средства иностранных инвесторов. В стране действуют более 3800 предприятий с участием иностранного капитала<sup>1</sup>.

Как подчеркнул Президент И.А.Каримов в своем докладе, посвященном 16-й годовщине принятия Конституции республики, «Узбекистан зарекомендовал себя как надежный и платежеспособный партнер, где созданы беспрецедентные условия для привлечения иностранного капитала». В рамках инвестиционной программы текущего года, предусматривающей освоение более 1,8 млрд. долл. США иностранных инвестиций, примерно три четверти – это прямые иностранные инвестиции. Общий же объем капитальных вложений (с учетом иностранных и внешних инвестиций) в экономику составит не менее 25 % от ВВП страны.

Особое внимание значению иностранных инвестиций Президент Республики Узбекистан уделил в своем труде, посвященном мировому финансово-экономическому кризису: «Узбекистан за истекший период своего независимого развития всегда придерживался принципа отказа от краткосрочных



спекулятивных кредитов и привлечения иностранных инвестиций в основном на долгосрочной основе и по льготным процентным ставкам. О многом говорит сам по себе факт, что за последние два года объем освоенных иностранных инвестиций увеличился более чем в 2,5 раза».

В развитие экономики в 2008 году за счет всех источников финансирования было вложено инвестиций в размере 6,4 млрд. долл., с ростом по сравнению с 2007 годом на 28,3%, а объем инвестиций по отношению к ВВП составил 23%. Около 50% всех освоенных в 2008 году инвестиций направлено на модернизацию и техническое перевооружение производства. В 2008 году было освоено инвестиций на сумму около 1,7 млрд. долл., что больше против 2007 года на 46%. Здесь необходимо отметить, что 74% иностранных инвестиций составили прямые инвестиции.<sup>2</sup>

Если рассматривать структуру капитальных вложений за 2007-2008 годы, то можно увидеть тенденцию сокращения иностранных инвестиций под гарантию правительства на 0,6% и увеличения прямых ино-

странных инвестиций на 1,4%. Это, в свою очередь, подтверждает необходимость привлечения ПИИ в экономику Узбекистана.<sup>3</sup>

В Инвестиционной программе текущего года намечено реализовать 39 проектов из 277 за счет привлечения прямых иностранных инвестиций и кредитов.<sup>4</sup>

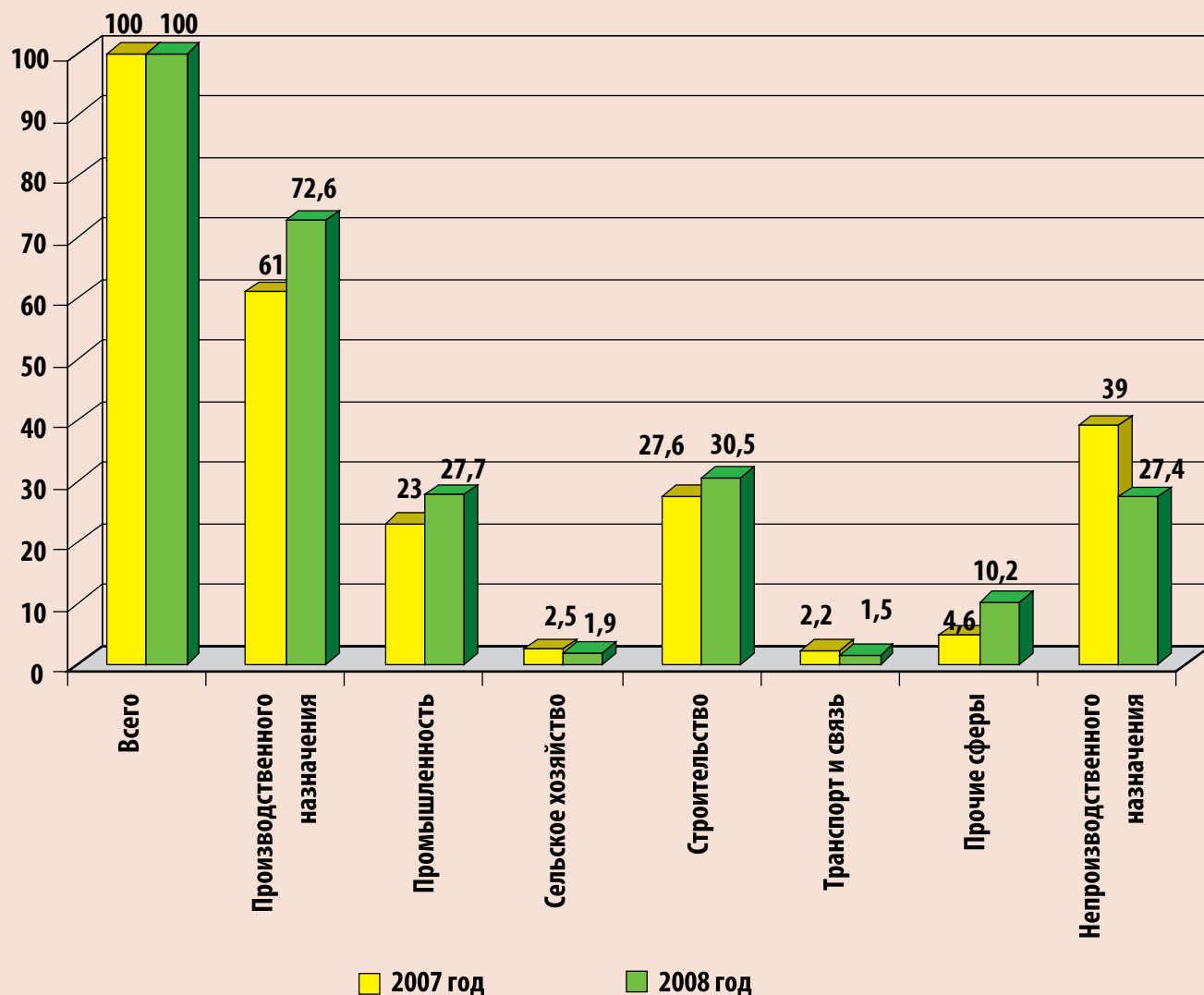
Президент Узбекистана Ислам Каримов подписал постановление «О программе мер по реализации важнейших проектов по модернизации, техническому и технологическому перевооружению производства на 2009-2014 годы», которое предусматривает реализацию 645 различных проектов с участием отечественных и зарубежных инвесторов. Узбекские компании в течение 5 лет привлекут свыше 22,973 млрд. долл. США, из которых свыше 15,394 млрд. долл. будет направлено на новое строительство, более 6,419 млрд. долл. – модернизацию и реконструкцию производственных мощностей, а около 1,159 млрд. долл. – на другие цели.<sup>5</sup>

Учитывая вышеприведенные прогнозы на будущее, мы можем проанализировать уже освоенные инвестиции в 2007-2008 годах

в основной капитал по отраслям экономики. В анализируемых периодах инвестиции в основном были вложены в отрасли производственного и промышленного назначения.<sup>6</sup> Этот факт подчеркивает необходимость модернизации и технического оснащения производства и промышленности с помощью привлечения иностранных инвестиций.

В целях создания качественно нового инвестиционного климата и условий привлечения для прямых иностранных инвестиций принято решение о создании в республике свободной индустриально-экономической зоны.

Факторами, способствующими успешной реализации проектов в свободной индустриально-экономической зоне «Навои», являются политическая и макроэкономическая стабильность в стране, природно-климатические условия, доступ к сырьевой базе, возможность его глубокой переработки, развитая транспортная инфраструктура, близость к рынкам сбыта, благодаря удобному географическому расположению по отношению к странам СНГ, Южной



и Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока и Центральной и Восточной Европы, относительно недорогая рабочая сила, также кадровый и интеллектуальный потенциал и др.

В Указе Президента Республики Узбекистан № 4059 от 02. 12. 2008 г. предусмотрены налоговые льготы для хозяйствующих субъектов при объеме внесенных ими прямых иностранных инвестиций:

от 3 до 10 млн. евро – на 7 лет;  
от 10 до 30 млн. евро – на 10 лет,  
со снижением в последующие 5 лет ставок налога на прибыль и ЕНП на 50%;

свыше 30 млн. евро – на 15 лет,  
со снижением в последующие 10 лет ставок указанных налогов на 50%.<sup>7</sup>

Свободная экономическая зона

«Навои» станет одним из главных инвестиционных проектов страны. Общая сумма привлеченных инвестиций на этом направлении составит 188,1 млн. долл. Из них 47,9 млн. долл. освоит НХК «Узбекнефтегаз», 70 млн. долл. – НАК «Узбекистон хаво йуллари», 66,9 млн. долл. – АК «Узавтосаноат», 3,3 млн. долл. – «Урта Осиё Транс».

С начала 2008 года только за счет восьми инвестиционных проектов в регионе произведено продукции почти на 1 млрд. сум, создано 420 новых рабочих мест.<sup>8</sup>

Создание СИЭЗ «Навои» будет способствовать развитию международного инвестиционного сотрудничества, более эффективному использованию возможностей иностранных инвесторов и позволит

стране стать не только сильным к завершению мирового финансово-экономического кризиса в мире, но и повысить конкурентоспособность, используя возможности иностранных инвесторов.

Если проанализировать инвестиционную активность зарубежных инвесторов в разрезе регионов страны, то наиболее привлекательным является город Ташкент. Ярким свидетельством этому является деятельность 3160 ташкентских предприятий с участием иностранного капитала, объем произведенной продукции (работ, услуг) в 2008 году составил 2098,1 млрд. сумов, что составляет 60,4 % от общего количества всех производственных предприятий города. Прямые иностранные инвестиции и кредиты

составляют 34,9 % в инвестиционном портфеле Ташкента.<sup>9</sup>

Учитывая особую необходимость привлечения прямых иностранных инвестиций, в Антикризисной программе на 2009-2012 годы предусмотрено продление до 2012 года освобождения от уплаты в бюджет всех видов налогов и сборов, кроме НДС, предприятий с иностранными инвестициями, специализирующихся на производстве готовой продукции. Иными словами, в стране предпринимаются все необходимые меры для привлечения иностранных инвесторов, тем самым обеспечивая дальнейшее устойчивое повышение уровня жизни населения на основе экономического роста, формирование модернизированной и диверсифицированной экономики, обеспечивающей ее конкурентоспособность на мировом рынке.

Широкое привлечение иностранных инвестиций в структурные преобразования экономики Узбекистана обуславливает необходимость разработки целостной концепции стимулирования привлечения иностранных инвестиций, особенно прямых иностранных инвестиций, в экономику страны. Для реализации данной задачи у нас проделана огромная работа, в частности создана солидная законодательная база для инвестирования (Законы «Об инвестиционной деятельности», «Об иностранных инвестициях», «О гарантиях и мерах защиты прав иностранных инвесторов», Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию деятельности предприятий с иностранными инвестициями в области экспорто-ориентированного производства», Указ Президента Республики Узбекистан «О дополнительных мерах по стимулированию реализации инвестиционных проектов», Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан 02.05.2003г. № 205 «О дополнительных мерах по усилению правовой защиты прямых иностранных инвестиций»). Предприятиям с иностранными инвестициями (ПИИ) предусмотрен

ряд льгот, связанных со снижением налоговых ставок при росте масштабов инвестиций (их долей) в уставных фондах. Предусмотрены льготные налогообложения на ПИИ, вкладывающих свои капиталы в техническое перевооружение, а также снижаются таможенные пошлины при использовании имущества, ввозимого из-за рубежа на собственные нужды, и др. Но несмотря на все положительные стороны, иностранные инвесторы пока не готовы в больших масштабах вкладывать средства в экономику нашей страны, так как в республике имеются определенные проблемы и трудности. Исходя из этого, я хотела бы сделать некоторые предложения по привлечению ПИИ. Во-первых, необходимо улучшить инфраструктуру в областях страны. На сегодняшний день требованиям инвесторов отвечает в основном инфраструктура столицы и некоторых городов страны. Не секрет, что в областях недостаточно развиты электро- и водоснабжение, телекоммуникации, транспортная инфраструктура и др. Это все в какой-то мере отпугивает инвесторов при вложении своих средств. Во-вторых, необходимо развивать информационное обеспечение инвесторов. Инвестор, вкладывая свои средства, должен убедиться в эффективности осуществляемого им инвестиционного проекта. Для этого нам необходимо периодически отправлять сведения, отчеты и статистические данные в международные финансовые институты и органы статистики о состоянии нашей экономики, производственном потенциале, ресурсной базе, а также о предоставляемых льготах инвесторам. Предоставленные фактические данные помогут сделать правильный выбор инвесторам. В-третьих, необходимо принять системные меры по упрощению бюрократических процедур, то есть максимально должен быть упрощен порядок регистрации предприятий с участием зарубежного капитала, сокращены сроки предоставления лицензий, упрощен порядок сдачи отчетностей в налоговые и статисти-

ческие органы, например, путем сдачи отчетов в электронном виде, уменьшено количество проверок и др. В-четвертых, и, пожалуй, самое главное – дальнейшее совершенствование налоговых льгот инвесторам путем снижения налогового бремени и предоставления налоговых каникул.

Обобщая вышесказанное, следует подчеркнуть, что инвестиции, в частности прямые, являются основным источником и ресурсной базой для модернизации и локализации производства, обеспечения конкурентоспособности выпускаемой продукции, создания новых рабочих мест и повышения уровня жизни населения, внедрения в производственный процесс новых технологий и оборудования и в конечном счете обеспечения устойчивости самих предприятий, способствуя развитию экономики страны в целом.

В заключение хотелось бы сказать, что привлечение иностранных инвестиций, создание благоприятного инвестиционного климата было и остается стратегической задачей нашей страны.

**Акром ОМОНОВ,**  
**кандидат экономических наук,**  
**заведующий кафедрой**  
**Налоговой академии**  
**при Государственном**  
**налоговом комитете**  
**Республики Узбекистан;**  
**Наргиза САГАТОВА,**  
**студентка Налоговой академии**  
**при ГНК РУз.**

<sup>1</sup> Иностранные инвестиции в Республике Узбекистан// «Тонг», Т: 2008(2). с 45.

<sup>2</sup> И.А. Каримов. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана»// «Узбекистан», Т: 2009.

<sup>3</sup> Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.

<sup>4</sup> Постановление Президента РУз «Об инвестиционной программе Республики Узбекистан на 2009 год».

<sup>5</sup> Постановление Президента РУз «О программе мер по реализации важнейших проектов по модернизации, техническому и технологическому перевооружению производства на 2009-2014 годы» 12.03.2009 г. № ПП-1072.

<sup>6</sup> Источник: Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.

<sup>7</sup> Указ Президента Республики Узбекистан № 4059 от 02.12.2008г. «О создании свободной индустриально-экономической зоны в Навоийской области».

<sup>8</sup> «Деловой партнер» №14(783) 2-8 апреля 2009. с 2-3.

<sup>9</sup> Uzbekistan Today №2(127) 5.02.2009г.

## Концептуальные основы научно-технической и инновационной политики региона

**В** своей книге «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» Президент Республики Узбекистан И. Каримов особое внимание обратил на то обстоятельство, что «...при реализации принятой Антикризисной программы важное значение имеет поиск дополнительных стимулов для обеспечения максимальной заинтересованности каждого субъекта нашей экономики с тем, чтобы выполнение программы стало его важнейшим делом»<sup>1</sup>.

Регионы республики как субъекты экономики также ответственны за решение ключевых задач по предотвращению и нейтрализации последствий мирового экономического кризиса. В регионах страны сосредоточен огромный научно-производственный потенциал, который должен активно включиться в процесс системных реформ и модернизации страны. Для этого необходимо перевести экономику регионов на инновационный путь развития.

В условиях, когда создана глобальная информационная сфера, направленная на генерирование знаний, основой которой является сетевой принцип, позволяющий формировать транснациональные инновационные структуры, обеспечивается тесное взаимодействие всех участников процесса – научных лабораторий и производственных цехов, маркетинговых структур и конструкторских бюро, сфер деловых услуг, финансовых институтов и потребителей. Как нам известно, сетевые принципы предполагают наличие тесных прямых и обратных связей во взаимодействиях всех участников, которые обеспечивают синергетический эффект, без которого инновационное развитие невозможно.

Быстрое развитие промышленности республики за последние десять лет привело к существенным изменениям в структуре экономики<sup>2</sup>. Вместе с тем производственный потенциал промышленности

республики и его регионов в большей части остается физически изношенным и морально устаревшим<sup>3</sup>.

В отраслях промышленности все еще низким (6-8%) остается объем производства наукоемких видов продукции, определяющей технический и технологический уровень современного производства.

Решение проблем модернизации возможно через реализацию преимуществ Узбекистана: таких как высокий уровень образования и квалификации населения, наличие научно-производственной инфраструктуры. Для того чтобы рыночные механизмы сыграли свою положительную роль в создании, тиражировании и использовании научно-технических достижений, они должны быть дополнены активной государственной политикой.

Сегодня проводимая правительством страны инновационная политика нацелена на создание мощных рычагов, с помощью которых можно преодолеть проблемы в экономике, обеспечить ее дальнейшую реструктуризацию и модернизацию, а это – дорога к насыщению внутреннего рынка разнообразной конкурентоспособной продукцией. Задача заключается в построении в Республике Узбекистан национальной инновационной системы (НИС), способной решать задачи перевооружения целой совокупности промышленных производств. Тем самым становится возможным формировать новое производство, превратив его в особый инстру-

мент расслаивания огромной совокупности разных производств на зоны и точки, готовые к принципиальному перевооружению, а затем и в инструмент преобразования этих производств на основе новой технологической продукции. При этом следует отметить, что создаваемая промышленная инновационная система республики помимо создания технологических элементов для разных отраслей промышленности должна производить конкретный продукт, пользующийся спросом и приносящий прибыль.

НИС предполагает самое непосредственное взаимодействие общественных и государственных институтов, образовательных учреждений и бизнес-сообществ в проведении общей долгосрочной стратегии развития.

Реализация основных направлений НИС и подъем инновационной активности сегодня переносятся в регионы, а выработка концепции инновационной политики на этом уровне становится насущной необходимостью.

Инновационная политика региона имеет своей целью развитие и эффективное использование научно-технического и инновационного потенциала, а также материальных и финансовых ресурсов, направляемых на создание наукоемких технологий, содействие развитию рынка инновационных проектов, выпуск наукоемкой, конкурентоспособной продукции и расширение за счет этого налогооблагаемой базы в интересах населения региона.

При осуществлении государственной научно-технической и инновационной политики региона необходимо исходить из следующих принципов:

– признание социальной значимости научно-технической и инновационной деятельности и ее определяющего влияния на уро-

вень и темпы развития рынка товаров и услуг, обеспечивающих приток финансовых и материальных ресурсов в экономику региона;

- гласность выбора приоритетных направлений инновационной деятельности, механизмов формирования и реализации инновационных программ и проектов, выполняемых в интересах экономики региона;

- интеграция научно-образовательной, научно-технической, инновационной и инвестиционной деятельности с целью обеспечения их комплексного взаимодействия с производством в условиях многоукладной экономики;

- концентрация выделяемых на инновационную деятельность ресурсов на приоритетных направлениях социально-экономического развития региона;

- стимулирование научно-технической и инновационной деятельности через систему налоговых и других льгот;

- интенсификация развития инновационного потенциала научно-образовательной сферы региона;

- создание условий для формирования современных технологических укладов в производственных отраслях региона;

- консолидация усилий органов государственного управления и общественных организаций региона для активизации научно-технической и инновационной деятельности;

- конкурсность отбора приоритетных инновационно-инвестиционных проектов.

Эти принципы должны лечь в основу при определении и реализации основных направлений инновационной политики региона. По нашему мнению, к основным в инновационной политике региона направлениям можно отнести:

1. Обеспечение постепенного перехода региона к устойчивому социально-экологическому развитию за счет освоения производства принципиально новых для региона видов продукции и технологий, а также расширение на этой основе рынков их сбыта.

2. Создание и осуществление системы мер по переориентации производства на ресурсосберегающие технологии, производство экологически чистых продуктов.

3. Выявление проблем, решение которых обеспечивает динамичное развитие производительных сил региона и требует развития научно-технической и инновационной деятельности.

4. Определение приоритетов выявленных проблем и концентрация необходимых для их решения ресурсов.

5. Формирование целевых научно-технических и инновационных программ региона по решению выявленных проблем, с учетом выделяемых и привлекаемых ресурсов.

6. Осуществление конкурсов, тендеров и других форм реализации научно-технических и инновационных программ и проектов в интересах региона и Республики Узбекистан в целом.

7. Формирование эффективной системы управления научно-технической и инновационной деятельностью.

8. Развитие инновационной инфраструктуры и формирование среды, привлекательной для инвестиций в производственную сферу региона.

9. Содействие повышению уровня занятости высококвалифицированных лиц, занимающихся научной и (или) научно-технической деятельностью.

10. Содействие развитию рыночных отношений в научно-техническом комплексе, расширению сети малых и средних наукоемких фирм различной формы собственности.

11. Обеспечение информированности населения региона о принципах и ходе реализации научно-технической и инновационной политики и мониторинг общественного мнения по данному вопросу.

Реализация указанных направлений в регионах возможна только на основе государственной поддержки инновационной деятельности. Как элемент системы государ-

ственного регулирования политика в области инновационной деятельности (как, впрочем, и всякой иной) должна иметь:

- во-первых, четко определенные цели государственной политики;

- во-вторых, органы управления, реализующие функции, которые обеспечивают достижение сформулированных целей;

- в-третьих, объективную информацию и (или) информационную систему, формирующую информационный образ объекта регулирования;

- в-четвертых, конкретно выбранные инструменты, с помощью которых органы государственного управления воздействуют на предприятия и среду в рамках выполнения своих функций.

Инновационная деятельность в регионах может осуществляться в различных формах при участии нескольких субъектов этой деятельности, связанных между собой научной, информатизационной, проектно-конструкторской деятельностью, через целевую научно-инновационную программу или инновационный проект.

Целевая научно-инновационная программа региона формируется в соответствии с государственной инновационной политикой и основными направлениями социально-экономической политики региона.

В целевую научно-инновационную программу области включаются основные направления инновационной деятельности органов власти и управления на очередной бюджетный год и выделяемые под них объемы финансовых ресурсов, мероприятия по созданию инновационных центров и научно-образовательных комплексов, а также мероприятия по развитию инновационной инфраструктуры на территории региона.

Проект целевой научно-инновационной программы региона на предстоящий бюджетный период представляется администрацией на утверждение сессией народных депутатов региона одновременно с проектом бюджета на предстоящий год.

Инновационные проекты разрабатываются как по инициативе субъектов инновационной деятельности, так и в рамках основных направлений целевой инновационной программы региона.

Организация научно-технической и инновационной деятельности осуществляется на основе сочетания принципов самоорганизации субъектов инновационной деятельности и государственного регулирования в пределах, не нарушающих действующее законодательство, свободу предпринимательства и научного творчества.

Государственное регулирование инновационной деятельности включает в себя:

- разработку и принятие правовых актов о научно-технической и инновационной деятельности в регионе и организацию их исполнения;
- разработку, принятие и исполнение целевых научно-инновационных программ;
- предоставление средств, гарантий и льгот субъектам инновационной деятельности за счет областного бюджета;
- контроль целевого использования средств, выделяемых из областного бюджета на организацию и осуществление научно-технической и инновационной деятельности;
- установление порядка аккредитации и проведение аккредитации субъектов научно-технической и инновационной деятельности как инновационных центров;
- размещение на конкурсной основе государственных заказов региона на создание наукоемкой продукции;
- установление ограничений

инновационной деятельности;

- координацию действий научных, научно-технических, образовательных, производственных, инновационных и общественных структур, заинтересованных в развитии научно-технической и инновационной деятельности в регионе.

Государственное регулирование инновационной деятельности предполагает использование основных инструментов регулирования, к которым относятся:

- прямое государственное стимулирование научных исследований путем распределения бюджетных и внебюджетных финансовых ресурсов (госзаказ, гранты, кредитование) между различными сферами научных исследований и разработок в соответствии с системой государственных научных приоритетов;
- косвенное государственное стимулирование науки и освоения ее достижений в государственном и частном секторах экономики с помощью налоговой, амортизационной, патентной, таможенной политики, а также путем поддержки инновационных малых предприятий;
- предоставление различного рода льгот субъектам инновационного процесса (как непосредственно предпринимателям, осуществляющим инновации, так и тем элементам инфраструктуры, которые оказывают им ту или иную поддержку);
- формирование инновационного климата в экономике и инфраструктуры, обеспечения исследований и разработок, включая национальные службы научно-технической информации, патентования и лицензирования, стандар-

тизации, сертификации, статистики, аналитические центры для изучения зарубежного опыта, подготовки прогнозов научно-технического развития и формирования на их основе системы национальных научных приоритетов для обеспечения информацией лиц, принимающих решения.

Порядок предоставления средств, гарантий и льгот субъектам научно-технической и инновационной деятельности за счет областного бюджета утверждается администрацией региона.

**Абдугаффар АРТЫКОВ,**  
**кандидат экономических наук,**  
**доцент филиала РЭА**  
**им. Г. В. Плеханова в г. Ташкенте,**  
**директор ООО «Учебно-научные**  
**курсы рекламы и сервиса».**

<sup>1</sup> Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана / И. А. Каримов. – Т.: Узбекистан, 2009. – с.31.

<sup>2</sup> В отраслевой структуре произведенного ВВП страны удельный вес промышленности за последние десять лет возрос на семь пунктов и к 2008 году составил 24,8 процента/Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном итогам социально-экономического развития страны в 2008 году и важнейшим приоритетам экономической программы на 2009 год // «Народное слово», 14 февраля 2009 г.

<sup>3</sup> За последние годы в республике ведется активная политика по модернизации технологических основ производств, однако не удалось снизить уровень износа основных средств, который в целом по экономике страны увеличился с 29,3 % в 2001 г. до 41,2 % – в 2006 г. // Основные фонды Узбекистана. 2006. Статистический сборник./Госкомстат Узбекистана, Т.: 2007.– с. 80-83.

<sup>4</sup> Инновационный проект – система мероприятий, отраженная в документации, содержащей технико-экономическое, правовое и организационное обоснование инновационной деятельности, сведения о целях, объемах финансирования, исполнителях, сроках исполнения и окупаемости проекта, планы и мероприятия по их реализации в целях освоения и распространения новых видов продукции, технологий, услуг.

## Финансирование инвестиционных проектов за счет внебюджетных фондов



**В** результате реализации рыночных реформ и либерализации экономики Узбекистан набрал высокие темпы экономического развития. В 2008 году ВВП вырос на 9%, промышленное производство – на 12,7%, выпуск потребительских товаров – на 17,7%.<sup>1</sup> Вместе с тем в республике имеется огромный потенциал, который еще используется не в полной мере. Прежде всего это относится к богатым запасам минерального сырья, которыми располагает Узбекистан. В целом ресурсы полезных ископаемых в республике оцениваются в сумме около 11 трлн. долларов США, из них разведанные – лишь 17%. Наряду с углеводородами недра страны богаты медью, ураном, фосфоритами, редкоземельными и драгоценными металлами.

Для реализации указанного потенциала республика нуждается в крупномасштабных инвестициях в разведку, добычу и переработку

сырья на основе современных технологий.

В условиях ограниченности возможностей бюджетного финанси-

рования инвестиций становятся актуальными проблема привлечения внебюджетных источников инвестиционного финансирования и разработка организационных механизмов управления этими ресурсами.

В настоящий момент большую роль в механизмах аккумуляции и использования инвестиционных ресурсов начинают играть различные фонды. Большое значение в реализации проектов, играющих стратегически важную роль, отводится созданному в 2006 году Фонду развития и реконструкции.

Фонд позволит аккумулировать необходимые финансовые ресурсы для развития отраслей, имеющих решающее значение для реализации приоритетных задач в развитии экономики, структурных преобразований и модернизации производства. Сюда относятся прежде всего отрасли топливно-энергетического комплекса, химической промышленности, машиностроения, цветной металлургии, текстильной промышленности, производственной и непроизводственной инфраструктуры.

На сегодня уставный капитал фонда составляет 3,2 млрд. долларов США. В ближайшей перспективе предусматривается довести его активы до 5 млрд. долларов. За истекшие два года на финансирование и софинансирование десятка крупных промышленных и инфраструктурных объектов фондом выделено кредитов в размере более чем 550 млн. долларов США.<sup>2</sup>

В своей книге «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» глава государства при оценке содержания и основных задач, подлежащих решению в Антикризисной программе, сосредоточил внимание на принципиальном вопросе – о посткризисном периоде развития, выработке глубоко продуманной



долгосрочной Программы целевых проектов по модернизации и техническому обновлению базовых отраслей экономики, внедрению современных инновационных технологий, призванных дать мощный толчок по выходу Узбекистана на новые рубежи, обеспечивающие конкурентоспособность страны на мировом рынке.

Проект Программы по реализации важнейших приоритетных проектов, направленных на модернизацию, техническое и технологическое обновление и кардинальное повышение конкурентоспособности и роста экспортного потенциала экономики, показывает, что этот проект может включить в себя около 300 инвестиционных проектов в топливно-энергетической, химической и нефтегазоперерабатывающей, металлургической отраслях, легкой и текстильной промышленности, промышленности строительных материалов и машиностроении и других отраслях экономики на общую сумму свыше 24 млрд. дол-

ларов США, из них проекты нового строительства – около 18,5 млрд. долларов, проекты модернизации, реконструкции, технического и технологического перевооружения – примерно 6 млрд. долларов<sup>3</sup>.

Источниками финансирования объектов, находящихся на стадии проектирования и реализации, планируются собственные средства предприятий на общую сумму 8,2 млрд. долларов, кредитные линии Фонда реконструкции и развития Республики Узбекистан – 2,5 млрд. долларов США, иностранные инвестиции и кредиты на сумму 13,5 млрд. долларов США.

В этих условиях целесообразно распространение и совершенствование принципов конкурсного подхода к размещению централизованных инвестиционных ресурсов, с конкретизацией требований к качеству проектов, представляемых на конкурс, совершенствование системы их конкурсного отбора.

Значительные возможности развития механизма конкурсов будут

связаны с предоставлением государственной поддержки в виде государственных гарантий, что позволит сформировать рынок эффективных инвестиционных проектов и стимулировать привлечение дополнительного капитала отечественных кредитно-финансовых институтов в инвестиционную сферу.

При этом для повышения качества инвестиционных проектов, поступающих на инвестиционный рынок, с тем, чтобы эти проекты отвечали требованиям высокой эффективности капитальных вложений и осуществлению структурной перестройки экономики, на наш взгляд, следует организовать на коммерческой основе постоянно действующую выставку инвестиционных проектов. Выставка могла бы иметь постоянно действующие отделения и в областях республики. Выставка инвестиционных проектов может формироваться с учетом следующих разделов:

высокоэффективные коммерческие проекты, прошедшие конкурс по распределению централизованных капитальных вложений, включая инновационные проекты;

инвестиционные проекты в области высоких технологий;

инвестиционные проекты в базовых отраслях промышленности;

инвестиционные проекты в легкой и пищевой промышленности.

Создание такой постоянно действующей выставки значительно упростило бы доступ к вложению средств в качественные инвестиционные проекты как отечественного, в том числе средств внебюджетных фондов, так и зарубежного капитала, существенно активизировало бы рынок инвестиционных проектов.

**Бекзод МУМИНОВ,**  
соискатель Банковско-  
финансовой академии.

<sup>1</sup> И. Каримов. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». – Т.: Узбекистан, 2009, 12-13 стр.

<sup>2</sup> И. Каримов. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». – Т.: Узбекистан, 2009, 16-17 стр.

<sup>3</sup> И. Каримов. «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана». – Т.: Узбекистан, 2009, 32 стр.

## Союз на денежной основе



**З**ачем нужны кредитные союзы? Ровно затем же, зачем и все другие кооперативы. Они объединяют людей, имеющих общие интересы и общую цель. В данном случае – получить или вложить денежные средства. Конечно, кредит можно получить и в банке, но это может занять много времени. Процедура получения банковского кредита достаточно сложна, потому что банк обязан тщательно проверять каждого заемщика. Наконец, кредит этот неизбежно будет выдан в безналичной форме: перечислением на банковский счет.

Однако в жизни и бизнесе существует множество ситуаций, когда банковский кредит не помогает. Что, если владелец маленького швейного цеха увидел на рынке нужный ему рулон ткани, или из-за

временного удешевления строительных материалов появилась возможность отремонтировать помещение того же цеха? Если свои деньги «в деле», то такие возможности могут быть упущены. Вряд ли

предприниматель даже подумает о том, чтобы идти с такими «пустяками» в банк. Скорее всего он попытается взять в долг у родственников, соседей и знакомых. Вот этот механизм – получение кредита у тех, кто рядом, – и находит свое воплощение в кредитных союзах.

Иначе говоря, изначально кредитный союз – это одна из форм «касс взаимопомощи», история которых насчитывает многие столетия. Те члены объединения, у которых есть деньги, вкладывают их, а те, кому они сегодня нужны, – могут взять на определенный срок. Естественно, чтобы вкладки были заинтересованы доверить свои деньги кредитному союзу, они должны получать вознаграждение в виде процентов. Но в таком случае и заемщики должны платить за кредит. Причем чем выше ставка, по которой кредитный союз привлекает деньги, тем дороже будут его кредиты.

### ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ

Широкое развитие кредитных союзов в стране началось в 2002 году, когда было принято соответствующее законодательство. Деятельность этих финансовых институтов регулируется Законом Республики Узбекистан «О кредитных союзах». Порядок проведения финансовых операций установлен «Правилами проведения кредитными союзами финансовых операций» № 516 от 12.09.2002 г., утвержденными Центральным банком Узбекистана.

На 1 января 2009 года Центральным банком был зарегистрирован 81 кредитный союз, в целом за прошедший год их количество увеличилось на 26 (диаграмма 1).

Численность членов кредитных союзов превышает 90 тыс. человек. При минимально допустимой численности организации 50 человек очень мало кредитных союзов, которые начинают свою работу с

**Диаграмма 1. Количество КС в Узбекистане**

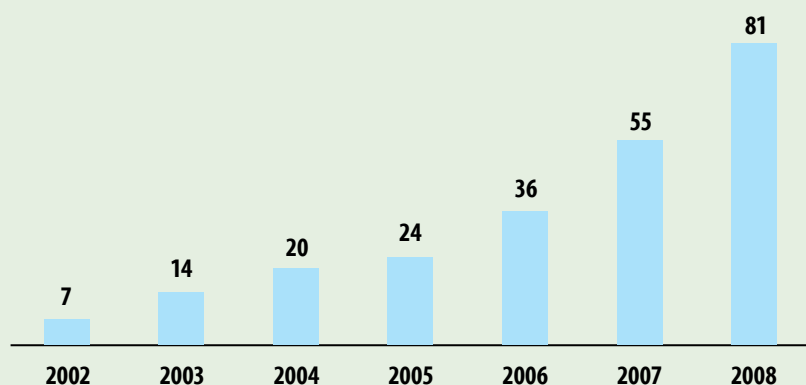
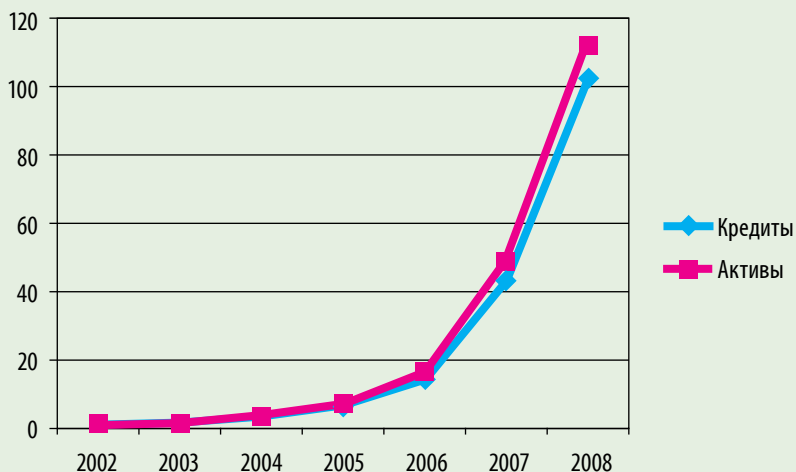


**Диаграмма 2. Активы и кредитный портфель кредитных союзов, млрд. сум**



менее чем 200 участниками. В среднем на каждый кредитный союз приходится около 1200 членов.

О масштабах деятельности кредитных союзов говорит размер их активов и объемы выданных ими кредитов (диаграмма 2).

На этой диаграмме можно увидеть две тенденции. Во-первых, это значительный рост как размера капитала, так и кредитного портфеля кредитных союзов. Во-вторых, кредиты составляют преобладающую часть активов кредитных союзов. В 2008 году доля кредитов составила 91%, в то время как в начале их деятельности – 70%, а в 2005 году – 87% от общей величины активов. Размер выданных кредитов растет быстрее, чем общий объем имеющихся у кредитных союзов средств.

## НА ЧТО ДАЮТ КРЕДИТЫ

Опережающий рост кредитного портфеля вполне закономерен. Ведь именно он служит основным источником дохода для кредитных союзов. За отчетный период объемы кредитования кредитными союзами своих членов существенно выросли. Общий объем выданных кредитов увеличился в 2008 году по сравнению с 2007 в 2,3 раза и составил 102 млрд. сумов.

В чем особенности кредитов кредитных союзов? Прежде всего в том, что кредиты выдаются только членам данного союза. То есть прежде чем подавать заявку на получение кредита, необходимо вступить в союз и уплатить паевой взнос. Вторая особенность – более широкие возможности использования

поручительств, чем в банковском кредитовании. Кредиты члену кредитного союза могут выдаваться под поручительство других участников организации. Это снижает требуемую сумму залогового обеспечения. Третье – размер кредита, который можно получить в кредитном союзе, может быть намного меньше, чем установлено правилами банков. Ни один банк не будет выдавать в кредит 50 тыс. сумов, а кредитные союзы, собственно говоря, для этого и существуют, чтобы объединять небольшие сбережения и передавать их в виде кредитов тем, кто нуждается в деньгах.

Согласно действующему законодательству кредиты могут быть предоставлены на:

1. Производство.
2. Сельское хозяйство.
3. Предоставление услуг.
4. Торговлю и общественное питание.
5. Покупку и ремонт недвижимости.
6. Развитие ремесленничества
7. Создание первоначального капитала.
8. Лечение.
9. Оплату обучение.
10. Потребительские расходы.

Согласно данным Ассоциации кредитных союзов Узбекистана 70% кредитов, выданных кредитными союзами – членами ассоциации, брались на развитие бизнеса и 305 – на личные нужды членов кредитных союзов.

Кредитование предприятий промышленного сектора составило 9%, сельского хозяйства – 9%, сферы услуг – 3% и приобретение недвижимости – 2%. При этом крупные кредитные союзы в кредитном портфеле имеют наибольшую долю кредитования предприятий промышленного сектора.

В структуре кредитов средних кредитных союзов преобладает доля кредитов, предоставленных сфере коммерции и сфере услуг, а также сельскому хозяйству. Значительная доля кредитного портфеля малых кредитных союзов представлена кредитами на личные потребительские нужды членов.

**Таблица 1. Уровень процентных ставок по кредитам**

| Вид кредита                                                                                     | Процентная ставка (в месяц) |           | Срок кредита            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|-----------|-------------------------|
|                                                                                                 | По перечислению             | Наличными |                         |
| Потребительский (на приобретение бытовой техники, мебели и др. товаров длительного пользования) | 3-4                         | 5-8       | От 1 месяца до 1 года   |
| На развитие бизнеса                                                                             | 2-3                         | 5-7       | От 15 дней до 1 года    |
| Автолизинг/Кредит на покупку автомобиля                                                         | 1,3-1,5                     | -         | 12-24 месяца            |
| Ипотечный                                                                                       | 2-2,5                       | 3-4       | До 5 лет                |
| Образовательный                                                                                 | 2                           | -         | 1 год с переоформлением |

**Источник:** телефонный опрос кредитных союзов.

Кредиты для бизнеса носят разнообразный характер – от небольших для закупки товаров розничной торговлей до таких, которые позволяют малому бизнесу приобрести оборудование и технологии. Для крупных кредитных союзов выдать кредит в 50 млн. сумов сегодня уже не проблема.

Наряду с кредитованием в кредитных союзах получают развитие и лизинговые услуги. Бизнесмены – члены кредитного союза просто сообщают его руководству, какое оборудование им необходимо. Кредитный союз приобретает его у продавца по перечислению и передает подавшему заявку предпринимателю в лизинг. При этом последний должен за свой счет застраховать взятое в лизинг имущество.

Расширяется сфера действия автолизинга. Кроме КС «Sanar kredit», который специализируется на этих операциях, автомобили в лизинг предлагают и другие кредитные союзы: «Optimal-kredit», «Imkon», «Roxtaxt-invest» и некоторые другие. Машину в лизинг берут как те, кто собирается заниматься частным извозом, так и те, кто приобретает ее для личных нужд.

Спектр предлагаемых потребительских кредитов очень широк – от покупки сотовых телефонов до покупки в кредит бытовой техники и мебели. Кстати, именно кредиты на покупку бытовой техники и мебели пользуются наибольшим спросом среди членов кредитных союзов. Значительно меньше, чем в других странах, в Узбекистане распространена привычка проводить отпуск в кредит, а вот на организацию семей-

ных торжеств, прежде всего свадеб, кредиты берут активно.

Потребительские кредиты также могут выдаваться как наличными, так и перечислением. Например, КС «ИМКОН» сотрудничает с магазинами, продающими товары в кредит. Кредит предоставляется путем покупки кредитным союзом бытовой техники по перечислению и предоставления ее в пользование заемщику. Процентная ставка составляет 4% в месяц. Ежемесячное начисление процентов производится в размере 4% от остатка основного долга. Первоначальный взнос 20-50%, в зависимости от суммы кредита. Срок кредита – до 12 месяцев.

Кредитные союзы в Узбекистане, даже ташкентские, ограничивают круг своих услуг кредитами и лизингом. Многие из них главным видом своих кредитных операций сделали выдачу кредитов наличными. Поскольку потребность в наличных деньгах у бизнеса и населения очень высока, такие кредиты дают кредитным союзам преимущество по сравнению с другими финансовыми учреждениями. Однако это не показатель конкурентоспособности, а отражение текущей экономической ситуации, характеризующейся высоким спросом на наличные деньги. Например, в Польше, которая занимает ведущие позиции в Восточной Европе в области микрофинансовых операций, ассортимент услуг, оказываемых кредитными союзами своим членам, намного шире (см. вставку «Услуги кредитных кооперативов для своих членов»). В отношении польских кредитных союзов с большим правом можно говорить,

что они реально конкурируют с банками.

## ЦЕНА ВОПРОСА

Кредит, как пишут в учебниках, выдается на основе срочности, возвратности и платности. Все эти параметры очень важны для заемщика. Особенно – уровень процентных ставок. Месячные размеры по наиболее популярным видам кредитов, предоставляемых кредитными союзами, представлены в таблице 1.

Кредиты наличными выдаются чаще всего под 5-7% в месяц, в то время как безналичные кредиты – под 3-4%, но при этом именно доступность ликвидных наличных кредитов делает кредитные союзы привлекательными финансовыми институтами.

Наименьшее число из опрошенных кредитных союзов – только 2 – заявили, что предоставляли ипотечные кредиты. Это лишний раз показывает, что в основном кредитные союзы сконцентрированы на краткосрочных кредитах. Но следует сказать, что к этому побуждает их не только стремление к «быстрой прибыли», но и структура вкладов.

Кредитные союзы, как и другие финансовые посредники, строят свою кредитную политику в зависимости от условий привлечения заемных средств. Структура кредитов во многом определяется структурой депозитов. Большая же часть депозитов привлекается на срок от 6 месяцев до 1 года. Второе место по объему в 2008 году занима-

ли вклады со сроком до 90 и от 91 дня до 180 дней. Наименьший объем привлеченных депозитов приходится на вклады сроком более одного года, что отражает соответствие средних сроков привлеченных ресурсов со сроками размещения средств в кредиты.

При получении кредита следует учитывать, что выплата основной суммы кредита и процентов по нему – это неполный перечень затрат, связанных с обслуживанием кредита. Кроме того, кредитные союзы могут устанавливать следующие виды платежей:

комиссионная плата за рассмотрение кредитной заявки;

плата за страхование кредита и объекта покупки и/или объекта залога;

плата за обслуживание ссудного счета;

другие платежи, установленные правилами предоставления кредитов в этом КС.

Заемщик вправе знать обо всех предстоящих ему выплатах еще до заключения кредитного договора. Информация обо всех видах дополнительных выплат должна быть открытой и доступной всем членам кредитного союза. Проценты, комиссионные и пени, не предусмотренные кредитным договором, заемщик имеет право не уплачивать в соответствии с действующим законодательством.

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Несмотря на «кооперативную природу» кредитных союзов, выдача кредитов без обеспечения является в этих организациях исключением. Приемлемые формы обеспечения определяются советом кредитного союза и являются частью кредитной политики. Наиболее часто – это залоговое обеспечение: сбережения, ювелирные изделия, антиквариат, транспортные средства, оборудование, бытовая или оргтехника, недвижимость.

## Услуги кредитных кооперативов для своих членов

- **депозиты (от 1 до 5 лет);**
- **сберегательные счета;**
- **потребительские кредиты;**
- **ипотечные кредиты (на срок до 25 лет);**
- **бизнес-кредитование;**
- **кредитные банковские карты (с 1998 г. система KSKOK предоставляет всем своим членам карты VISA);**
- **расчётные услуги, денежные переводы;**
- **страховые услуги;**
- **посреднические услуги для пенсионных фондов;**
- **интернет-банкинг (финансовые услуги по Интернету).**

**В срок до конца 2009 года также планируется оборудовать все кассы банкоматами собственной системы (SKOK 24) и внедрить кредитные карты MasterCard.**

**Источник: сайт [www.kua.uz](http://www.kua.uz)**

В кредитный союз также можно предоставить поручительство финансово устойчивой компании или предприятия, гарантию банка или страховой организации, а также поручительство других членов кредитного союза, имеющих безупречную репутацию.

На практике размер залога при получении кредита в кредитном союзе может быть не меньше, а даже больше, чем при кредитовании в банке – 120-140% от суммы кредита. Это связано с более высоким уровнем процентных ставок и ликвидной формой предоставления кредитов в КС.

## ЧТО ЕЩЕ МОГУТ ПОТРЕБОВАТЬ?

Кредитные союзы обычно не требуют большого перечня документов. Заемщик – физическое лицо должен предоставить паспорт, справку с места жительства, в некоторых КС справку о доходах, полученных за последние 12 месяцев, ИНН. Кроме того, он должен заполнить заявку на получение кредита по форме, которая своя у каждого кредитного союза, но в

общем мало чем отличается. Необходимо указать сумму, цель и срок кредита, какое залоговое обеспечение будет предоставлено.

Юридические лица кроме свидетельства о регистрации предоставляют баланс и отчет о прибылях и убытках на последнюю отчетную дату; справку об отсутствии задолженности перед бюджетом и ссудной задолженности, выписку о работе счета за последние 3 месяца. Однако перечень этот не исчерпывающий. Каждый кредитный союз сам устанавливает, какую информацию запрашивать у потенциальных заемщиков и как проверять ее достоверность. Поэтому не стоит удивляться, если сотрудники кредитного союза будут опрашивать ваших соседей и сослуживцев. У кредитных союзов нет такой отлаженной системы сбора и проверки информации, как у банков, но есть более тесная работа с заемщиком, гибкость и оперативность. Поэтому прежде чем обращаться за кредитом, имеет смысл позаботиться о репутации.

**Игорь ПУГАЧ.**

## Роль лизинга в повышении эффективности производства



**Н**а сегодняшний день лизинг – самая молодая отрасль предпринимательской деятельности в Узбекистане. Лизинг формирует новые, более мощные мотивационные стимулы в предпринимательстве. Он открывает широкий простор для инициативы и предприимчивости, рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов.

Лизинг – это финансовый инструмент, который способствует повышению конкурентоспособности нашей промышленности, напрямую стимулирует процесс замещения импортной продукции качественными отечественными аналогами, повышению занятости населения, росту доходов частного бизнеса и государства, развитию малого и среднего предпринимательства. По сути своей деятельности лизинговые компании занимаются инвестиционным кредитованием – финансируют развитие производства посредством предоставления средств производства.

Лизинг как современная форма аренды определяется как вид предпринимательской деятельности, направленный на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель

(лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Актуальность развития лизинга в Узбекистане, включая формирование лизингового рынка, обусловлена необходимостью совершенствования парка оборудования: значителен удельный вес морально устаревшего оборудования, низка эффективность его использования, нет обеспеченности запасными частями и т. д. Одним из вариантов решения этих проблем может быть лизинг, который объединяет все элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

Лизинг дает возможность предприятию-арендатору расши-

рить производство и наладить обслуживание оборудования без крупных единовременных затрат и необходимости привлечения заемных средств.

Кроме того необходимо отметить преимущества лизинга.

Лизинговые платежи полностью относятся на себестоимость и уменьшают налогооблагаемую базу по налогу на прибыль. Лизингодатели освобождаются от НДС по лизинговым платежам. Согласно УП-3122 от 28 августа 2002 года «О мерах по дальнейшему стимулированию развития лизинговой системы» лизингополучатели освобождаются от налога на имущество. Схема расчетов по договору лизинга подразумевает равные ежемесячные платежи, что помогает точно рассчитывать бюджет бизнеса на протяжении срока действия договора лизинга и управлять денежными потоками. Обратный капитал не отвлекается, и в то же время поставляется оборудование ведущих мировых и отечественных производителей. Оборудование, полученное в лизинг, не только окупает само себя, но и позволяет значительно увеличить доходы.

Предоставление лизингу одинаковых с другими видами финансирования, в особенности с банковским кредитованием, условий налогообложения создали все предпосылки для открытия лизинговых компаний.

Тенденция роста объема переданного в лизинг имущества обусловлена появлением достаточно большого количества новых игроков на рынке как в лице лизинговых компаний, так и кредитных союзов. Так, если в 2007 году на рынке осуществляли свою деятельность 49 лизингодателей, то на конец 2008 года их количество возросло до 64. При этом активным был 61 лизингодатель, среди которых 29 лизинговых компаний, 20 банков и 12 компаний, у которых лизинг не является основным видом деятельности.

**Таблица. Структура лизинговых операций по отраслям**

| Виды переданного в лизинг имущества по отраслям | 2004                        |           | 2007                        |           |
|-------------------------------------------------|-----------------------------|-----------|-----------------------------|-----------|
|                                                 | Стоимость сделок, в млн. \$ | % к итогу | Стоимость сделок, в млн. \$ | % к итогу |
| Легкая промышленность                           | 0,5                         | 1,8       | 6,4                         | 3,8       |
| Производство продуктов питания                  | 3,4                         | 1,0       | 3,8                         | 2,2       |
| Полиграфическая                                 | 0,9                         | 0,4       | 1,0                         | 0,6       |
| Строительство, промстройматериалы               | 1,2                         | 2,3       | 17,8                        | 10,5      |
| Прочее производственное оборудование            | 0,9                         | 0,1       | 0,3                         | 0,2       |
| Торговое                                        | 0,03                        | 0,06      | 0,05                        | 0,02      |
| Медицинское                                     | 0,2                         | 0,46      | 1,8                         | 1,06      |
| Компьютеры, оргтехника                          | 0,8                         | 1,8       | 0,5                         | 0,3       |
| Сельхозтехника                                  | 30,5                        | 70,0      | 61,1                        | 36,0      |
| Автотранспорт грузовой                          | 0,2                         | 0,4       | 6,4                         | 3,8       |
| Автотранспорт пассажирский                      | 1,6                         | 3,6       | 29,4                        | 17,3      |
| Недвижимость, имущественный комплекс            | 2,7                         | 6,2       | 16,0                        | 9,4       |
| Прочее                                          | 0,4                         | 0,9       | 25,1                        | 14,8      |
| Итого                                           | 43,4                        | 100       | 169,7                       | 100       |

Более половины рынка лизинга по итогам 2008 года принадлежит лизинговым компаниям – 63,2%, хотя на конец прошлого года данный показатель составлял 50,1%. Такое увеличение объясняется появлением на рынке новых 12 лизинговых компаний. За год компаниями заключено 4395 сделок, а прирост объема переданного ими имущества составил до \$168,3 млн.

В структуре переданного в лизинг имущества за 2004-2007 годы (см. таблицу) показывает, что по-прежнему доминирует сельскохозяйственная техника, несмотря на то, что ее доля в общем объеме значительно сократилась. В стоимостном выражении объем переданной в лизинг сельскохозяйственной техники составил 61,1 млн. долл. США, или 36% объема рынка. В 2004 году ее доля равнялась 70%.

Анализируя виды передаваемых в лизинг основных средств, можно заметить, что по сравнению с 2004 годом значительно возрос спрос со стороны лизингополучателей к пассажирскому автотранспорту. Так, в 2007 году объем операций по данному виду имущества составил 17,3% (3,6% в 2004 году). Доля производственного оборудования в 2007 году снизилась в сравнении с 2004 годом почти в 5 раз.

Однако в структуре производственного оборудования по итогам 2007 года доля оборудования, пред-

назначенного для производства строительных материалов, увеличилась с 6% до 10%. Тогда как доля полиграфического оборудования снизилась до 0,6% (3% в 2004 году).

Структура лизинговых операций банков по виду переданного в лизинг имущества за рассматриваемый период немного изменилась. Продолжается развитие и рост лизинга в таких сферах, как переработка хлопка и текстильная промышленность, переработка сельскохозяйственной продукции, в том числе переработка шелка, производство стройматериалов, специальная строительная техника, автотранспорт – специальный, грузовой, пассажирский, телекоммуникации, технологическое оборудование для малого бизнеса и частного предпринимательства.

Распределение лизинговых операций по республике достаточно неравномерно. Как и в прошедшем году, наибольший объем сделок был осуществлен в Ташкенте. Нужно сказать, что по сравнению с 2006 годом доля сделок в Ташкенте увеличилась с 24% до 43%. Это вызвано тем, что в течение года начали осуществлять свою деятельность ряд новых лизинговых компаний, пока не открывшие свои филиалы в других регионах. Среди 17 лизинговых компаний только 4 компании совершают лизинговые сделки практически во всех регионах республики.

Высокий спрос на лизинговые услуги определяет появление все новых игроков – как лизинговых компаний, так и организаций, основной деятельностью которых лизинг не является, в частности кредитные союзы. А также банки, которые решают вопрос удовлетворения существующего спроса на долгосрочное финансирование, каковым является лизинг.

Финансовая аренда (лизинг) является более доступным, эффективным и гибким методом за счет эффективного применения норм действующего законодательства. Многие лизингополучатели отмечают, что лизинг существенно удешевляет обновление основных средств, во многих случаях является единственно возможным способом расширения бизнеса.

На данном этапе перспективным является предоставление лизингодателям Узбекистана внешнего финансирования для осуществления лизинговой деятельности. Анализ показывает, что сегодня в республике задействовано лишь 10-15% потенциала лизинговых компаний, так что возможности развития лизингового рынка привлекательны для предпринимателей.

**Дилдора ГАФУРОВА,**  
магистрант Ташкентского  
финансового института.

# Оценка спроса и предложения квалифицированной женской рабочей силы



**Для того чтобы эффективно регулировать спрос и предложение на женскую рабочую силу, необходимо осуществлять постоянный глубокий анализ рынка труда, системы сбора и обработки информации по этой проблеме. Комплексное научное исследование всех проблем женской занятости – от изучения источников и причин высвобождения женской рабочей силы до анализа информации о новых рабочих местах и сокращении существующих рабочих мест открывает нам путь для решения имеющихся проблем в женской занятости.**

## КОНЬЮНКТУРА РЫНКА

Под конъюнктурой женского рынка труда понимается его состояние, указывающее на соотношение спроса и предложения женской рабочей силы. Спрос в данном случае выступает в форме потребности на занятие свободных женских рабочих мест, а предложение – наличия незанятой женской рабочей

силы или желания изменить место работы. При оценке конъюнктуры женского рынка труда был выявлен возникший и всевозрастающий дисбаланс между имеющимися женскими рабочими местами и предложением на рынке труда.

Анализ движения рабочей силы по отраслям экономики Республики Узбекистан за 1998–2008 гг. показал, что количество выбывших, в т.ч. женщин, превышало количе-

ство принятых на работу в периоды до 1998 г. и с 2002 г. Это создало дополнительную напряженность на рынке труда. В результате началось перемещение рабочей силы из одних отраслей в другие, увеличилась скрытая занятость, появился «серый» рынок труда.

Основная причина выбытия женщин с предприятий и организаций – увольнение по собственному желанию. Выбывшие по причине сокращения численности или штата составило в 2008 году 4,4 тыс.чел., что на 27,7% больше, чем в 2000 г. Основная часть сокращенных женщин ранее работали на предприятиях жилищно-коммунального хозяйства, промышленности, строительства, сельского хозяйства, торговли и общественного питания. Возникший дисбаланс принимает не только количественный, но и качественный характер. Предложение вакансий на женском рынке труда очень часто не совпадает с профессиональным составом и квалификацией безработных.

Стремление работодателей повысить эффективность производства и конкурентоспособность продукции за счет снижения затрат на заработную плату препятствует развитию производства и расширению занятости. Поэтому при формировании цены труда и обеспечении ее существенного роста необходимо усиление регулирующей роли государства. К тому же процессы, происходящие в экономике, формируют новые специфические требования к качеству женской рабочей силы, определяющие конкурентоспособность работника-женщины на рынке труда.

С позиции работника-женщины уровень его конкурентоспособности – это показатель устойчивости своего положения на предприятии. Высокая конкурентоспособность дает альтернативу: либо смена рабочего места на более престижное в рамках данного предприятия,

либо увольнение по инициативе работника на другую, более высокооплачиваемую работу.

С позиции предприятия-работодателя информация об уровне конкурентоспособности работников-женщин необходима для оценки перспективы успешной и устойчивой деятельности предприятия, определения уровня и направленности инвестирования в работников.

С позиции государства – осуществление функций социальной защиты работников-женщин низкой конкурентоспособности. Для этого необходимо проводить диагностику, маркетинговые и другие исследования, жестко сегментировать женский рынок труда по одной или нескольким переменным. Это необходимо для осуществления адресной поддержки работников-женщин в сегментах рынка, способствовать их профессиональной переподготовке,

продвижению и стимулированию трудоустройства.

НОВАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ

Новая модель управления женской занятостью ориентирована на формирование развитого рынка труда.

Под системой управления понимается множество закономерно связанных друг с другом элементов управления, объединенных в механизм, дающий возможность достигать поставленной цели, принимать скоординированные и эффективные решения. Элементы системы включают в себя объекты и субъекты управления. Объектом управления в данном случае является женская безработица, к субъектам управления занятостью можно отнести органы местного самоуправления, государственную службу занятости, негосударствен-

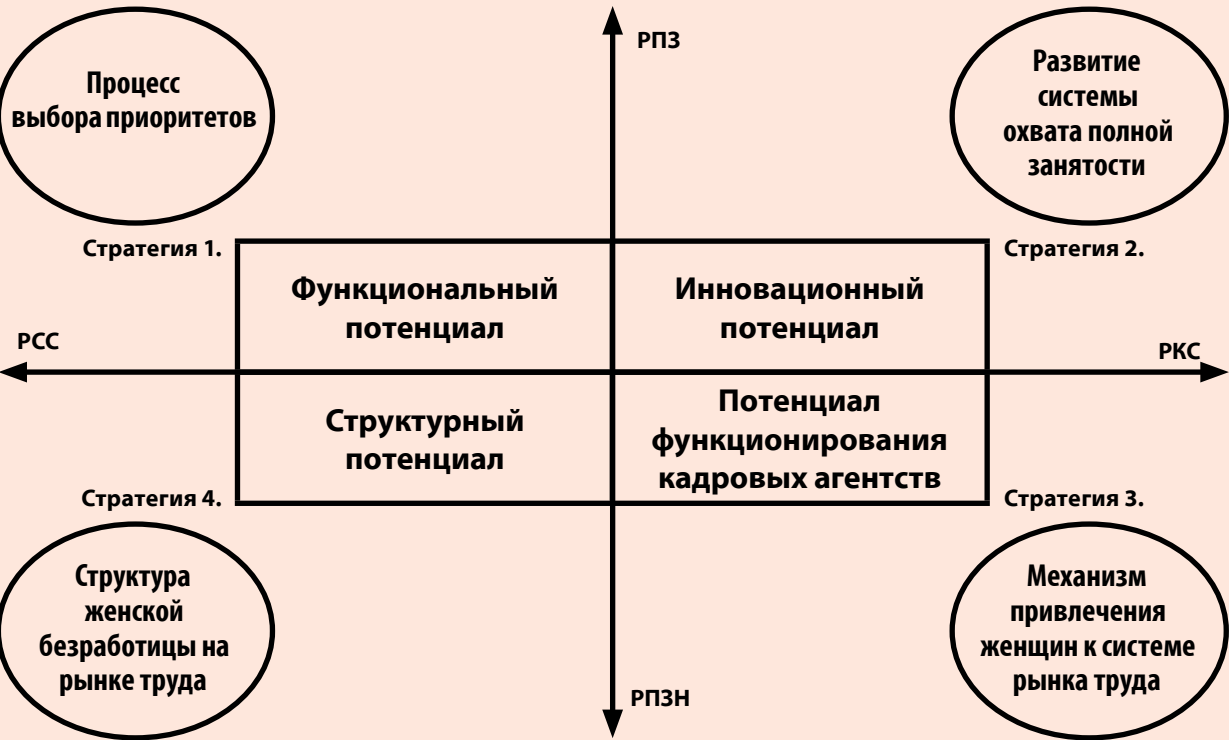
ные агентства по трудоустройству и работодателей.

Структура системы является многосвязной и включает в себя не только элементы, но и связи между ними. Понятие «связь» выражает необходимые и достаточные отношения между элементами. Атрибутами связи являются направленность, сила, характер.

Целью системы эффективного управления женской занятостью является выявление стратегий, влияющих на женский рынок труда, и на их основе осуществление построения матричной модели для реализации потенциальных возможностей безработной женщины путем введения ее в активную трудовую деятельность.

Реализация цели системы дает возможность предложить в качестве процесса управления матричную модель выбора стратегических направлений управления женской занятостью, представленную на рисунке 1.

Рисунок 1. Матричная модель выбора стратегических направлений управления женской занятостью



Где: РСС – реакция на самосовершенствование трудовых ресурсов женщин.  
РКС – реакция на квалификационный спрос рабочей силы на женском рынке труда.  
РПЗ – развитие процессов занятости в общественном производстве.  
РПЗН – развитие процессов формирования незанятых трудовых ресурсов.

Модель представляет матрицу, состоящую из четырех стратегий оценки женского рынка труда:

**Стратегия 1** (стратегия самозанятости) – это стратегия самостоятельного выбора женщины направлений трудоустройства путем самосовершенствования, самостоятельного повышения мотивации к труду, открытия собственного дела.

**Стратегия 2** (стратегия инноваций) – это стратегия развития инновационной деятельности, имеющая благоприятную инвестиционную среду для формирования новых эффективных рабочих мест, создающихся на основе новых технологий, позволяющих решить проблему женской занятости с достойным уровнем жизни.

**Стратегия 3** (стратегия дифференциации) – это стратегия дифференциации развития управления женской занятостью путем разработки для каждой определенной категории женщин, делящихся по возрасту, образованию, профессиональной принадлежности, сферам деятельности, своим методическим рекомендациям по содействию в трудоустройстве.

**Стратегия 4** (стратегия структурной оптимизации) – это стратегия структурной оптимизации, направленной на мотивацию к самосовершенствованию безработной женщины посредством специальных программ службы занятости.

Главная особенность матричной модели – она служит методологической основой для разработки стратегии плана социально-экономического развития образования и программ служб занятости.

Для реализации предложенной матричной модели следует использовать комплекс мероприятий, который с точки зрения системного подхода может рассматриваться как процесс перехода из исходного состояния (высокий уровень женской безработицы) в конечный (эффективное управление женской занятостью). Такой результат достигается при участии ряда ограничений (финансовых, нормативно-



правовых, временных, окружения, косвенных воздействий) и механизмов (люди, знания и опыт, техническая оснащенность, сотрудничество государственной службы занятости и негосударственных агентств по трудоустройству с органами муниципального образования, работодатели) в разрезе каждого субъекта женского рынка труда.

## НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ

В 2008 году было проведено исследование женского рынка труда г. Ташкента и Ташкентской области. Положительная динамика в ведущих отраслях экономики области вызвала потребность в кадрах. Оценивая структуру вакансий, можно отметить, что повышенным спросом у работодателей пользуются профессии квалифицированных рабочих.

Так, среди рабочих профессий стабильно высок спрос на рабочих строительных специальностей. Востребованы слесари, водители, станочники (токари, фрезеровщики, сверловщики, шлифовщики). Это, как правило, мужская рабочая сила.

Требуются также электрогазосварщики, автослесари, электрики, продавцы, кассиры, машинисты

транспортных средств и установок. Имеется спрос на рабочих жилищно-коммунального хозяйства, общественного питания (поваров, пекарей, кондитеров), бытового обслуживания, легкой промышленности (швей, вязальщиц, кройщиков, прядильщиков, ткачей) и др., где превалирует женская рабочая сила (табл. 1).

На вышеперечисленные массовые профессии приходится более половины вакансий квалифицированных рабочих, и при этом велик разрыв между предложением рабочей силы и спросом на нее как в количественном, так и качественном выражении.

На учете в центрах занятости специалистов, имеющих вышеперечисленные рабочие профессии, зарегистрировано незначительное количество, так как квалифицированные рабочие индустриальных профессий могут без труда найти работу самостоятельно, не прибегая к услугам службы занятости.

На рынке труда требуются и работники без специального образования и подготовки: грузчик, вахтер, курьер, сторож, дворник, уборщик помещений, санитар, подсобный рабочий. Вакансии для работников без специальной подготовки – это в основном низкооплачиваемые рабочие места, и в связи с этим те-

Таблица 1. Спрос и предложение на наиболее востребованные рабочие профессии, %

| Наименование профессии (специальности)                        | Удельный вес в числе вакансий квалифицированных рабочих | Удовлетворение спроса предложением |
|---------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------------|
| Слесарь                                                       | 9,1                                                     | 16,6                               |
| Станочники (сверловщик, токарь, фрезеровщик, шлифовщик и др.) | 8,7                                                     | 6,3                                |
| Продавец                                                      | 6,1                                                     | 50,4                               |
| Водитель                                                      | 6,1                                                     | 35,2                               |
| Электрик, электромонтер                                       | 5,3                                                     | 10,9                               |
| Портной, швея, закройщик                                      | 4,8                                                     | 13,7                               |
| Электрогазосварщик                                            | 4,3                                                     | 7,7                                |
| Столяр, плотник                                               | 4,2                                                     | 10,2                               |
| Повар, кондитер                                               | 2,4                                                     | 35,7                               |
| Маляр, штукатур                                               | 2,4                                                     | 13,4                               |

Источник: по данным бирж труда г. Ташкента.

Таблица 2. Спрос и предложение на наиболее востребованных специалистов и служащих, %

| Наименование профессии (специальности)                                         | Удельный вес в числе вакансий для специалистов, ИТР и служащих | Удовлетворение спроса предложением |
|--------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------|------------------------------------|
| 1                                                                              | 2                                                              | 3                                  |
| Инженер                                                                        | 12,5                                                           | 109,2                              |
| Медицинский персонал среднего звена (медицинская сестра, фельдшер)             | 11,5                                                           | 10,8                               |
| Командир взвода, военнослужащий, оперуполномоченный                            | 10,9                                                           | 4,8                                |
| Врач                                                                           | 6,9                                                            | 6,1                                |
| Преподаватель, учитель                                                         | 6,3                                                            | 57,1                               |
| Торговый представитель, коммерческий агент                                     | 6,1                                                            | 7,8                                |
| Мастер (цеха, участка, строительных, монтажных работ, по ремонту оборудования) | 5,7                                                            | 52,8                               |
| Бухгалтер, финансист                                                           | 4,7                                                            | 397,8                              |
| Специалисты с/х производства: ветеринарный врач, зоотехник, агроном            | 4,5                                                            | 22,6                               |
| Воспитатель                                                                    | 2,9                                                            | 50,9                               |

Источник: по данным бирж труда г. Ташкента.

кучесть кадров, занимающих эти рабочие места, высокая.

В структуре вакансий спрос на должности специалистов и служащих составляет пятую часть от общего количества вакансий.

Динамично развивающиеся в Узбекистане отрасли промышленности и стройиндустрии способствуют росту спроса на инженерно-технический персонал. Практически

постоянно требуются инженеры-конструкторы, механики, проектировщики, сметчики, технологи, теплотехники, энергетики, программисты, строители (прорабы), специалисты по оборудованию, качеству, наладке, мастера смены и цеха, руководители подразделений.

Среди специалистов и служащих высокий спрос на бухгалтеров, коммерческих агентов, менеджеров.

Учреждениям бюджетной сферы требуется квалифицированный персонал:

лечебно-профилактическим учреждениям – врачи-специалисты и средний медицинский персонал (медицинская сестра, акушер, массажист, фельдшер);

образовательным учреждениям – педагогический персонал;

заведениям культуры и искусства – музыкальные работники, хореографы, педагоги-организаторы, художники и пр.;

органам социальной защиты – психологи, социальные работники, методисты;

детским дошкольным учреждениям – воспитатели.

«Десятка» наиболее востребованных на рынке труда г. Ташкента специальностей специалистов и служащих выглядит следующим образом (таблица 2).

Число вакансий для специалистов, ИТР и служащих по сравнению с аналогичной датой 2007 года возросло на 45%, что положительно сказалось на степени напряженности рынка труда как в целом, так и по отдельным специальностям.

Среди зарегистрированных на биржах труда безработных доля лиц, имевших рабочие профессии, составляла 49,6%, специальности ИТР и служащих – 41,9%. Остальные 8,5% – это лица, не имеющие профессиональной подготовки или длительное время не работавшие по специальности и в значительной степени утратившие квалификацию.

БЕЗРАБОТИЦА – ЖЕНСКАЯ ПРОБЛЕМА

Безработица по-прежнему остается преимущественно женской проблемой. Доля женщин в составе безработных составляла 60-88%.

Образовательный уровень безработных, зарегистрированных в службе занятости, достаточно высок. Половина безработных имеет высшее и среднее профессиональное образование, а доля лиц, имеющих начальное профессиональное

образование, составляла 18,4%.

На рынке труда наблюдается переизбыток специалистов финансово-экономического профиля.

Число безработных, имеющих инженерно-технические специальности (инженер-конструктор, инженер-механик, инженер-энергетик, инженер-технолог), несколько выше числа имеющихся вакансий. Наиболее конкурентоспособны в данной профессиональной группе инженеры-программисты.

Определенные сложности с трудоустройством имеются у музыкальных работников, библиотекарей, товароведов, секретарей (машинисток, референтов), делопроизводителей, инспекторов кадров, а это в основном женщины.

В структуре предложения рабочей силы можно выделить значительное число безработных, имеющих профессии водителя, оператора котельной, повара (пекаря, кондитера), продавца, слесаря, столяра, плотника, электрика, тракториста, механизатора и др. По данным профессиям просматриваются несбалансированность спроса и предложения по квалификации, а также территориальное несоответствие свободных рабочих мест и излишка рабочей силы.

Разнорабочие и граждане, не имеющие специальности, составляют 8,5% от общего числа безработных и, несмотря на наличие работы, не торопятся трудоустроиться.

В среднем на одного безработного рабочего приходилось 2 вакансии, на безработного, не имеющего специальной подготовки, – 3,6 рабочего места, в то же время на одну вакансию служащего претендовали 1,2 специалиста. Причем напряженность в группе «Руководители, ИТР и служащие» по сравнению с аналогичной датой 2007 года снизилась на треть.

Спрос и предложение на рынке труда определяются действием системы социально-экономических факторов. Особое место занимают показатели, обеспечивающие воспроизводственную и стимулирующую функции труда. Проблема кадров в современных условиях

неразрывно связана с формированием рынка труда, развитие которого зависит от составляющих единого национального рынка (инвестиций, жилья и т. п.), определяющих степень свободы движения рабочей силы, включая перелив ее между отраслями, сферами занятости и территориями.

Предложение рабочей силы (экономическая активность населения) зависит и от демографических факторов (включая миграцию), цены труда, образования, профессиональной подготовки, ориентации и трудовой мотивации граждан.

## ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Можно выделить важнейшие проблемы рынка труда Ташкентской области:

- нехватка высококвалифицированных рабочих, как мужчин так и женщин;
- поиск рабочего места жителями области за пределами области (сказывается близость столицы, где цена рабочей силы в несколько раз выше);
- несоответствие спроса и предложения рабочей силы в территориальном и профессионально-квалификационном аспектах;
- наличие вакансий с низким уровнем оплаты труда;
- отсутствие научного прогнозирования потребностей рынка в кадрах тех или иных профессий и специальностей;
- сельская безработица и т. д.

Служба занятости области активно ищет новые формы работы по обеспечению занятости населения. Есть примеры, когда предприятия и организации различных форм собственности инвестируют средства в образовательный процесс, прогнозируют потребность рабочих кадров, делают заказ на их подготовку.

Вместе с тем в настоящее время отсутствуют региональная программа обеспечения реального сектора экономики рабочими кадрами, региональный заказ на под-

готовку кадров рабочих профессий, не отработана практика заключения договоров социального партнерства между учебными заведениями, предприятиями, органами государственной власти, местного самоуправления. А необходимость в этом есть.

Таким образом, проведенное исследование подтвердило наличие дефицита квалифицированных кадров в настоящее время, а также дальнейший рост спроса на профессионально мобильных квалифицированных работников, а именно женской рабочей силы.

Для обеспечения предприятий и организаций необходимыми кадрами используются эффективные формы и методы. В первую очередь – это широкое информирование населения об имеющихся вакансиях и об услугах, оказываемых органами службы занятости. Центры занятости ежемесячно готовят и передают сведения о вакансиях с предоставлением жилья, имеющихся в городах и районах на предприятиях агропромышленного комплекса, а также в учреждениях народного образования, культуры, здравоохранения, социального обеспечения.

В заключение хотелось бы подчеркнуть, что проблемы сбалансированности спроса и предложения на рабочую силу являются производными от общей социально-экономической ситуации, таким образом, необходима выработка мер экономического и социального характера, а также тактических мер по развитию рынка труда и сферы занятости.

Следовательно, на ближайшую перспективу процессы производства и управления человеческими ресурсами будут иметь для экономики существенное, а может быть, и решающее значение. Прогноз в этой области должен стать неотъемлемой составной частью разработки экономической стратегии.

**Нигина РАХИМОВА,**  
доктор экономических наук,  
Институт экономики  
Академии наук РУз.

## Маркетинговый подход – выбор рынка



**В** условиях быстро растущего рынка и диверсификации производства для освоения новых рынков необходимы большая аналитическая работа, организация новых каналов распределения и разработка новых методов привлечения клиентов. В этих условиях маркетинг из фоновой функции, выполняемой периодически сотрудниками отдела сбыта или сторонними организациями (реклама, исследование потребительских предпочтений), становится самостоятельной отраслью деятельности.

### ПРИНЦИПЫ И ФУНКЦИИ МАРКЕТИНГА

Эффективная организация – это организация, в которой все функции согласованы и направлены на достижение единой цели. Однако,

как показывает практика, проблема многих отечественных предприятий заключается в том, что маркетинг рассматривается как обособленная функция, второстепенная по сравнению с производством.

Решать эту проблему необходимо руководству, меняя органи-

зационную культуру предприятия и разрабатывая соответствующую кадровую политику. Сотрудники организации, включая и производственный персонал, должны осознавать, что благосостояние предприятия полностью зависит от потребителей. Следовательно, если предприятие не будет соответствовать ожиданиям и запросам клиентов, то есть «работать на клиентов», то в скором времени они могут отдать предпочтение конкурентам. Для эффективного функционирования отечественных предприятий сегодня уже недостаточно усилий службы сбыта, как бы эффективно она ни была организована. Требуется новый подход, причем не только во взаимоотношениях с рынком, но самое главное – в организации производства.

При маркетинговом подходе ценообразование осуществляется на основе анализа тенденций рынка, сложившегося уровня цен, конкурентной ситуации, а также с учетом маркетинговой стратегии предприятия, конкурентных преимуществ и прогнозируемых объемов сбыта.

Подход, при котором цены определяются в планово-экономическом отделе, исходя из себестоимости продукции и утвержденной нормы прибыли, сегодня неприемлем из-за своей малой гибкости. Таким образом, цены на продукцию должны устанавливаться (не обязательно утверждаться) силами службы маркетинга.

Объем производства планируется на основе прогноза, и только затем несколько корректируется с учетом оптимальной загруженности производственных мощностей и других показателей.

На основании результатов изучения потребительских предпочтений постоянно совершенствуется продукция и обновляется ее ассортимент без жесткой привязки к имеющимся технологиям и парку оборудования.

Кроме того, маркетинговый подход подразумевает проведение



наряду с кампаниями по привлечению потенциальных клиентов мероприятий по стимулированию повторного спроса (по удержанию существующих клиентов), определению оптимальных каналов распределения, налаживанию системы обратной связи, созданию и корректировке имиджа организации.

Если сегодня переход к маркетинговой ориентации бизнеса можно считать одним из способов повышения эффективности, то в скором будущем это станет вопросом выживания компании в конкурентной борьбе.

Сущность маркетингового подхода заключается в том, что все подразделения предприятия во главу угла ставят интересы и предпочтения клиента и координируют свою работу в целях удовлетворения его потребностей. Принципы такого подхода состоят в следующем:

- определение потребительских нужд и выбор целевого рынка;
- создание единой маркетинговой системы – интегрированного маркетинга и налаживание

совместной работы всех подразделений с целью максимального удовлетворения запросов целевого сегмента (качество, количество, ассортимент, сроки);

- ориентация на долгосрочную перспективу.

Для реализации вышеизложенных принципов в организации должны выполняться три глобальные функции маркетинга:

## **Аналитическая функция:**

- исследование рынка, анализ и прогнозирование тенденций рынка; определение потребительского поведения и факторов конкурентоспособности; анализ известности бренда и эффективности имиджа; прогнозирование спроса на продукцию предприятия;

- внутренний маркетинговый консалтинг, определение «узких мест» во взаимоотношениях с потребителем; представление интересов клиентов на предприятии; рекомендации по корректировке миссии и цели организации;

- стратегическое планирование и маркетинговый аудит, разработка

плана и стратегии маркетинга; формирование маркетинговой политики предприятия; маркетинговый аудит.

## **Производственная функция (функция развития производства):**

- НИОКР;
- дизайн;
- тестирование продукции, упаковки и т.п.;
- контроль качества;
- сервис (пред- и послепродажное обслуживание, гарантийное обслуживание).

## **Коммуникации с потребителями и продвижение товара – реклама<sup>1</sup>.**

Аналитическая функция заключается с одной стороны в изучении рынка (тенденций и потребителей) и прогнозировании основных показателей; с другой – во влиянии на организацию в целом и производство в частности с целью постоянного совершенствования и соответствия запросам потребителей. Сюда входят и задачи стратегического планирования маркетинга, и

формирование маркетинговой политики организации.

От качества выполнения данной функции зависят точность прогнозов продаж, эффективность ценовой политики, правильность принимаемых стратегических решений и многое другое.

Производственная функция маркетинга включает в себя организацию разработок новой и усовершенствование старой продукции, сервисного обслуживания, а также управление качеством продукции как одним из факторов конкурентоспособности.

Третья функция – продвижение товара. Она заключается в организации каналов сбыта, то есть создании агентской или дилерской сети, ведение переговоров с клиентами и т.п. Кроме того, эта функция включает решение общих вопросов – организация системы сервиса, контроль соблюдения условий договора, решение конфликтов с клиентами, продвижение товара, сбыт.

## ВЫБОР РЫНКА

Надо сказать, что учет особенностей потребителя на всех этапах производства и реализации товара является сегодня важнейшей функцией маркетинга. И есть достаточное количество фирм, активно занимавшихся продвижением своего продукта, показывавших неплохие финансовые результаты, но тем не менее затем испытывающих трудности.

Предположим, доход компании с каждым годом увеличивается на 8–10% процентов. Можно сказать, что компания растет и развивается. Но когда в очередной раз приходит время демонстрировать показатели, компания объявляет о своей несостоятельности. Как же это произошло? Ведь еще в прошлом году имел место рост продаж. Однако если взглянуть на темпы роста рынка, то картина не столь радужна: оказывается, за тот же самый период у многих компаний прирост составил 20–30%! Получается, что хотя маркетинговая и рекламная

деятельность, казалось бы, была эффективна и вроде бы способствовала росту продаж, рынок рос быстрее. Соответственно доля рынка компании уменьшилась, а вместе с ней и возможности компании влиять на рынок, реализовывать наиболее эффективные стратегии.

Ошибка заключалась в том, что неправильно были установлены цели маркетинга. Так, прежде всего компания должна четко определить, по каким направлениям она будет развиваться, т.е. каковы границы бизнеса, на каких рынках (отраслевых, региональных) будет продаваться ее продукция и какова может быть доля рынка компании. После этого создается продуктово-маркетинговая стратегия: какой продукт на каком рынке представить, как его позиционировать и т.д. Когда все эти задачи решены, можно определять цели продаж (будущий объем продаж в деньгах или натуральных показателях).

В настоящее время идет активное сегментирование рынков, причем темпы роста отдельных сегментов (отраслевых и географических) могут значительно отличаться. Все это должно быть отражено в маркетинговой деятельности предприятия следующим образом:

Конкурентная среда рассматривается внутри каждого, в т.ч. и нового сегментов.

Общий успех компании складывается из множества успехов на малых рынках.

Однако работать во всех сегментах неэффективно, надо выбирать. Существуют определенные критерии выбора. Например, выбор региона можно осуществить с помощью двух индексов: CDI и BDI.

CDI – это индекс развития отрасли. Он помогает определить рынки с большим потреблением на душу населения и узнать, где сконцентрированы продажи по товарам. Рассчитывается этот индекс так:

$$CDI = \frac{\% \text{ продаж данных товаров в данном регионе}}{\% \text{ населения данного региона от населения по стране}}$$

BDI обозначает индекс развития

марки. Он имеет непосредственное отношение уже к самой компании: показывает, как распределены продажи компании. На основе этого показателя определяется стратегия расходов на географических рынках компании.

$$BDI = \frac{\% \text{ продаж компании в данном регионе}}{\% \text{ населения данного региона от населения в регионах, обслуживаемых компанией}}$$

В зависимости от этих двух показателей можно классифицировать региональные рынки следующим образом:

### CDI высокий, BDI высокий

Сильный рынок с хорошим потенциалом. Может потребоваться сильная работа для ограничения доступа конкурентов.

### CDI низкий, BDI высокий

Успешный рынок для данной компании. Не стоит тратить деньги на развитие продаж в этом регионе.

### CDI высокий, BDI низкий

Потенциально хороший рынок для дальнейшего развития. Возможно преодоление сильных позиций конкурентов.

### CDI низкий, BDI низкий

Никаких перспектив. Лучше избегать таких рынков<sup>2</sup>.

При этом надо учитывать, что фактически каждый отдельный рынок определяется двумя показателями: количеством потребителей и объемом потребления. Например, для рынка, характеризующегося уменьшающимся количеством потребителей и объемом потребления, рекомендуется выбор сильного специфического атрибута.

На рынке, где объем потребления активно растет, а количество потребителей – нет, акцент лучше делать на потребительские свойства предлагаемого товара.

Самая благоприятная атмосфера складывается, когда на рынке наблюдается как повышение числа потребителей, так и увеличение объема потребления. Здесь наилучшей стратегией борьбы с конкурентами является стратегия низких цен, а акцент нужно делать в основном на дистрибуцию.

Когда предприятие определилось с маркетинговой политикой и с рынками, на которых будет реализовываться ее продукция, следует утвердиться в достижимости этих целей. Для этого следует проанализировать количество покупателей, на которое компания может объективно рассчитывать.

Покупатели бывают разные. У каждой фирмы есть свои так называемые текущие покупатели, которые уже приобретали продукт этой компании и с большой вероятностью знают и предпочитают его. Вторую же категорию составляют новые покупатели. С ними дела обстоят сложнее. Во-первых, надо разобраться, почему они не покупали продукцию рассматриваемой компании раньше. Возможно, они просто не знали о ней, либо у них создался в сознании негативный образ. Во-вторых, неизвестно, понравится ли им продукт, если они все же его купят.

Сохранить текущих покупателей куда легче, чем привлечь новых. Последние могут прийти только в случае, если они недовольны аналогичным продуктом конкурирующей фирмы или если у них нет твердой уверенности, что они пользуются лучшим товаром. Однако без новых покупателей невозможно развитие бизнеса.

В отношении же текущих покупателей действует принцип «не хуже рынка». Это означает следующее:

- если показатель предприятия по количеству текущих покупателей выше среднего по рынку или равен, то перед ней встает цель удержать его;

- если показатель ниже среднего по рынку, то цель – повысить его до уровня рынка. Однако специалисты констатируют, что, как правило, повышение не может быть более 10% от текущего значения.

Вполне понятно, что цели продаж признаются достижимыми только в случае, если на рынке ре-

ально удержать необходимое количество текущих покупателей и привлечь достаточно новых.

Каналы для привлечения покупателей известны: реклама, паблицити, промоушн-акции и т.д. Тем не менее все это требует финансовых вложений, причем немалых. Что же тогда делать небольшим фирмам, у которых не достаточных средств на такие мероприятия? Существует методика, с помощью которой можно рассчитать размер бюджета, необходимого для такого продвижения товара на рынке, которое позволит привлечь достаточное количество новых покупателей для реализации установленных целей продаж.

О компании обычно знает сравнительно большое количество потенциальных покупателей. Среди них есть люди, которые положительно относятся к фирме и ее продукции, но покупки еще не совершали. Другие же уже стали текущими покупателями. При этом, как правило, чем больше конкурентов, тем больше разрыв между количеством осведомленных и количеством реальных покупателей. Таким образом, просматривается взаимосвязь между количеством осведомленных покупателей и людьми, все-таки сделавшими покупку. Человек действительно осведомлен о продукте тогда, когда он вспоминает о нем без подсказки в привязке к товарной группе.

В результате коммуникаций у целевого рынка должно измениться восприятие. Покупателю нужна веская причина для того, чтобы совершить первую покупку. Его предпочтение продукта выстраивается на основе важного для покупателя атрибута.

Для расчета необходимого количества людей, осведомленных о товаре, следует воспользоваться правилом «50% экспертно».

Для этого берутся четыре показателя:

- текущие покупатели;

- новые покупатели;
- положительно относящиеся (отдающие предпочтение);
- осведомленные без подсказки.

Если необходимое количество текущих покупателей – 10000 человек, то новых должно быть 15000 (10000 плюс пятьдесят процентов), положительно относящихся 22500, а осведомленных соответственно 33750. Полученные показатели анализируются, сравниваются с показателями по рынку. Коэффициент перехода от осведомленности к предпочтению и от предпочтения к первым покупкам рассматривается по принципу «не хуже рынка». Если на рынке действительно есть возможность добиться таких показателей, тогда настало время начинать добиваться поставленных целей коммуникаций, после этого целей маркетинга, а затем целей продаж.

Необходимо заметить, что данные задачи невозможно решить в рамках одного отдела, требуется создание комплексной системы маркетинга, в которую должны входить и активно взаимодействовать большинство служб предприятия. В данном случае под маркетинговой системой понимается совокупность всех подразделений предприятия, выполняющих или непосредственно влияющих на выполнение одной из функций маркетинга.

Основой для функционирования маркетинговой системы должен быть единый информационный поток, определяющий решения по всем подразделениям предприятия на всех этапах разработки и осуществления рыночной стратегии, снабжения, производства и сбыта.

**Тохир АКРАМОВ,**  
кандидат экономических наук,  
Ташкентский государственный  
экономический университет.

<sup>1</sup> Д.Ловчиков. Принципы построения маркетинговой системы. www

<sup>2</sup> Е.Чернова. 4Р или 4С. Покупатель – главная фигура маркетинга//Продовольственный бизнес, №7, 2002.

# Влияние мирового финансового кризиса на кредитование субъектов малого бизнеса



**В**становлении и развитии социально ориентированной рыночной экономики немаловажная роль отводится малому предпринимательству. Малое предпринимательство является существенной составляющей и массовой субъектной базой цивилизованного рыночного хозяйства, неотъемлемым элементом присущего ему конкурентного механизма.

Предпринимательский характер малого бизнеса придает рыночной экономике должную гибкость, мобилизует крупные финансовые и производственные ресурсы населения, несет в себе мощный анти-монопольный потенциал. Малый бизнес служит одним из факторов структурной перестройки, во многом решает проблему занятости и другие социальные проблемы рыночного хозяйства.

В условиях современного обще-

ства энергичное развитие сектора малого бизнеса может быть единственным источником реальной реструктуризации общества, обеспечивающей ориентацию всех основных участников экономических и социальных процессов на объективно определенное участие в функционировании рыночного механизма.

Характерной особенностью этих предприятий является высокая степень зависимости от госу-

дарства, в особенности в сфере обеспечения безопасности в условиях глобальной экономики.

Финансовый кризис, спровоцированный проблемами на ипотечном рынке США, продемонстрировал общую взаимозависимость и слабость национальных экономик. На малом бизнесе Кыргызстана прежде всего сказалась нехватка средств в банковской системе. Банки из-за снижения ликвидности начали повышать процентные ставки по кредитам и вводить скрытые ограничения.

В 2009 году прогнозируется ухудшения капитальной базы коммерческих банков. По расчетам, потенциальные потери коммерческих банков по невозврату кредитов могут составить до 1 млрд. сомов. В случае нарастания негативных

тенденций эти потери могут увеличиться в несколько раз.

Мировой финансовый кризис вызвал вынужденное сокращение объема и количества денежных переводов кыргызских трудовых мигрантов в результате потери рабочих мест в России и Казахстане. В 2007 году в Кыргызскую Республику трудовыми мигрантами было переведено более 1 млрд. долл. США, в 2008 году – около 750 млн. долл. США, в 2009 году прогнозируется резкий спад денежных переводов.

Следствием сокращения притока денежных переводов из-за рубежа является ухудшение состояния депозитной базы коммерческих банков Кыргызстана. Учитывая факты банкротства банковских учреждений в зарубежных странах, уменьшается доверие населения к банковским учреждениям, что привело к оттоку депозитов со счетов коммерческих банков и, соответственно, уменьшению банковских активов и удорожанию кредитов. В 2007 году общий объем привлеченных депозитов банковской системой Кыргызстана составлял 13,2 млрд. сомов, в 2008 году – 10,3 млрд. сомов.

Наблюдается тенденция увеличения доли депозитов до востребования в общем объеме депозитов коммерческих банков. В 2007 году доля депозитов до востребования коммерческих банков от общего объема депозитов составила 51,5%, а в 2008 году уже 65%. В коммерческих банках срочные и сберегательные депозиты являются основными источниками кредитов. По рекомендации экспертов ЕБРР, доля депозитов до востребования в общем объеме депозитов коммерческих

банков не должна превышать 30%.

Такие проблемы могут создать риск финансовых затруднений банковских структур и привести к угрозе их банкротства. За первый квартал 2009 года наблюдается отток из Кыргызстана ликвидных активов иностранных банковских учреждений для решения финансовых проблем материнских компаний, что может ухудшить и без того имеющуюся проблему недостатка денежных активов в банковских учреждениях.

Сокращение притока денежных переводов и внешнего спроса на экспортные товары и услуги, производимые в Кыргызстане, может стать причиной ухудшения платежного и торгового баланса Кыргызской Республики, а это грозит экономической несостоятельностью страны.

В целях обеспечения стабильной и устойчивой деятельности действующих коммерческих банков и кредитования ими субъектов малого бизнеса, на наш взгляд, необходимо принять следующие меры:

1. Для предотвращения оттока депозитов из банков и повышения доверия населения к банковским учреждениям следует повысить сумму компенсации по страхованию депозитов с 20 тыс. сомов до 100 тыс. сомов

2. Правительству Кыргызской Республики необходимо предпринять усилия по скорейшему формированию Фонда защиты депозитов и обеспечению его деятельности.

3. В связи с ростом процентных ставок по выдаваемым кредитам необходимым направлением государственной поддержки является

субсидирование субъектов малого бизнеса экспортоориентированного направления и секторов производства продуктов питания и переработки по возмещению затрат на уплату процентов по кредитам.

4. Фонду развития Кыргызстана (данному фонду Российская Федерация выделила 450 млн. долл. США) законодательно необходимо предоставить следующие полномочия:

- предоставлять гарантии по кредитам (гарантировать коммерческим банкам до 90% кредита малым предприятиям);

- выделять прямые и долевыми ссуды малым предприятиям из собственного бюджета.

5. Необходимо разработать и принять законопроект об амнистии капиталов, что обусловит больший приток средств, которые могут быть направлены на финансирование приоритетных проектов.

6. Необходимо расширять и внедрять исламские финансовые инструменты.

На наш взгляд, приведенные выше рекомендации смогут послужить в целях совершенствования механизма привлечения средств в банковскую систему страны в условиях международного финансового кризиса, кредитования ими инвестиционных проектов малых предприятий и в конце концов повышения уровня развития всего Кыргызстана.

**Илхом САЙПИДИНОВ,**  
соискатель Кыргызско-  
Узбекского университета.

## ОТ РЕДАКЦИИ:

*В связи с большим объемом поступающих для публикации статей следующий два номера журнала выйдут единым выпуском.*

# Биржа Эксперт

**“БИРЖА” ИҚТИСОДИЙ ГАЗЕТАСИ ИЛОВАСИ  
ИҚТИСОДИЙ ИЛМИЙ-ОММАБОП ОЙЛИК НАШР**

**ПРИЛОЖЕНИЕ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГАЗЕТЕ “БИРЖА”  
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНО-ПОПУЛЯРНЫЙ ЖУРНАЛ**

2009 йил май, 6 (18)-сон  
2008 йил январдан чоп этилмоқда.  
Муассис: “Биржа” Нашриёт уйи МЧЖ.  
Бош директор: Жалолов Д.Х.

Таҳририят:  
Бош муҳаррир – Кутлиев Х.А.  
Масъул муҳаррир – Федяшева Г.Ч., и.ф.н.  
Муаллифлар билан ишлаш муҳаррири –  
Бердияров Б.Т., и.ф.н.  
Мусахҳиҳ – Мусулмонқулова М.Ю.  
Дизайнер-саҳифаловчи – Маҳкамов А.А.  
Реклама хизмати – Чўлиев Ғ.С.  
Ушбу сонда В.В. Гончаренко суратларидан фойдаланилди.

Таҳририят манзили:  
100003, Тошкент ш., “Ўзбекистон” шоҳкўчаси, 55.  
Тел.: (+998 71) 259-21-85, 259-21-96.  
Факс: (+998 71) 239-83-89, 239-83-79.  
E-mail: zaobirja@mail.ru

Журнал Ўзбекистон Республикаси Матбуот ва ахборот  
агентлигида 2007 йил 7 декабрда рўйхатга олинган.  
0507-сонли гувоҳнома.

Журналнинг “Matbuot tarqatuvchi” АК  
обуна каталогидagi юридик ва жисмоний  
шахслар учун индекси – 1169.

Бичими 60X84 1/8 (4 б.т.). Адади 250.  
Чоп этишга 23.06.09 йилда рухсат этилди.  
«Toshkent tezkor bosmaxonasi» МЧЖ да чоп этилди.  
123-сонли буюртма. Манзил: 100200, Тошкент ш.,  
Радиал тор кўчаси, 10-уй.

Журнал ойда бир марта чиқади.  
Баҳоси келишилган нархда.

“Биржа-Эксперт” журналидан кўчириб босиш фақат  
таҳририятнинг ёзма розилиги билан амалга оширилади.

Таҳририят фикри муаллифлар фикрига мос келмаслиги  
мумкин.

Юборилган кўлёзмалар рецензия қилинмайди ва  
қайтариб берилмайди.  
Мақолалардаги факт ва рақамларнинг ҳаққонийлигига  
муаллиф шахсан масъул.

Таҳририятга материаллар бир тилда тақдим этилганда таржи-  
ма таҳририят (таржимонлар) томонидан амалга оширилади.  
Ноаниқликлар вужудга келган ҳолда муаллиф томонидан  
тақдим этилган матнга мувожаат этиш тавсия этилади.

Реклама мазмунига реклама берувчи жавобгар.

№6 (18), май 2009 года  
Издается с января 2008 года.  
Учредитель: ООО Издательский дом “Биржа”.  
Генеральный директор: Джалалов Д.Х.

Редакция:  
Главный редактор – Кутлиев Х.А.  
Ответственный редактор – Федяшева Г.Ч., к.э.н.  
Редактор по работе с авторами – Бердияров Б.Т., к.э.н.  
Корректор – Шайхутдинова Д.А.  
Дизайнер-верстальщик – Махкамов А.А.  
Рекламная служба – Чулиев Ғ.С.  
В этом номере были использованы фотографии  
Гончаренко В.В.

Адрес редакции:  
100003, г. Ташкент, проспект Узбекистанский, 55  
Тел.: (+998 71) 259-21-85, 259-21-96.  
Факс: (+998 71) 239-83-89, 239-83-79.  
E-mail: zaobirja@mail.ru

Журнал зарегистрирован в Агентстве по печати и  
информации Республики Узбекистан 7 декабря 2007 года.  
Регистрационное свидетельство № 0507.

Подписной индекс журнала в каталоге  
АК “Matbuot tarqatuvchi” для юридических  
и физических лиц – 1169

Формат 60X84 1/8 (усл.печ.лист 4). Тираж 250.  
Подписано в печать 23.06.09.  
Отпечатано в ООО «Toshkent tezkor bosmaxonasi».  
Заказ № 123. Адрес: 100200, г.Ташкент, ул. Радиальная, 10.

Журнал выходит один раз в месяц.  
Цена договорная.

Перепечатка материалов “Биржа-Эксперт” допускается  
только с письменного разрешения редакции.

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

Присланные рукописи не рецензируются и не возвращаются.  
Авторы несут персональную ответственность за досто-  
верность фактов, содержащихся в публикациях.

В случае предоставления редакции материалов автором  
на одном языке перевод осуществляется редакцией (пе-  
реводчиками). При возникновении неясностей рекомен-  
дуется обратиться к тексту, представленному автором.

Ответственность за содержание рекламы несет рекламо-  
датель.

# Биржа Эксперт

РАҲБАРЛАР, ИҚТИСОДЧИЛАР,  
ИШБИЛАРМОНЛАР ВА ЁШ ОЛИМЛАР  
ДИҚҚАТИГА!

*"Биржа-Эксперт" журнаliga йил давомида обуна бўлиш мумкин.  
Нашрга обунани расмийлаштиргач,  
Сиз ишончли эксперт ахбороти га эга бўласиз.*

*Журналга "Ўзбекистон почтаси" ОАЖ, "Matbuot targatuvchi" АЖ  
ва бошқа обуна агентликлари орқали обуна бўлиш мумкин.*

*Ундан ташқари Сиз обуна шартномасини тўғридан-тўғри  
"Биржа" Нашриёт уйи билан ҳам расмийлаштиришингиз мумкин.  
Обуна индекси – 1169.*

Қўшимча маълумотлар учун телефонлар: (99871) 259-21-85, 259-22-06.