



#120(2747)
22.10.2020

Экономическая газета

Бирж

Иқтисодий газетаси

www.biznes-daily.uz



Хусусийлаштириш ва давлат иштирокидаги корхоналарни бошқаришда халқаро ҳамкорлик

Давлат активларини бошқариш агентлиги хорижий ҳамкорлар ва халқаро молия институтлари билан муносабатларни янада кенгайтириш ва мустаҳкамлаш, фаолиятга доир мавзулар юзасидан семинар, ўқув курслари ташкил этиш, маълумот ва тажриба алмашинувини йўлга қўйиш юзасидан тизимли чора-тадбирларни амалга ошириб келмоқда.

Жорий йил бошидан буён халқаро ҳамкорлик доирасида 120 дан ортиқ учрашув ва семинар, форум, видеоконференция ва брифинг уюштирилди. Бу ўтган йилнинг шу даврига нисбатан 2 баробар кўпдир.

Бугунги кунда давлат корхоналарини ислох қилиш ва бошқариш, очиқ ҳамда шаффоф хусусийлаштиришни таъминлашда халқаро молия институтлари техник кўмагига таянмоқда. Биринчидан, Жаҳон банки томонидан молиялаштирилладиган “Ўзбекистонда институционал салоҳиятни ошириш лойиҳасининг” “Корпоратив корхоналар бозор механизмлари асосида фаолият кўрсатиши учун шароит яратиш” компоненти доирасида агентлик фаолиятини ривожлантиришга оид техник вазибалар ишлаб чиқилди ва тендер савдолари ўтказилди. Бунда, агентликда ягона мультилистинг тизимини жорий этиш, баҳолаш соҳасида ягона информацион платформа, давлат корхоналари фаолиятини

мониторинг қилиш тизимини автоматлаштириш дастурини ишлаб чиқиш учун халқаро ва профессионал консультантларни жалб қилиш, “Банкротлик тўғрисида”ги қонун лойиҳасини такомиллаштириш, шунингдек, агентлик ходимларининг малакасини ошириш ва тажрибасини бойитиш мақсадида Германияга ўқув-амалий таширини ташкиллаштириш режалаштирилган. Бундан ташқари, Жаҳон банкининг “Харидлар тартиби”га мувофиқ, тегишли консультантлар билан шартнома имзоланиб, агентлик томонидан техник вазибалар бўйича иш олиб бориламоқда.

Иккинчидан, Европа тиклаиш ва тараққиёт банки томонидан техник кўмак ажратилладиган “Ўзбекистонда давлат иштирокидаги корхоналарни бошқаришнинг ҳуқуқий ва институционал асосларини мустаҳкамлаш” дастури доирасида “Давлат мулкани бошқариш тўғрисида”ги, “Хусусийлаштириш тўғрисида”ги (янги таҳрирдаги) қонун лойиҳалари ҳамда қонуности ҳужжатлар ишлаб чиқиламоқда. Бу масалада банк томонидан “KPMG” халқаро аудиторлик, “Dentons” юридик, “Nestor advisors” халқаро компаниялари консультантлари жалб қилинган. Улар билан ҳамкорликда ишларни самарали ташкил этиш учун республика идоралараро мувофиқлаштирувчи кенгаш ҳамда ишчи гуруҳлар тузилган. Шунингдек, берилган тавсия

ва таклифлар таҳлили асосида хусусийлаштириш жараёнини соддалаштириш, давлат мулкани бошқариш самарадорлигини оширишга қаратилган норматив ҳужжатлар такомиллаштирилади.

Учинчидан, Осиё тараққиёт банки грант маблағлари ҳисобидан 2 нафар халқаро эксперт жалб қилинган. Улар Иқтисодий ҳамкорлик ва тараққиёт ташкилотининг 2015 йилда ҳамда Осиё тараққиёт банки томонидан 2018 йилда ишлаб чиқилган корпоратив бошқарув қўлланмаси ва қоидаларидан келиб чиқиб амалда қўллаш юзасидан таклифлар ишлаб чиқди. “Давлат иштирокидаги корхоналарда кузатув кенгашлари аъзоларини тайинлаш тартиби тўғрисида”ги низом, давлат иштирокидаги корхоналарда кузатув кенгашлари аъзоларини тайинлаш бўйича интернет портали яратишга оид концепция лойиҳаси ишлаб чиқилди ҳамда агентлик ҳамда давлат корхоналарининг тегишли ходимлари иштирокида корпоратив бошқарув бўйича вебинар-тренинглар ўтказилди.

Тўртинчидан, Франция тараққиёт агентлиги томонидан ажратилган маблағлар ҳисобига, у ердаги илғор тажрибадан келиб чиқиб, грант маблағларини агентлик ходимлари ва давлат корхоналари мутахассисларининг соҳага оид малакасини ошириш, тренинглар уюштиришга йўналтириш кўзда тутилган. Бунда давлат корхоналарида ривожланиш страте-

гияси ҳамда миссиясини шакллантириш, инвестиция лойиҳаларини бошқариш, давлат корхоналари фаолияти самарадорлигини ошириш, молиявий таҳлил асослари, молиявий ҳисобнинг халқаро стандартлари талабларини тушунтириш, корхоналарда самарадорлик кўрсаткичларини (KPI) қўллаш ва ҳисоблаш, бизнес-режани шакллантириш масалалари бўйича агентлик мутахассислари, давлат корхоналари масъуллари ва кузатув кенгашлари аъзолари ўқитилади.

Бешинчидан, агентлик салоҳиятини мустаҳкамлаш бўйича “Gusenbauer Projektentwicklung & Beteiligung GmbH” (Австрия) компаниясининг катта амалий тажрибага эга бўлган халқаро экспертлари — Marek Grabarek ва Wiesław Kaczmarek агентлик директори маслаҳатчиси сифатида жалб этилган. Улар 2020-2025 йилларда юртимизда давлат иштирокидаги корхоналарга эгаллик қилиш стратегиясининг ишлаб чиқиши, акциядорлик жамиятларининг корпоратив муносабатларини қиёсий таҳлил қилиш ҳамда “Хусусийлаштириш тўғрисида”ги қонун лойиҳасини ишлаб чиқишда ўз тажрибалари билан кўмаклашмоқда.

Шоҳаббос АБДУАЗИМОВ,
Давлат активларини бошқариш агентлигининг
Халқаро ҳамкорлик ва
протокол бошқармаси бош
мутахассиси.

ҲУЖЖАТЛАР ВА АХБОРОТ АЛМАШИНУВИ ЭЛЕКТРОН ТИЗИМГА ЎТКАЗИЛДИ

Давлатимиз раҳбарининг 2020 йил 19 мартдаги “Коронавирус пандемияси ва глобал инқироз ҳолатларининг иқтисодиёт тармоқларига салбий таъсирини юмшатиш бўйича биринчи навбатдаги чора-тадбирлар тўғрисида”ги фармони ҳамда Вазирлар Маҳкамасининг 2020 йил 21 мартдаги баёни талабларига риоя этилиши ва Агентликда коронавирус инфекцияси тарқалишининг олдини олиш, санитария-эпидемиологик осойишталикни таъминлаш мақсадида 2020 йил 27 март соат 9.00 дан бошлаб тизимдаги ҳужжатлар, хат-хабарлар ва хизматга доир барча ёзишмалар Е-хат электрон ахборот алмашинуви тизими (spc@exat.uz) ёки электрон почта манзили (info@davaktiv.uz) орқали қабул қилинади.

Мурожаат учун: (71) 259-20-54, 259-20-34.

Шунингдек, фуқаролар ва юридик шахсларни қабул қилиш вақтинча тўхтатилади.

Барча мурожаатлар электрон почта манзили (info@davaktiv.uz) орқали қабул қилинади.

ТЕЛ.: (71) 259-20-82.

Ҳурмати тадбиркорлар, агарда сизда давлат мулкнинг ижараси, давлат активларининг харид тўлови, инвестиция муддатларини узайтириш ҳамда банкротлик масалалари бўйича саволлар ёки муаммоли вазиятлар бўлса, қуйидаги рақамларга мурожаат қилинг: (71) 259-22-58, 259-21-38, 259-20-21, 259-21-37

ОБМЕН ДОКУМЕНТАМИ И ИНФОРМАЦИЕЙ ПЕРЕВЕДЕН В ЭЛЕКТРОННУЮ СИСТЕМУ

Во исполнение Указа Президента Республики Узбекистан от 19 марта 2020 года «О первоочередных мерах по смягчению негативного воздействия на отрасли экономики коронавирусной пандемии и глобальных кризисных явлений» и заявления Кабинета Министров от 21 марта 2020 года, а также в целях предотвращения распространения коронавирусной инфекции в Агентстве обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия с 09:00 27 марта 2020 года вся корреспонденция будет приниматься только по электронной системе обмена информацией (spc@exat.uz) или по электронной почте (info@davaktiv.uz).

Для обращения: (71) 259-20-54, 259-20-34.

Также прием граждан и юридических лиц будет временно приостановлен.

Все обращения принимаются по электронной почте (info@davaktiv.uz).

ТЕЛ.: (71) 259-20-82.

Уважаемые предприниматели, если у Вас возникли вопросы или проблемы касательно аренды госимущества, выполнения инвестиционных обязательств или оплаты приобретённого госактива, а также в сфере банкротства, обращайтесь по следующим номерам: (71) 259-22-58, 259-21-38, 259-20-21, 259-21-37.

Курс валют на 21.10.2020

USD	10371.76
EUR	12153.63
RUB	133.19
CNY	1548.90

Ўзбек тилининг ҳақиқий мақоми

Кўпчилик қатори менда ҳам тилимиз ва бу ҳодиса атрофидаги ислоҳотлар ҳақида кўп савол туғилган. Аслида, анчадан бери шу мавзуда баъзи далилларни тўплаб юргандим.

Тарихдан маълум, ўтган аср 30-йилларида араб тили ва ёзуви гўё эскилик, маданиятсизлик белгиси деб Ўзбекистондан сиқиб чиқарилган ва ўрнига лотин ёзуви киритилган. 40-йилларга келиб эса кирилл алифбосига ўтилган. Миллат алифбоси (ёзуви) қонун билан ўзгартирилганида қанча адабиёт ва ёзма мерос йўқолган экан-а? Бир манбада, 1940-1988 йилларда ўзбек тилида 50 миллион нусхадан ортиқ сара адабиёт (бунга газета-журналлар, дарсликлар, техник регламентлар, илмий ишлар кирмайди) чиқарилгани ҳақида маълумотга кўзим тушди...

Тасаввур қиляпсизми? Энг ёмони, бу масалада ҳеч ким жавобгар бўлмаган. Аксинча, янги алифбони ўзлаштиролмаганидан ўзи билган ёзувда ёзиш қораланган. Ҳар қандай давлатда тил икки унсурда ҳуқуқий ҳимояга эга бўлади. Биринчиси, ёзув (алифбо) билан, иккинчиси сўзлашув (диалектика) томонидан. Афсус, тарихимиздаги икки вазиятда ҳам тилимиз тўлиқ ҳимоя қилинмаганини кўриш мумкин.

Ҳозирда-чи? Тилимиз қонун билан ҳимояланган, аммо муаммоларимиз ҳали кўп. Баъзилар “Ўзбек тили ҳақида шунча жон куйдирсангизлар ҳам нега унинг қадри баланд эмас? Бошқа миллатлар тилига бунчалик қайғуришмайди-ку?” каби саволларни беради. Бунга мен-

да икки хил жавоб бор. Аввало, ўзбек тилидаги таълим сифати етарли эмас (Халқ таълимини айблашдан холиман), бу ҳақиқат. Қолаверса, ўзбек тили давлат тили сифатида мажбурий тарзда мамлакатнинг юридик, бизнес ва илм манбалари тили мақомига эга бўлмас экан, унинг қадри ўсмайди. Яъни, Ўзбекистонда ҳар қандай шахс яхши яшаш ва тирикчилик учун ўзбек тилини ўрганиши зарурлигини ўзига шарт деб қабул қилиши керак. Муаммо шундаки, бунга ҳалигача киришмадик...

Фактларга назар ташлаймиз. Европа мамлакатларида амалдаги 260 та сўзлашув тили биз ўйлаганчалик улушларга эга эмас. Бу қитъа давлатларида инглиз тилидан кўра (378 млн.), испан тилида (442 млн.) одамлар кўпроқ муомала қилади. Француз (76,8 млн.) ва немис (76 млн.) тиллари муқим сўзлашув тили мақомини олган мамлакатлар ҳам кўп. Нидерландия каби тил борасида мард мамлакатлар ҳам бор. Гаага шахрига бориб қолсангиз ва инглиз тилида гапирсангиз – ҳамма жавоб беради, аммо ўзаро мулоқот 100 фоиз голландча. Бирор жойда инглиз тилидаги пешлавҳа, жой номини тополмайсиз, фақат голланд тилида ёзилаган. Ваҳоланки, дунёнинг 200 дан ортиқ халқаро ташкилоти шу шаҳарда жойлашган, ҳатто энг нуфузли бу-

тунжаҳон суд органлари ҳам.

Бизда-чи? Миллий характеримиздаги тилга муносабатимизда журъат етишмайдими? Саъдий домла айтган “Тил номуси”ни қачон ҳис қиламиз? Ўзбек бўлатуриб, ўз юртида ўзиникилар билан тиллашганда, ўзга тилга хос сўзларни кўшиб гапиришни одат қилганларни кўрсам, шу саволлар яна миямда айланади. Саволлар айланаверади: “Биз-чи – мен, сиз? Нима қиляпмиз, тилимиз учун? Онамиз алла айтиб йўргаклаганда, отамиз ҳаётни ўргатиб, насиҳат қилганида шу тилда гапирган эди-ку? Наҳот, ота-она билан боғлиқ асл ширин ва меҳр-муҳаббатта тўла хотиралар эсимиздан чиққан? Бунга ҳаққимиз борми? Тилимиз шу хотиралар ҳурматига нолайиқми?” Йўқ. Асло! Аслида, она тилига ҳурмат, унга муҳаббат туйғуси бутун дунёда бир хил қабул қилинади, ифода топади. Кўёш тизимини кузатган машҳур астрономик олим Николай Черных буюк адиб, дунёга авар деган халқни танитган Расул Ҳамзатовнинг ўз тилига муҳаббати ифодаси – “Она тилим” шеърини ўқиғач, янги кашф этган осмон жисмига “Ғамзатов” номини берган. Буни нега қилганини билмоқчи бўлсангиз, шу шеърни топиб ўқиб кўринг.

Ер юзида ҳар ой битта ё иккита тил уму-ман йўқолиб бормоқда. Яхшиямки, ўзбек тили жами 7100 дан ортиқ мавжуд тиллар қаторида, сўзлашувчилар сони бўйича кенг тарқалган 40 та тилнинг бири сифатида мулоқот мувозанатини сақлаб турибди. Айниқса, 30 йил ичида биринчи марта БМТ бош минбарида давлатимиз раҳбари баралла ўзбек тилида гапирганида, буларни яна эсладик.

Икки ва кўп томонлама савдо-сотиқни ривожлантириш — долзарб вазифа

Бутун дунёни қамраб олган пандемия халқаро тузилма ва институтларни ўзига аъзо давлатлар савй-ҳаракатларини бирлаштириш, ҳамкорликни ривожлантиришга ундамоқда.

Иқтисодий ҳамкорлик ташкилотига кирувчи мамлакатлар Савдо-саноат палаталарининг навбатдаги видеоконференция шаклида ўтказилган йиғилишида ҳам шу масала диққат марказида бўлди. Унда Ўзбекистон, Туркия, Эрон, Покистон, Қозоғистон, Озарбайжон, Афғонистон, Тожикистон, Туркменистон ва Қирғизистон Савдо-саноат палаталари раҳбарлаари сўзга чиқиб, пандемия даврида барча мамлакатлар иқтисодиёти жиддий зарар кўргани, инқироз туфайли турли хил ижтимоий муаммолар пайдо бўлганини таъкидлаб ўтишди. Айниқса, бугунги кунда сусайган ўзаро савдо-сотиқ ва инвестицияни жалб қилиш жараёналарини жадаллаштириш муҳимлигига эътибор қаратилади. Айни шу йўналишларда барча иштирокчилар ўзаларининг фикр-мулоҳазалари ва таклифларини билдиришди.

Маълумотларга қараганда, ташкилот аъзолари ҳисобланган 10 та давлатда жами қарийб ярим миллиард аҳоли яшайди, ҳудудда катта истеъмол бозори бор. Пандемия қачон тугаши номаълум бўлгани сабабли мазкур бозордаги савдо-сотиқни фаоллаштириш учун биринчи навбатда, “йўл харитаси” ишлаб чиқилиб, унда илк вазифа сифатида логистика, транспорт, божхона масалаларидаги алоқалар ривожига оид чораларни ўз ичига олган савдо-сотиқ келишувини тузиш, эҳтиёж мавжуд бўлган маҳсулотлар рўйхатини шакллантириш зарурлиги эътироф этилди. Масалан, Ўзбекистон-савдо саноати палатаси томонидан Иқтисодий ҳамкорлик ташкилотига аъзо мамлакатлардаги шундай тузилма билан икки тарафлама муносабатларнинг ҳозирги ҳолати, амалга оширилаётган ишлар ҳақида маълум-

Аввало, амалдаги “Давлат тили тўғрисида”ги қонунни миллий манфаатларимиз ва мамлакат нуфузини кўзлаб такомиллаштириш зарур. Бу ҳақда бир йил олдин “Ўзбек тилининг давлат тили сифатидаги нуфузи ва мавқеини тубдан ошириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Президент фармонида ҳам қайд этилган. Ҳақиқатдан, амалдаги қонун моддаларига эътибор қаратилса, мажбурийат қоидаларидаги “давлат тилида, шунингдек, бошқа тилларда ҳам...” ибораси ўзбек тилининг ҳақиқий мақоми манتيқий сояда қолиб кетганини кўрсаттандек. Давлат тили ўзбек тили бўлгач, устун жиҳатлар ҳам бўлиши шарт. Ҳарқалай, қардош халқлар – тожик, қирғиз, қозоқ ва туркман давлатининг шу қонунларида бу устун жиҳат аниқ ифода этилган. Хуллас, қонунчилик ташаббуси бора-сида ҳам қиладиган ишимиз кўп.

Ўзбек тили ҳақидаги фикрларни Ҳазрат Алишер Навоий номини қўшмасдан ифодалаш мумкин эмас. “Муҳокамат-ул-луғатайн” (“Икки тил муҳокамаси”) монографияси илк бор ўзбек тилида яратилган биринчи соф лингвистик илмий-тадқиқот саналади. Асарнинг қадимги нусхаси Истанбулдаги Тўпқопи саройи музейи (Реван кутубхонаси)да сақланади. Уни энг эски нусха дейишади. Яна бир нусхаси Истанбулдаги Сулаймония кутубхонасида, Навоий куллиётида. Тўртинчиси эса, Будапештда сақланади. Олдимизда китобнинг ана шу нусхаларини қандай қилиб бўлса ҳам Ўзбекистонга қайтаришдек катта ишлар турибди ҳали.

Умиджон ЖАББОРОВ,
Олий Мажлис Қонунчилик палатаси депутати.

9 ойлик экспорт ҳажми 11,8 миллиард долларни ташкил этди

Марказий банк томонидан 2020 йилнинг 9 ойи якуни бўйича тўлов баланси жорий операциялари ҳисобининг дастлабки кўрсаткичлари тайёрланди.

Дастлабки ҳисоб-китобларга кўра, 2020 йилнинг 9 ойи учун тўлов балансининг жорий операциялар ҳисоби дефицити 2019 йилнинг 9 ойига нисбатан 63 фоизга камайиб, 663 млн. долларни ташкил қилди.

Ушбу ҳолат импорт ҳажмининг экспорт ҳажмига нисбатан юқори суръатларда қисқариши, халқаро пул ўтказмаларининг деярли ўтган йил даражасида сақланиб қолиши ва олтин нархининг жаҳон бозорида ўсиши каби омиллар билан изоҳланади.

Жаҳон бозорларида энергия ресурслари нархининг тушиши, шунингдек, коронавирус пандемияси ортидан жаҳон иқтисодиёти ўсиш суръатларининг секинлашиши товарлар ва хизматлар экспорти ҳажмига ўз таъсирини кўрсатиб, 2019 йилнинг 9 ойига (12,9 млрд. доллар) нисбатан 1,1 млрд. долларга қисқариб, 11,8 млрд. долларга тенг бўлди.

Товарлар ва хизматлар импорти ўтган йилнинг мос даврига (19,5 млрд. доллар) нисбатан 3,4 млрд. долларга қисқариб, 16,1 млрд. долларни ташкил этди.

Савдо балансининг манфий сальдоси 2019 йил 9 ойига нисбатан 35 фоизга яхшиланиб, 4,3 млрд. долларни ташкил этди.

Бирламчи ва иккиламчи ҳисоб

Бирламчи даромадлар ва трансфертларнинг ижобий сальдоси жисмоний шахсларнинг халқаро қатнови сезиларли қисқаргани ва резидентларга хориждан келган трансчегаравий пул ўтказмаларининг ўтган йилнинг мос даврига нисбатан ўзгаришсиз қолганлиги ҳолатида 25 фоизга камайди.

Ўз навбатида, норезидентларнинг инвестицион даромадлари (қарзлар ва хорижий инвестициялар бўйича) 1,3 млрд. долларни ташкил этди.

Ўзбекистоннинг 2020 йил 9 ойи учун тўлов баланси, халқаро инвестицион позицияси ва ташқи қарзи кўрсаткичларининг ҳисоботи ТБҚ6 методологиясига мувофиқ фойдаланувчиларга 2020 йилнинг декабрь ойида тақдим қилинади.

Россия энг жиддий йўқотишга учради

Россия компаниялари (кичик бизнесни ҳисобга олмaganда) умумий даромади 2020 йилнинг март-май ойларида ўтган йилги даврга нисбатан 67 фоизга пасайиб кетди. “FinExpertiza” халқаро аудиторлик-консалтинг тармоғи ҳисоботи шундан далолат бермоқда, деб ёзмоқда РБК.

Баҳорги бу қулашни таҳлилчилар 16 йиллик кузатувлар тарихидаги энг кучлиси сифатида таснифлашди. Демак, Россия бизнеси бу йил баҳорида жами 1,4 триллион рубль даромад қилди. Саноқли соҳалар — қишлоқ хўжалиги, ўрмончилик ва балиқчилик корхоналари ўз даромадини 8,3 фоизга ошира олди. Қолганларда пасайиш: фойда ўрнини зарар эгаллаган.

Таъкидланишича, компанияларнинг қарийб учдан бир қисми биргаликда 1,65 триллион рубль зарар кўрган, қолганлари эса жами 3,05 триллион даромад қилган. Айниқса, март рус бизнеси учун қулаш ойи бўлди. Шу ойда компааниялар жами кўрган зарар миқдори 277 миллиард рублга тенг.

Экспертлар ҳулосасига кўра, табиий газ улгуржи савдоси билан шуғулланувчи компаниялар энг кўп зарарга учраган — 231 миллиард рубль. Бунинг ортида Европада газга талаб ва нархнинг пасайиб кетиши турибди.

Замира ТОЖИЕВА.

Хар қандай ТМ (Тармоқли маркетинг) фирмани олиб қарасангиз, уни биринчи навбатда истеъ- молчи ёки жамият эмас, балки айнан қалби ор- зу-умидларга тўлган янги инвесторлар қизиқтиради. Бир қарашда бундай фирмаларнинг маркетинг босими маҳсулот билан таништириш ёки пировард истеъмо- чига йўналтирилгандай кўринади, бироқ асл мақсад янги савдогарларни жалб қилиш бўлади. Асл маҳсулот қандайдир биоқўшимчалар ёки шампунлар эмас, балки сон-саноқсиз сотувчиларнинг ресурсларидан (пулла- ри ва вақтларидан) фойдаланиш бўлади. Тармоқли мар- кетинг дунёси бошдан-оёқ кичик ва улкан ёлғон билан йўғрилган.

Биринчи ёлғон: ТМ – бу катта пул топишнинг энг яхши им- кониятини таклиф этувчи бизнесдир.

Ҳақиқат: ТМ тизимига аъзо бўлиб кирган деярли ҳар бир киши албатта пул сарфлайди (йўқотади десак ҳам бўлаверади). Ва бу тахмин эмас, тарихий ҳақиқат. Энг йирик Амвай фирма- сига аъзо бўлган барча сотувчиларнинг фақат 0,5-1 фоизигина

ТАРМОҚЛИ МАРКЕТИНГДАГИ 10 ТА ЁЛҒОН



кейинги поғонага – “бевосита” сотувчилик даражасига кўта- рилди. Амвай компаниясидаги барча сотувчиларнинг ўртача даромади ойига 40 долларни ташкил қилади. Уларнинг барча сарф-харажатлари ва энди тўлайдиган солиқлари ҳам шу 40 долларнинг ичиди!

ТМ модели асосига қурилган фирмаларнинг маркетинг тизимида бир неча кишигина катта пул тўплай олиши мумкин. Ўзингиз ўйлаб кўринг, ТМ тузилмадаги биргина менежернинг мўмай даромад олиши учун бир неча минг киши керак бўлса, демак, ўша минг кишининг ҳар бирига ҳам яна мингта одам керак бўлади (миллион киши керак бўлар экан)! У ҳам бўлса ўша биринчи менежер тошган миқдордаги пулни топиш учун миллион киши керак бўлади. Унда битта улкан “компания”га неча кишини оғдириб олиш керак? Хуллас, “фирманинг юқори суръатларда ривожланиши” дейилаётган нарса янгидан-янги аъзолардан шилиб олинаётган пуллардир. Пули ва вақтини бе- корга совурганларнинг кўпчилиги шу йилнинг ўзидаёқ ТМдан чиқиб кетади.

Америка Кўшма Штатларининг Securities and Exchange Comission (SEC) комиссияси ҳисоботларига кўра, консу- лантларнинг (улар ўзларини шундай деб аташни ёқтириша- ди) 60-70 фоиз қисми бир йилга бормай фирмадан кетади. Ҳисоботларда айтилишича, НуСкин фирмаси ўз ходимларига тўлаган жами пулларнинг тахминан учдан икки қисми пирами- данинг чўққисига ўрнашиб олган 200 кишига мукофот тариқа- сида берилган бўлиб, ўшанда пирамидага жами 63 минг киши жалб қилинган экан! Бироқ, ТМ фирмаар ўз бизнесларини “чексиз ривожланиш имконияти” деб реклама қилишмоқда!

Турли мамлакатларнинг молиявий тизимлари пандемияга қандай жавоб беради?

Коронавирус пандемияси билан боғлиқ муқаррар чекловлар кўплаб мамлакатларда иқтисодий қарахликка олиб келди. Бу уларнинг глобал инқироз бошланишига қадар барқарор молия- вий тизимга эга бўлишдан қатъи назар содир бермоқда. Бугунги кунда бутун саноат тармоқлари музлатилган. Шунинг учун одам- ларнинг бундай вазиятда омон қолишига ёрдам берадиган ягона нарса бу давлат томонидан қўлланиладиган чоралардир. Агар ҳукумат одамларга молиявий ва муносиб моддий ёрдам кўрсатса, улар мураккаб вазиятларга тезроқ мослашишлари мумкин.

Бугунги кунга келиб, АҚШ ва Европадаги вазият энг беқар- рор. Бу бошқарув тузилмалари томонидан дарҳол қарор қабул қилишни талаб этади. Шу тариқа Президент Дональд Трамп томонидан кўрилган чоралар реал секторнинг ўсишини тез- лаштириш, шунингдек, иш ўринлари сонини кўпайтиришга ёрдам берди. Америкада биринчи навбатда ушбу муаммони ҳал

Сурбетлар!

Иккинчи ёлғон: Тармоқли маркетинг – бозорда товарларни таклиф қилишнинг энг оммабоп ва амалий усулидир. Хари- дорлар товарларни айнан ТМ фирмаларидан харид қилишни севадилар.

Ҳақиқат: Тармоқли маркетингни синчиклаб текшириб кўр- сангиз, унинг замирида самарасиз дистрибуция тизими ётгани- ни кўрасиз. Шахсий чакана савдо – эскирган, келажакнинг эмас, ўтмишнинг тижорат моделидир. Товарни танишлар, яқинларга сотиш – уларни ўз харид кўникмаларидан воз кечишга мажбур қилиш, товарингизни сиздан андиша қилиб (юзингиздан ўтол- май), маҳсулотни қиммат нархга сотиб олишга кўндиришдир. Мижозларни товарларни танлаш, савдолашиш имкониятидан маҳрум қилиш, бизнеснинг аҳмоқона моделларига оғдириб олишдир. Бундай тармоқли маркетингнинг ноқулайликлари натижасида, одатда товарнинг ўзи сотилмайди, балки шу харид туфайли янги сотувчилар ёллаб борилаверади.

Учинчи ёлғон: Бориб-бориб, ҳар қандай товар ёки хизмат- лар фақат ТМ орқали сотиладиган бўлади. Бутун савдо фаолият- и ТМ тизимига ўтиб кетади.

Ҳақиқат: Бу жуда катта янгилик эмас. Бугунгидек ТМ фир- малар 1960 йилларнинг охирида пайдо бўлишди. Ҳатто ТМ- нинг ватани – АҚШда ҳам жами ТМ фирмаларнинг савдо айланмаси бутун мамлакат чакана савдо айланмасининг бир фоизини ҳам ташкил эта олмади!

Тўртинчи ёлғон: ТМ – шодлик ва бахтга тўла янгича тур- муш тарзидир! Ҳаётда ҳамма нарсга эришишнинг ягона йўли- дир!

Ҳақиқат: ТМнинг мотивацион шиорлари бойлик, ҳашамат- ларга тўла ҳаётни ваъда қилади. Бироқ, одамларнинг кўпчили- ги ўз қобилияти, истеъдод ва иқтидорларини рўёбга чиқаради- ган онгли равишдаги фаолиятни излайди. Ҳамма ҳам ўзининг қариндош-уруғлари, танишлариникига уйма-уй юриб, ҳеч нар- сага арзимайдиган, шубҳали маҳсулотларни сотиб юриш иста- ги билан ёниб тургани йўқ.

Бешинчи ёлғон: ТМ - руҳий мувозанатга эришишнинг яго- на ва энг яхши йўли.

Ҳақиқат: Аллақандай мавҳум тушунчалар билан “ТМ тизи- мида ишлаб, яқинларингизга ёрдам беришдан руҳингиз ором олади” қабилидаги гаплар ғирт сафсатадир. ТМ фирмасининг гўёки “маънавий қўлаб-қувватлаб” туриши пирамидага янги келганлардан тушган пулларга асосланади, холос. Бундай “маъ- навий ёрдам” компанияга “янгилар” келмай қўйган куниёқ тўх- тайди.

Олтинчи ёлғон: ТМда муваффақият қозониш жуда осон! Дўстларингиз ва яқинларингиз – Сизнинг табиий мижозла- рингиз. Сиз севган кишилар бутун умрга мижозларингиз бў- либ қоладилар!

Ҳақиқат: Дўстлар ва қариндошларни шахсий тижорат воси- тасига айлантириш улар билан сизнинг ўртангиздаги муноса- батларга путур етказиб қўйиши мумкин. “Маркетинг босими” ўтказаман деб дўстларингиздан айрилиб қолишингиз, маҳсуло- тимни ўтказаман деб уларнинг жонига тегиб қолишингиз ҳеч гап эмас. Шу гапларга ишониб ўтирибсизми? Айнан Сиздан маҳсулотингизни сотиб олмоқчи бўлиб юрганлар жуда кўп деб ўйлайсизми?

Еттинчи ёлғон: Маҳсулотларни фақат бўш вақтингизда со- тишингиз мумкин (“эркин иш графиги” ва ҳоказо). ТМ фир- масида ўзингиз истаган пайтда ва миқдорда ишлайсиз, холос (раҳбарлар бўлмайди, ўзингиз ўзингизга хўжайин бўласиз). Ҳафтада атиги бир неча соат ишлаб, катта миқдорда қўшимча пул топасиз, шахсий даромадингиз шу даражада ортиб кетиши

мумкинки, бошқа ишларингиз ортиқча бўлиб қолади...

Ҳақиқат: Миллионлаб кишиларнинг ўнлаб йиллар давоми- даги шахсий тажрибасидан маълумки, ТМда ишлаб, пул топиш ғоятда кўп вақтни, шахсий фаол ишгирокни, сабр-тоқатни, гапга усталикни, ишонтира олиш қобилиятини талаб қилади. Маркетингнинг бундай модели Сиздан махсус шахсий сифат- лар, ниҳоятда қизгин иш жараёнини шу қадар талаб қиладики, шахсий ҳаётингизга бўш вақтингиз қолмайди. ТМ учун ҳар қандай одам – бу маҳсулот ўлғурни сотиб олиб, кейин бошқа- ларниям шунга даъват қилиб юрадиган потенциал харидордир. Ҳаётингизнинг ҳар бир лаҳзаси кимгадир бизнесни реклама қилиш, маҳсулотни тақдимот қилиш, хуллас, товарни ўтказиш, одам ёллаш учун имкониятга айланиб қолади. Энди товарни сотишда Сиз на жой, на одам, на вақт ва на шароит танлайсиз – уззукун фикри-зикрингиз кўпроқ товар сотиб, кўпроқ одам ёллашда бўлиб қолади (пирамиданинг кейинги поғонасига кўтарилиш керак-да ахир!)

Демак, на бўш вақтингиз, на ошна-оғайниларингиз, на яқинларингиз қолади – ҳаммаси мижозга айланади. “Тармоқ”қа эмас, қармоққа тушиб қолгансиз, оғайни, қармоққа! ТМ тизи- ми ҳокисорлик билан, ходимларимиз ўз даромадларини ўзлари топадилар, деб сохта сиполик қилмай қўя қолсин. Аслида у ўз домига тушган инсоннинг бутун ҳаётини назорат остига олиб, ҳатто унга хўжайинлик қила бошлайди, яна бу инсоннинг ти- зимга сўзсиз мувофиқ бўлиб юришини ҳам талаб қилади. Бу тизим баъзиларни шу қадар ўз домига киритиб оладики, ҳатто улар ўз атрофидагилар билан оддий муомала қила олмайдиган бўлиб қолишади.

Саккизинчи ёлғон: ТМ ўз ходимларини қўлаб-қувватлаб турувчи, янги, ижобий бизнесдир. ТМ инсоннинг руҳи ва шах- сий эркинлигини мустаҳкамлайди.

Ҳақиқат: Кўппоғонали маркетинг янги келганларни кўрқи- тади: мўмай даромадлар ваъда қилиб алдайди ва товар ёки хиз- матлар савдосининг бошқа турлари йўқолиб борапти, ҳамма- ёқда ишсизлик, инқироз деб ваҳима қилади. Инсонга фазилат ҳисобланган касблар, ҳунарлар, меҳнатнинг турли шакллари “ойликка қараб ўтириш” ва ҳатто “қуллиқ” деб масхара қилина- ди. Кўппоғонали маркетинг тизимининг ўзи эса бутун инсо- ниятнинг сўнгги умиди, нажот дарвозаси деб осмонларга кўта- рилади. Бизнеснинг жиддий моделлари салбий прогнозлар ва содда одамларни кўрқитиш, алдашга асосланмайди.

Тўққизинчи ёлғон: ТМ – шахсий бизнесингизни ривожлан- тириш ва мустақил бўлишнинг энг яхши усулидир!

Ҳақиқат: ТМ Сизга мустақиллик, эркинлик бермайди. ТМга “эркин” сотувчи сифатида аъзо бўлиб туриш – ҳақиқий саробдир. Баъзи ТМ фирмалар ўз сотувчиларига бошқа фир- малар билан ҳамкорлик қилишни очикдан-очик тақиқлаб қўядилар. Сотувчилар билан тузиладиган шартномаларнинг кўпчилигида дарҳол ишдан бўшатиш каби моддалар бўлади. Ҳамкорлар эса турли сабабларга кўра ўзлари тузган тузил- малардан бир зумда маҳрум бўлиб қолишлари мумкин. Со- тувчилар мураккаб иерархиялар тизимининг бир шохобчаси бўлиб, улар бу иерархиялар устидан ҳеч қандай ҳуқуққа эга бўлмайдилар.

Ўнинчи ёлғон: Тармоқли маркетинг молиявий пирамида эмас, чунки, у маҳсулот сотиш билан шугулланади.

Ҳақиқат: Фирма қандайдир маҳсулотни сотаётган бўлса, демак дунёнинг кўпчилик мамлакатларида қабул қилинган “пирамидаларга қарши” қонунлар унга тааллуқли эмас, деб бўлмайди. Масалан, АҚШ федерал ҳукумати анчагина зарур бўлган, талаб катта бўлган товарларни сотаётган баъзи “пира- мида” фирмаларни ёпиб қўйган. Улар молиявий пирамидалар- га оид қонунларни бузганликда айбланиб ёпилган ва жиноий иш қўзғатилган. ТМ фирмаларнинг жуда катта қисми амал- даги қонунчиликни бузади, бироқ ҳукумат томонидан таъқиб қилинмайди, чунки, улар ярим яширин секторда фаолият кўр- сатадилар.

ярли ноль чегирма ставкасини ўрнатиш ҳисобига банк кредит- лари бўйича ставкалар ҳам пасаймоқда. АҚШ Молия вазирлиги расмийлар иқтисодиётни қўлаб-қувватлаш учун 4 триллион долларгача маблағ ажратишга тайёрглигини эълон қилишди.

Европани ҳам кучли иқтисодий турғунлик кутмоқда. Бу ерда ишбилармонлик фаоллиги индекси 1998 йилдаги дара- жадан пастга тушиб, тарихий паст даражага етди. Бундай кўр- саткичлар нохуш прогнозларни беради. Германияда молиявий йўқотишлар 729 миллиард еврога етиши мумкин. Агар бутун саноат атиги икки ой давомида тўхтаб қолса, мамлакат ЯИМ 11,2 фоизга пасаяди ва 180000 киши ишсиз қолади.

Энг ижобий вазиятлардан бири Хитойда кузатилаяпти. Ай- нан шу ерда иқтисодиётнинг тез суръатда пасайиши тескари- сига ўзгариш ва кўрсаткичлар тезда кўтарилди. Шунга қарамай, бу ҳали ҳам мамлакат молия бозоридаги узоқ муддатли барқа- рорликни кафолатламайди.

Morgan Stanley ва Goldman Sachs томонидан тақдим этил- ган статистик маълумотларга кўра, 2020 йилда глобал иқтисо- диёт салбий бўлмайди. Аммо Халқаро валюта жамғармаси тах- мин қилганидек, у 3,3 фоизга ўсмайди.

Саҳифани Абдулазизхон АКРАМОВ тайёрлади.

Жаҳон банки экспертлари-нинг фикрича, бугунги кунда бутун дунё мамлакатлари “рақамли инқилоб”ни бошидан кечирмоқдалар. Улар бу борада бир қатор хулосаларни илгари сурадилар:

- Интернет, уяли алоқа ва ахборот-коммуникация технологияларининг кенг тараққий этиши рақамли иқтисодиётнинг шаклланишида муҳим омил бўлиб хизмат қилади.
- Рақамли иқтисодиёт дунёнинг кўпгина мамлакатларида жадал тараққий этмоқда.
- Рақамли иқтисодиёт дунё қиёфасининг тубдан ижобий томонга ўзгаришига олиб келади.

Рақамли иқтисодиёт ва рақамли банклар

Мамлакатимиз иқтисодиётига “рақамли технологиялар”ни жорий этиш бугунги кунда ўзининг потенциал имкониятларини кенгайтириш жараёнида бўлгани ҳолда, техник база, дастурий таъминотнинг номукаммаллиги, аҳоли компьютер саводхонлик даражасининг пастлиги, рақамли

молиявий технологияларни кенг жорий этиш, ахборот хавфсизлигини лозим даражада таъминлаш, шунингдек, молиявий хизматлар кўрсатишда инсон омили таъсирини камайтириш бўйича тезкор чора-тадбирлар кўриш талаб этилмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2020 йил 2 мартдаги ПФ-5953-фармони билан тасдиқланган 2017–2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясини “Илм, маърифат ва рақамли иқтисодиётни ривожлантириш йили”да амалга оширишга оид Давлат дастурида белгиланган вазифалардан келиб чиққан ҳолда, шунингдек, хусусий сектор ривожланишини рағбат-

лантириш, банкларнинг инвестициявий жозибадорлигини, банк хизматлари оммабоплиги ва сифатини ошириш учун банк секторини тубдан трансформация қилиш мақсадида 2020–2025 йилларга мўлжалланган Ўзбекистон республикасининг банк тизимини ислоҳ қилиш стратегиясида банк



Ўзбекистоннинг рақамлаштириш индексини дунё мамлакатлари иқтисодиёти билан таққослаш.

Манба: Интернет маълумотлари асосида тузилган.

технологиялар соҳасини тартибга солиш борасида қонунчилик базасининг бугунги кун талабларига жавоб бера олмаслиги каби омиллар компьютер технологияларини кенг жорий этиш ва бизнес муҳитига янги “рақамли технологиялар”ни интеграциялашувига тўсқинлик қилмоқда.

Шуни алоҳида таъкидлаб ўтишимиз лозимки, рақамли иқтисодиётни ривожлантиришда давлатнинг қўллаб-қувватловчи сиёсати алоҳида аҳамият касб этади. Тараққиётга эришиш учун рақамли билимлар ва замонавий ахборот технологияларини эгаллашимиз зарур ва шарт. Бу бизга юксалишнинг энг қисқа йўлидан бориш имкониятини беради.

Бугунги кунда банк соҳасидаги ҳозирги ҳолат таҳлили банк секторида давлатнинг юқори даражадаги аралашуви, давлат иштирокидаги банкларда менежмент ва таваккалчиликларни бошқариш сифатининг етарли эмаслиги, иқтисодиётда молиявий воситачиликнинг паст даражаси каби банк секторини иқтисодий янгиланишлар ва жамият эҳтиёжларига мос равишда ривожлантиришга тўсқинлик қилаётган қатор тизимли муаммолар мавжудлигини кўрсатмоқда.

Молиявий хизматларнинг оммабоплигини ошириш, банкларнинг ҳудудларга кириб боришини кенгайтириш ва барча аҳоли пунктларида бир хил турдаги хизматлар кўрсатилишини таъминлаш бўйича қўшимча чоралар кўрилиши лозим.

Банк тизимига замонавий сервис ечимлари асосида ахборот технологияларини,

секторини ислоҳ қилишнинг асосий йўналишларидан бири сифатида:

– давлат улуши мавжуд тижорат банкларини комплекс трансформация қилиш, банк ишининг замонавий стандартларини, ахборот технологиялари ва дастурий маҳсулотларни жорий этиш, банклардаги давлат акциялари пакетини зарур тажриба ва билимга эга бўлган инвесторларга танлов асосида сотиш, шунингдек, давлат улуши мавжуд тижорат банклари ва корхоналарни бир вақтнинг ўзида ислоҳ қилиш орқали банк секторида давлатнинг улушини камайтириш белгилаб берилган.

Банк сектори доимий равишда ўзгариб, ривожланиб бормоқда. Бу мамлакат иқтисодиёти, ташқи иқтисодий алоқалар, жаҳон молия бозорларининг ривожланиши ҳамда банк фаолиятини давлат томонидан тартибга солиш билан боғлиқ.

Мамлакатимизда банк ишининг моҳияти ва даражаси, таркиб топган иш услублари ҳали халқаро даражада эмас. Ташқи молия бозорларининг ривожланиши ва банк операциялари бўйича халқаро стандартлар билан босқичма-босқич яқинлашиш ҳозирги кунда мамлакатимиз банк фаолиятига хосдир.

Замонавий банк маҳсулотлари ва технологиялари қуйидагиларни ўз ичига олади:

- интернет хизматлари (интернет-банкнинг, интернет-савдо).
- банк аутсорсинги.
- электрон тижоратда банкларнинг иштироки.
- инфокиоскалар.

– банк билан мижозлар муносабатларининг мижозларга йўналтирилган модели (мижозларга хизмат кўрсатиш шахсий режаларини амалга ошириш).

Ҳозиргача интернет орқали банк хизматларини кўрсатишнинг энг кўп тарқалган турлари:

- қимматли қоғозлар савдоси;
- нақд пулсиз пул маблағларининг ўтказмалари;
- масофадан суғурталаш;
- маълумотлар олиш ҳисобланади.

Интернетдан фойдаланиш мижоз ва банк учун ҳам бирдек фойдалидир, чунки, мижоз ўз маблағларини деярли сутка давомида, ҳар қандай географик нуқтадан минимал вақт ва маблағ сарфлаган ҳолда бошқара олиш имконига эга бўлади. Шу билан бирга, кўплаб банк экспертларининг фикрича, интернет технологияларидан фойдаланиш молиявий ва ахборот хатарларининг ошишига олиб келади. Банк мижозлари учун энг асосий нарсаси интернетда операцияларни амалга ошириш ишончлилиги ва хавфсизлик ҳисобланади,

Бугунги кунда банк мижозлари нақд пулсиз валютани сотиб олиш ва сотиш, коммунал тўловларни тўлаш, мобил алоқа тўловларини тўлаш, банклараро нақд пулсиз тўловларни амалга ошириш, мижозларнинг ҳисоб-китобларига пул ўтказиш ва уларни кузатиб бориш учун интернет-банкнингдан фойдаланишлари мумкин. Банк пластик карточкалари ҳисоби билан ишлаш қобилияти банк мижозларига Ўзбекистонда ҳам, хорижда ҳам онлайн-дўконлар хизматидан фойдаланиш имконини беради.

Банкда аутсорсинг-анъанавий банк бошқарув функцияларининг бир қисмини ташқи ижрочи (ташкилот)ларга ўтказишдир. Аутсорсинг банк бошқариш стратегияси эмас, балки ташқи иқтисодий субъектлар билан ҳаморликнинг ўзига хос шакли ҳисобланади. Мисол учун, банк ўз фаолиятига доир операцияларини автоматлаштириш учун муайян бир функцияларни ташқи пудратчига (масалан, дастурий ва аппарат ускуналари етказиб берувчи, тизимни таъмирлаш ва ҳоказо) га бериши мумкин. Бунинг учун банкнинг бошқарувчи ходимлари хабардор бўлишлари ва ўз эҳтиёжларини аниқлашлари, уларни чуқур таҳлил қилишлари ҳамда аутсор (провайдер) фаолияти доирасини кенгайтиришлари лозим бўлади, акс ҳолда унинг ваколатлари доирасини аниқлаб бўлмайди. Аутсорсингдан фойдаланиш аутсорсингнинг тор ихтисослашуви туфайли аутсорсинг компаниялари ихтитёрига берилаётган функцияларнинг таннархини камайтириш, банкларга эса банк мижозларига хизмат кўрсатиш билан боғлиқ асосий фаолият соҳаларида ўз ресурсларини қайта тақсимлаш имконини беради. Мамлакатимиз банк тизимида аутсорсинг ҳали яхши

ривожланганича йўқ. Бу асосан, иқтисодиётда, шу жумладан, банк соҳасида ҳам хуфёна иқтисодиёт улушининг юқорилиги, ахборот, бизнеснинг “шаффофлиги”ни таъминлашга хизмат қилувчи аутсорсинг компанияларининг мавжуд эмаслиги билан изоҳланади.

Банк хизматлари ва операцияларини ривожлантириш йўналишларидан бири – банкларнинг электрон тижоратда иштирокидир. Электрон тижорат электрон алоқа воситаларидан фойдаланган ҳолда товар ва хизматлар савдосини амалга оширишни англатади. Интернет-банкнинг ва интернет-савдо электрон тижорат билан боғлиқ. Банклар тўлов тизимлари сифатида электрон тижоратни ривожлантиришдан манфаатдор ва уларнинг тўлов тизимларини бир-биридан алоҳида кўриб бўлмайди. Улар ёнма-ён равишда ишлайди ва электрон тижоратда юзага келадиган ҳар бир оқим банк тизимида такрорланиши керак бўлади. Товарлар ҳаракати молиявий ресурслар ҳаракатига сабаб бўлади. Банкларнинг электрон тижорат тизимларидаги иштироки қуйидаги афзалликларга эга:

- мижозларни, уларнинг маблағларини жалб қилади ва ишлашнинг янада қулай йўллари яратади;
- янги турдаги операцияларни ишлаб чиқиш орқали банкнинг даромадлилигини ошириш таъмин этилади;
- анъанавий битимлар ҳажмини ва ушбу жараён билан боғлиқ комисион тўловлар миқдорини ошириш имконини беради.

Ҳисоб-китоб ва тўловларни амалга ошириш билан бир қаторда, банк электрон тижоратда транзакциялар хавфсизлигининг кафолати сифатида иштирок қилади. Онлайн режимда (битим бўйича) банкнинг кредит роли ҳам ошиб бормоқда.

Банк хизматининг янги тури инфокиоскалар ҳисобланади. Инфокиоскалар фойдаланувчининг мулоқоти учун қулай ва осон бўлиб, маҳаллий ва глобал ахборот ресурсларидан тезкор фойдаланиш банк мижозлари ва ходимлари учун вақтни тежаш имконини беради. Инфокиоскалардан операцияларни амалга ошириш ва ахборот-маълумот олиш мақсадида фойдаланиш мумкин. Тўловларни онлайн тарзда амалга ошириш зарур бўлган киоскаларни нафақат банкларнинг офисларида, балки йирик савдо марказларида, аэропортларда, темир йўл вокзаллари ва автобус бекатларида ўрнатиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Киоскалардан оммавий фойдаланиш зарур ахборот технологиялари муҳитини яратишни талаб қилади.

Интернет орқали ахборот ва таҳлилий маълумотларни олиш маълум бир афзаллик ва камчиликларга эга. Интернетдан фойдаланишнинг афзалликлари :

- ҳар қандай савол бўйича маълумот олиш имконияти;
- ахборотни тезкор олиш;
- кенг ахборот қидириш имкониятлари;
- чексиз алоқа ва мулоқот имкониятлари ҳисобланади.

Мижозлар сони бўйича дунёнинг етакчи рақамли банклари				
Т/р	Банк	Она компания	Банк жойлашган мамлакат	Мижозлар сони (млн. киши)
1	ING Diba	ING Group	Германия	8,5
2	Capital One360	CapitalOneFinancial	АҚШ	7,8
3	USAABank	USAA	АҚШ	7
4	FNBO Direct	FirstNationalNebraska	АҚШ	6
5	RakutenBank	Rakuten	Япония	5
6	TinkoffBank		Россия	5
7	TIAA Direct	TIAA-CREF TrustCompany	АҚШ	3,9
8	DiscoverBank	DiscoverFinancialServices	АҚШ	3,5
9	AliorBank		Польша	3
10	DKB AG		Германия	3

Манба: *Frost&Sullivan*

Боши 5-бетда.

Камчиликлар сирасига қуйдагиларни киритишимиз мумкин:

– маълумотни қидириш узоқ вақт талаб қилиши;

– ишлаш тезлиги телефон ва бошқа алоқа линияларининг сифатига ҳамда уларнинг иш юкламасига боғлиқ;

– “ахборот шовқини” (кераксиз ахборот) даражасининг юқорилиги ишлашга халақит беради, муҳим маълумотларни кўриб чиқишни қийинлаштиради ва жараёни секинлаштиради;

– деярли барча муҳим маълумотлар учун муайян ҳақ тўланади.

Айрим янгиликлар истеъмолчининг онлайн банк хизматларига бўлган муносабатига ижобий таъсир кўрсатади. Масалан, юқори тезликдаги интернетга кириш ке-

йилда ер юзининг 3 миллиард аҳолиси смартфон ва компютерлар орқали банк хизматларидан фойдаланади. Таҳлилчилар ўтказган тадқиқотлари натижаси шуни кўрсатмоқдаки, бугунги кунда рақамли трансформациялаш борасида BancoSantander, Bank of America, Barclays, BBVA, BNP Paribas, Citi, HSBC, JP Morgan Chase, RBS, Société Générale, UniCredit ва Wells Fargo каби банклар катта муваффақиятга эришганлар.

Bank of America хизмат кўрсатувчи ходимларсиз биринчи банк филиалларини синовдан ўтказди. Улар фақат банкоматлар ва банк ходимлари билан видеоконференц алоқа учун махсус хоналар билан жиҳозланган (агар баъзи маълумотларни шахсан муҳокама қилиш керак бўлса). Аввалига банк мижозларнинг бундай мини-фили-

риш, электрон тўлов технологияларини ривожлантириш, таҳлидан фойдаланиш ва булутли технологияларга ўтиш ҳисобланади.

Мазкур тенденциялар борасида қисқача тўхталиб ўтамыз.

1) бэк-офис операцияларини рақамлаштириш харажатларни камайтириш ва маҳсулот таннархини камайтириш, уларни ишга тушириш ва ўзгартиришни тезлаштириш, шунингдек, мижозлар тажрибасини яхшилаш ҳамда ҳуқуқий талабларга риоя қилишни осонлаштириш имконини беради.

Германияда жойлашган Commerzbank Global Payment Plus онлайн иловасини ишга туширди, мазкур илова корпоратив мижозлар ягона дастур орқали барча банк ҳисоб рақамларини бошқаришга ёрдам беради.

2) операцион жараёнларни автоматлаштириш турли хил хатоликларни тезроқ аниқлашга, қалбаки операциялардан зарарни камайтиришга ва сарф-харажатларни

тежашга ёрдам беради. Катта маълумотлар базасидан фойдаланган ҳолда, такрорланиб турувчи операцияларни автоматлаштириш орқали ҳозирданоқ, 25 фоиз самарага эришилди. Кредит шартномаси маълумотларини ўзгартирувчи ва сониялар ичида текширишни амалга оширувчи дастур JPMorgan томонидан ишга туширилди. COIN (contract intelligence) банкка банк амалиётларини қўлда бажариш жараёнида вужудга келиши мумкин бўлган хатолар сонини камайтириш имконини беради.

3) технологиядаги муҳим ўзгаришлар банкларни корпоратив тўлов тизимини рақамлаштиришга сармоя киритишга мажбур қилмоқда. Асосий эътибор корпоратив тўловларни стандартлаштириш, уларни кўпроқ тарзда “ақлли” қайта ишлаш, реал вақт тизимида тўловларнинг мослашувчанлигини таъминлашга қаратилган.

4) истиқболли таҳлидан фойдаланиш кредит скорингини амалга ошириш, харажатларни камайтириш ва кредитлаш рента-

ва “Нумо” тўлов тизимининг 2019 йилнинг апрель ойидан бошлаб ишга туширилиши бўлди.

Мазкур чакана тўлов тизимининг ишга туширилиши банк карталарига асосланган чакана тўлов хизматларини кўрсатиш соҳасида рақобат муҳитининг шаклланишига, иқтисодиётда нақд пулсиз ҳисоб-китоблар қўламининг сезиларли даражада ошишига ҳамда банк карталарига асосланган чакана тўлов тизимлари фаолияти билан боғлиқ хатарларнинг камайишига хизмат қилмоқда.

2019 йил давомида Марказий банк томонидан тижорат банклари билан ҳамкорликда республиканинг барча ҳудудларида “Нумо” тўлов тизимида ишловчи 1 650 дондан ортиқ банкоматлар ҳамда қарийб 178 минг дона терминаллар ўрнатилиши таъминланди.

Тижорат банклари томонидан 2019 йилнинг якуни бўйича жами 2,5 млн.дан зиёд “Нумо” тўлов тизими банк карталари муомалага чиқарилган бўлиб, ушбу банк карталарига 512 млрд. сўмдан ортиқ маблағлар кирим қилинди.

“Нумо” тизими банкоматлари тармоғида 2019 йилнинг август ойидан VISA халқаро банк карталарига, октябрь ойидан бошлаб эса Mastercard халқаро банк карталарига хизмат кўрсатиш амалиётлари жорий этилди. Шунингдек, “Нумо” тизими терминаллари тармоғида 2019 йилнинг декабрь ойидан бошлаб Mastercard ва VISA халқаро банк карталарига хизмат кўрсатиш амалиётлари жорий қилинди.

Бу эса, ўз навбатида, мамлакат аҳолиси, чет эллик меҳмонлар ва сайёҳлар учун ўзининг халқаро банк карталари (Mastercard ва Visa) орқали мамлакатимиз ҳудудида савдо ва хизмат кўрсатиш объектидаги терминаллар орқали тўғридан-тўғри, ҳеч қандай валюта айирбошлаш операцияларисиз, тўловларни амалга ошириш имкониятини яратмоқда.

“Нумо” тўлов тизимининг ишга туширилиши аҳоли учун бугунги кунда оммабоплиги жадал ошиб бораётган “контактсиз” тўловларни амалга оширишга кенг

Рақамли иқтисодиёт ва рақамли банклар

ракли маълумотларни тезроқ олиш ва шу тариқа потенциал мижозлар учун электрон банк хизматлари қийматини ошириш имконини беради.

Янги такомиллаштирилган қидирув тизимларининг жорий этилиши, банк маҳсулотлари ва хизматларининг кенгайтирилган ассортименти, жумладан, мослаштирилган (аниқ фойдаланувчилар учун мўлжалланган) ва барча молиявий хизматлар учун рақобатбардош нархлар, электрон банк хизматларининг тарқалиши нархларнинг пасайишига ва харажатларнинг камайишига олиб келади.

Рақамли банкни яратиш – бу маҳсулотни бозорга олиб чиқиш тақлифларни шахсийлаштириш имконини тақдим этувчи янги ташкилий маданият, мослашувчан ИТ ечимлар ва жараёнларни оптималлаштиришдир. Рақамлаштириш вазибалари янги рақамли иқтисодиётнинг муаммоларига жавоб бера оладиган ягона банк платформасида атрофида амалга ошади Бугунги кунда банклар рақамли банк бизнес моделини ишлаб чиқишга катта сармоя киритмоқда.

Анъанавий банклардан рақамли банкларга ўтиш ва мижозлар эҳтиёжларини чуқур ўрганиш – бу тенденция иқтисодий форумлар ва конференцияларда халқаро мунозаралар дастурларида мустаҳкам ўрин олган.

Ҳозирда фаолият кўрсатаётган мавжуд рақамли банклар рақамли каналлар ёрдамида рақамли кўринишда ўз маҳсулотлари ва хизматларини тақлиф қилмоқдалар. Бундай банкнинг инфратузилмаси рақамли алоқа учун мослаштирилган бўлиб, технологияларни тез ўзгартиришга тайёр. Бундай банклар сони ортиб бормоқда, бу ҳолат аниқс, ўз офис ва ваколатхоналари мавжуд бўлмаган банкларда яққол кўзга ташланмоқда. Улар ўз мижозларининг одатларини ўрганиш, кенг қўламли хизматларни, шунингдек, қўшимча молиявий бўлмаган хизматларни тақлиф қилишга кўпроқ ҳаракат қилишяпти. Янги рақамли ечимларнинг асосида банклар хизматларнинг оммабоплиги ва мослашувчанлиги, тўлиқ функционалиги, фойдаланиш қулайлиги ва хавфсизлигини таъминлайди.

Бугунги кунда ёш авлод ишчи кучининг 60 фоизини ташкил этади. Бу авлод Интернет смартфонлар билан биргаликда улғайган авлоддир, улар Google, Apple, Facebook ва Amazonдан олдинги даврни эслай олмадилар. Бу ёшларнинг 33 фоизи банклар умуман керак эмас деб ҳисоблашади. Ёшларнинг 75 фоизи Google ва Amazon молиявий хизматларидан фойдаланишни яхшироқ деб ҳисоблайди.

Juniper ҳисоб-китобларига кўра, 2021

алларга бўлган таъсир реакциясини синовдан ўтказди, келажакда банкларнинг робо-банкнингга ўтиш эҳтимоли жуда катта.

6,5 миллион мобиль илова фойдаланувчиларига эга бўлган Barclays (уларнинг ҳар бири ойига ўртача 26 марта тизимга киради), Facebookда яна бир рақамли хизмат канални очишни режалаштирмоқда.

BNP Paribas рақамли трансформациялашни амалга ошириш борасида 3 миллиард евро сарфлашга қарор қилди. Мижозларга хизмат кўрсатишни рақамли каналларга алмаштириш банкка Франциядаги чакана филиаллар сонини 10 фоизга камайтириш имконини бери.

Интернет, сунъий ақл, мобил ечимлар ва ижтимоий тармоқларни ривожлантириш, рақамли технологиялар пойгасига кириш ва ақлли рақамли дунёда ўз рақобатбардошлигини сақлаб қолишга ёрдам бериш йўлларини яратади.

Видео интеграция суғурта компанияси учун воқеа натижасида етказилган зарар ҳақида ҳисоботларни тақдим тартибини соддалаштириш ёки минимал харажатлар билан фойдаланувчи ва банкомат ўртасидаги ўзаро алоқа жараёнларини мақбуллаштириш имконини беради. Молиявий хизмат кўрсатувчиларнинг 80 фоизи видео-банкнинг мижозлар тажрибасини яхшилайдиган ва харажатларни камайтирадиган восита деб ҳисоблайдилар.

Чат-ботлар ва виртуал ёрдамчиларидан фойдаланиш ҳар қандай мавзуда мижозлар билан ўзаро мулоқот қилиш, уларга шахсий тақлиф ва тавсияларни тақдим қилиш имконини беради. Мутахассисларнинг фикрича, Европа молия институтлари чат-бот каби ечимлар ёрдамида иш жараёнларини автоматлаштириш орқали 90 фоизгача харажатларни тежашга эришишлари мумкин.

Сунъий интеллект ёрдамида робот-маслаҳатчилардан фойдаланиш банкларга барча масалалар бўйича маслаҳат хизматлари кўрсатувчи интеллектуал механизмни яратиш имконини беради. Бунга барча мижозлар тўғрисидаги маълумотларни ўзидан мужассамлаштирган очиқ интеграциялашган муҳитни яратиш орқали эришилади.

2017 йилда Gartner компанияси 2020 йилга бориб, тахминан 100 миллион киши виртуал реалликда харидларни амалга оширишини башорат қилган бўлса, пандемия шароитида бу кўрсаткич бир неча баробарга ошганлиги борасида бемалол хулоса қилишимиз мумкин бўлади. Авауа маълумотларига кўра, банк хизматлари борасида ҳам келгусида виртуал реаллик муҳим ўрин эгаллаб боради.

Банкни рақамлаштиришнинг асосий тенденциялари бэк-офис операциялари ва операцион жараёнларни автоматлашти-



Инновацияларнинг жадаллашиши шароитида жаҳонда рақамли иқтисодиётнинг ривожланиши.

Манба: интернет маълумотлари асосида тузилган.

беллигини ошириш, рискларни бошқариш ўтказиш имконини беради.

Банклар фаолиятида рақамли технологиялардан самарали фойдаланиш борасида амалга оширилган энг муҳим ишлардан бири, шубҳасиз, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2018 йил 19 сентябрдаги “Миллий тўлов тизимини ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги ПҚ–3945-қарорида асосан ташкил этилган Миллий банклараро процессинг маркази

имкониятлар яратмоқда.

Жумладан, ҳисобот йилида “Нумо” тўлов тизими имкониятларидан жамоат транспортда тўловларни амалга оширишда фойдаланишни йўлга қўйиш мақсадида Тошкент шаҳри метрополитенида йўл ҳақини тўлашнинг “контактсиз” тизими жорий қилинди.

(Давоми кейинги сонларда)

Акмал АБДУВОҲИДОВ

Гулистон давлат университети катта ўқитувчиси.

Прочность основ демократического государства, его конституционного строя в немалой степени определяется наличием гражданского общества, его способностью к выполнению функций социального контроля, самоорганизации, подготовки новых поколений социально активных граждан, высококвалифицированных молодых специалистов.

Правовое воспитание – целенаправленный процесс воздействия на сознание людей с целью формирования высокого уровня правовой культуры. Основным средством повышения уровня правовой культуры и правосознания молодежи является правовое воспитание, которое выступает инструментом духовного воспитания личности. И именно поэтому проблема правового воспитания сегодня так актуальна. Об этом в беседе с нашим корреспондентом, а также о том, что правовая культура отражает уровень цивилизованности общества, говорит председатель Совета по науке и инновациям Ташкентского филиала РЭУ им. Г.В. Плеханова, профессор Нодиры ЗОКИРОВА.

– Нодиры Каландаровна, какие наиболее эффективные средства необходимы сегодня для формирования правовой культуры общества, в первую очередь у молодежи?

– Я думаю, прежде всего необходимо четкое понимание того, что правовая культура – это достаточное знание людьми правовых норм, их правовая грамотность, умение пользоваться законами на практике, внутренняя потребность к соблюдению социально-правовой активности и соблюдение законов. Средствами формирования правовой культуры являются пропаганда права, развитие у граждан юридических знаний, практическое укрепление законности, наличие сильной юридической науки, совершенствование системы правовых актов, которые до-

несколько способов внешнего правового воспитательного воздействия, которые помогают реализовать задачу правового воспитания. Наиболее действенная форма правового воспитания это образование. В данном случае именно правовое образование подразумевает способ внешнего выражения и организации передачи теоретического правового материала объекту воспитания. Однако успех правового образования будет зависеть не только от удачно выбранного наставником способа передачи правового материала, но и от внутренней переработки личностью внешних воздействий.

Огромная роль в воспитании правового образования отведена средствам массовой информации. Пропаганда права средствами массовой информации – это пресса, журналы, радио и телевидение, а на современном этапе это, конечно, интернет. Данной форме характерен массовый, наиболее обширный охват аудитории, использование различных рубрик, тематических бесед и репортажей. Правовая пропаганда в средствах массовой информации является одним из эффективных средств формирования правового сознания молодежи. При этом ее содержание должно наиболее полно соответствовать как потребности общества в широкой политико-правовой ориентации индивидов, социальных групп, так и запросам, потребностям, интересам граждан. Для эффективного осуществления правовой пропаганды очень важно знать, какие цели обращения к юридической информации доминируют в правосознании молодежных групп.

Следующий способ – устная правовая пропаганда, это есть то, чем занимается современный преподаватель, – лекции, беседы, консультации, вечера вопросов и ответов, циклы лекций и лектории. Охват аудитории здесь меньше, зато имеются возможности непосредственно связаться со слушателями, сразу же получить ответ на интересующий



видуальных позициях молодого человека, в его отношении к этим факторам, а также в практической реализации этого личностного отношения в его действиях и поступках. Процесс осознания и оценки личностью своих общественных интересов, выраженных в праве, может быть весьма длительным по времени. Более того, интересы могут быть осознаны неточно, неполно, на разных уровнях.

До конца не осознанный интерес может привести к ложной постановке цели, порочным методам ее достижения и даже к правонарушениям и преступлениям. Поэтому важным идеологическим фактором правового воспитания молодежи является разъяснение молодым людям на конкретном примере идеи сочетания в правовых актах общественных и личных интересов. Я твердо убеждена, чем больше в своих общественных отношениях молодые люди будут руководствоваться не узколичными интересами, а интересами общества, требованиями правовых и моральных норм, тем выше будет уровень их сознательности, будут вырабатываться привычки, убеждения соблюдать закон, а также нетерпимое отношение к другим нарушителям предписаний законов. А от того как эта проблема будет решаться, зависит, станет ли наша страна правовым государством. Правовое воспитание следует рассматривать как весьма емкий и многообразный процесс, содержанием которого, прежде всего, является правовое просвещение и обучение основам права, а также формирование правового сознания и правового поведения. При осуществлении правового воспитания необходимо помнить и понимать, что молодежь – это та социальная группа, которая в силу своей природы постоянно совершает движения вперед ко всему новому и неизученному, поэтому способствуя этому процессу, следует опираться на уже имеющиеся у молодежи правовые знания и убеждения, правовой опыт и навыки. Результаты правового воспитания зависят от того, насколько продуманно, целеустремленно, комплексно ведется весь воспитательный процесс. Сегодня качественное образование, а также правовое воспитание молодежи – это путь к обновлению Узбекистана.

– Ваше мнение по вопросу интеграции в образовательной сфере?

– Интеграция отечественного образования в мировое образовательное пространство требует изучения общих основ социального взаимодействия в зарубежных странах, накопленного ими опыта организации гражданского воспитания, поиска путей, способов использования его в отечественной системе образования. Обращение к зарубежному опыту важно не для механического заимствования тех или иных общественных доктрин и педагогических парадигм, а прежде всего для стимулирования естественных процессов взаимообогащения духовных ценностей разных народов, которые при всех своих различиях оказывают и будут оказывать в будущем огромное влияние на развитие человеческой цивилизации в целом. Это предполагает научное обоснование педагогической целесообразности внедрения достижений зарубежного опыта в отечественную педагогическую практику, допустимых пределов ориентации на зарубежные социальные и духовно-нравственные ценности; выявление соотношения общего и особенного в интеграции зарубежного и отечественного опыта. Мы, нынешние представители образовательной отрасли Узбекистана, находимся на важном демографическом рубеже, совсем скоро, в течение следующих двух десятилетий, наши дети и молодые люди станут самой большой интеллектуальной и рабочей силой в истории Узбекистана. Но каким бы технически усовершенствованным ни стал мир, в котором мы живем, основным и самым действенным инструментом воспитания молодежи были и останутся наш опыт, наша компетенция и наша душа.

Беседовал Джамалбек ЗАУРБЕКОВ.

Знание – сила и защита человека

стигаются благодаря наличию в государстве демократичной, эффективной конституции и высокому правовому и технико-юридическому качеству законов и подзаконных актов. Безусловно, наиболее благодатной почвой для правового воспитания является молодежь, так как именно эта социальная группа является наиболее активной частью общества, за которой стоит реальная сила, способная оказывать воздействие на общество в целом. Кроме того, молодость – это тот период жизни человека, который максимально благоприятен для обучения и интеллектуальных поисков.

Для современного этапа развития образования в мире характерно повышение внимания к вопросам воспитания гражданина, формирования системы его ценностей и отношений, адекватных многонациональному обществу. Для увеличения правовой культуры важное значение имеют меры по правовому воспитанию молодежи. Об этом писал когда-то Т. Рузвельт, 26-й президент США: «Дать образование и не внушить моральных принципов – значит воспитать еще одну угрозу обществу».

Необходимость воспитания у молодежи правосознания напрямую связана с повышением культуры общества, уважения личности, соблюдения свобод и прав человека, движение к достижению справедливости и т.д. Особым в процессе правового воспитания является соотношение свободы человека и законности. Законность и демократия отличаются от произвола – анархии, представляя собой взаимоисключающие явления. А именно реализация разумных потребностей и интересов, т.е. свободы человека, ни в коем случае не должна ущемлять интересы государства, прав других людей и всего общества в целом. В настоящее время правовое воздействие на молодежь нашей страны прежде всего связано с введением инновационных направлений в деятельности государственных органов – это национальные проекты, реформы в законодательной системе, включая образовательную систему и многое другое.

– От чего зависит эффективность правового воспитания?

– Люди стремятся все больше знать свои права и тем самым чувствовать себя увереннее в нашем обществе. Здесь надо в первую очередь определить для себя, я имею в виду педагога, поставленную задачу. Задача правового воспитания молодежи состоит в усвоении каждым молодым человеком основных принципов и направленности правовых норм, в выработке правильной правовой ориентации, в приобретении не только знаний основ законодательства, но и в формировании глубокого уважения к праву, превращающегося в личное убеждение, потребность и привычку соблюдать закон. Существует

вопрос, обменяться мнениями и вступить в дискуссию. Именно такое мероприятие было проведено в нашем филиале Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова на тему «Прокурор и молодежь», участниками которого стали не только наши студенты, но и учащиеся Мирзо-Улугбекского района. На встречу, которая прошла в формате открытого диалога, были приглашены руководители органов прокуратуры г. Ташкента, представители общественности. О том, с какой ответственностью откликнулись руководители правоохранительных органов и общественных организаций Ташкента на наше приглашение принять участие в мероприятии, свидетельствовало наличие должностных людей высокого уровня. Во встрече с молодежью принимали участие представители прокуратуры города Ташкента и Мирзо-Улугбекского района столицы, руководитель районного отделения Народной приемной при Президенте Республики Узбекистан, руководитель отдела развития спорта и физической культуры, руководитель Мирзо-Улугбекского отделения Агентства по делам молодежи и другие. Представители правоохранительных органов и общественности говорили с молодыми людьми о самом насущном, о том, что их интересует, спрашивали о проблемах и отвечали на многочисленные вопросы. Было особо отмечено, что нынешняя молодежь республики является тем поколением, которое выведет Узбекистан на новый уровень социально-экономического развития, способным обеспечить мир, социальную справедливость и толерантность.

– Насколько необходимо для молодого человека знание своих прав и обязанностей и как повысить уровень правового воспитания в современном обществе?

– Правовое воспитание – это сложный воспитательный процесс, призванный формировать правосознание и правовую ответственность. Выбор форм и методов правового воспитания зависит от конкретных целей, содержания и объема знаний, которые необходимы молодежи, от условий в которых проводится воспитание, от времени выделенного для него. У людей, вступающих во взрослую жизнь, часто возникают проблемы из-за того, что они недостаточно хорошо владеют знаниями о своих правах, правах других людей, а также об обязанностях и ответственности. Например, начинающий предприниматель может понести убытки из-за того, что не всё знает о правах потребителей, порою он может чего-то недополучить из-за низкого уровня знаний о правах и обязанностях. Незнание прав делает их уязвимыми в современном мире, где, к сожалению, есть место преступности. Личность молодого человека – это субъект отражающий воздействие внешнего мира. Однако данное воздействие приобретает свою значимость только тогда, когда они преомяются в инди-

Ускоренная реализация совместного проекта

Посольством нашей страны в Республике Корея в Корейско-узбекском бизнес-центре в городе Инчон организована видеоконференц-связь между первым заместителем министра инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан Лазимом Кудратовым, председателем компании Shindong Resources, председателем Корейско-узбекской бизнес-ассоциации Кимом Ёнгом Гу и заместителем председателя данной ассоциации Кимом Чангом Кеоном.

Во встрече принимали участие представители министерства энергетики, Государственного комитета по геологии и минеральным ресурсам, хокимията Навоийской области, глава представительства Корейско-узбекской бизнес-ассоциации в Узбекистане Юн Жон Сок и другие. На переговорах рассмотрены вопросы, связанные с ускорением реализации проекта по разработке месторождения металлических руд на

участке «Саутбай» в Навоийской области.

Представители Южной Кореи сказали о завершении технико-экономического обоснования проекта, которое будет направлено узбекской стороне для рассмотрения, оценки его эффективности и окупаемости. Данный важный для Узбекистана инвестиционный проект предусматривает создание полноценного кластера по добыче и переработке металлургического сырья и производству экспортноориентированной продукции с высокой добавленной стоимостью. Выражена готовность привлечь в данный кластер ведущих южнокорейских компаний.

Сторонами согласованы совместные шаги по реализации мероприятий, направленных на обеспечение проекта внешней инфраструктурой, а также рассмотрены ставки налога за пользование недрами. Узбекская сторона высказала готовность оказать всяческое содействие в успешной реализации проекта и его продвижении для развития промышленности страны.

Международное сотрудничество

На Бухарский НПЗ прибыли специалисты корейской компании SKE&C. В рамках проекта модернизации Бухарского НПЗ компания SKE&C планирует проведение исследования площадки проекта в октябре-ноябре 2020 года.

SK E&C – корейская строительная компания, предоставляющая комплексные строительные услуги для электростанций, гражданской инфраструктуры, архитектуры и жилищного строительства в Южной Корее и за рубежом. Во время встречи международных специалистов проведено рабочее совещание, в ходе которого были обсуждены вопросы, связанные с реализацией проекта модернизации и реконструкции Бухарского НПЗ. Специалистами АО «Узбекнефтегаз» и Бухарского НПЗ изучены вопросы касательно оплаты по договорным обязательствам с компанией SKE&C, а также вопрос

по заключению соглашения о конфиденциальности (NDA) между компаниями UOP и Ахенс о предоставлении технических данных по установке гидроочистки газойля.

Компанией SKE&C поставлен вопрос о посещении специалистов Бухарского НПЗ головного офиса компании SKE&C в г. Сеуле (Южная Корея) для совместной работы по ускорению реализации проекта. Определены направления (КИПиА, механика, строительство, проектирование и технология), необходимые для решения вопросов по проекту модернизации и реконструкции предприятия.

Птицеводство по новейшим технологиям

Посол Узбекистана обсудил перспективные направления сотрудничества с руководством ведущего нидерландского производителя оборудования для птицеводства. Состоялись переговоры в формате видеоконференц-связи посла Узбекистана в странах Бенилюкс с региональным директором по продажам компании Vencomatic Group (Нидерланды) Паоло Экономом.

Компания Vencomatic Group была создана в 1983 году и на сегодняшний день является одним из лидеров нидерландского рынка по производству полного спектра оборудования для птицеводства, предназначенных для разведения всех видов домашних птиц. Компания имеет представительства в Бразилии, Китае, Испании, Малайзии, Франции и США. Ежегодный оборот составляет около 100 миллионов евро.

Представитель нидерландской компании сообщил, что принимал участие в миссии нидерландских руководителей и представителей сельхозкомпаний в Узбекистан в марте 2019 года. По его словам, в ходе визита он убедился в значительном потенциале сферы птицеводства в Узбекистане, которая демонстрирует стремительные темпы развития за последние годы. «В этой связи Vencomatic Group заин-

тересована во вхождении на узбекский рынок со своей продукцией», – сказал он.

Отмечено, что компания внимательно изучает тенденции и особенности узбекского рынка, а также существующие в стране бизнес-модели управления птицеводством. Как он отметил, по мере накопления необходимой информации компания примет решение по стратегии вхождения в рынок республики. «Мы хотели бы установить взаимодействие с представителями государственного и частного сектора Узбекистана в целях обсуждения возможности сотрудничества», – отметил региональный директор Vencomatic Group. – Считаем, что наши технологии могли бы быть востребованы в регионах республики, заинтересованных в разведении индейки, а именно в Республике Каракалпакстан».

Опубликован уникальный справочник

Агентство США по международному развитию (USAID) опубликовало Справочник экспортеров плодоовощной продукции из стран Центральной Азии для распространения подробной информации среди потенциальных покупателей по всему миру.



Более 120 экспортеров плодоовощной продукции из Казахстана, Кыргызской Республики, Таджикистана, Туркменистана и Узбекистана перечислены в справочнике, который включает детальную информацию об их продукции (по категориям), брендах, каналах сбыта и контактную информацию. Справочник содержит специальный раздел, где читатель может ознакомиться с расчетом стоимости транспортировки и времени перевозки для доставки плодоовощной продукции из Центральной Азии на ключевые экспортные рынки.

Производители из Центральной Азии веками выращивают и продают широкий ассортимент фруктов и овощей. Многие из них теперь готовы расширить свой рынок сбыта за пределы региона. Справочник разработан проектом USAID по конкурен-

тоспособности, торговле и созданию рабочих мест в качестве практического каталога для демонстрации центральноазиатских производителей, переработчиков и торговых компаний, желающих и готовых экспортировать, а также перечень плодоовощной продукции для новых рынков за пределами региона. Справочник предназначен для импортеров, дистрибьюторов, розничных покупателей и организаторов международных выставок.

Для повышения осведомленности экспортеров плодоовощной продукции из Центральной Азии обо всех этапах экспорта USAID разработал специальное руководство, в котором описаны шаги для выхода на экспортные рынки. Руководство по экспорту также включает рекомендации по исследованию рынка, информации о мировых стандартах, ценообразовании, продвижении, упаковке продукции, также о международных выставках, так как владение такой информацией значительно повышает шансы на успешный экспорт.

Обе публикации помогут экспортерам плодоовощной продукции из Центральной Азии повысить конкурентоспособность и диверсифицировать зависимость от традиционных рынков, ориентируясь на новые направления экспорта.

Посольством Узбекистана в Малайзии в целях расширения экспортных поставок узбекской текстильной продукции на малайзийский рынок организованы переговоры через видеосвязь с директором малайзийской компании CSW Marketing Ричардом Чи.

Обсуждены вопросы расширения экспорта

В переговорах от узбекской стороны приняли участие представители Агентства по маркетингу и рекламе текстильной продукции при ассоциации «Узтекстильпром» и 10 частных отечественных компаний-экспортеров текстильной продукции.

Основанная в 1990 году компания CSW Marketing занимается торговлей высококачественной текстильной продукцией, в том числе полотнами и готовыми изделиями. Предприятие имеет опыт работы в данном направлении во всех странах Юго-Восточной Азии и КНР. Компания также поставляет текстильное полотно для производственных нужд промышленных предприятий.

В ходе мероприятия сделана презентация об экспортном потенциале текстильной отрасли Узбекистана, поддержке производителей и опыте сотрудничества с зарубежными партнерами, в том числе в период пандемии. Также представлена информация о созданных в республике современных производственных мощностях с применением новейших технологий по производству высококачественной готовой продукции.

Директор компании CSW Marketing Ричард Чи высоко оценил проводимые в республике реформы, нацеленные на увеличение доли готовых швейных изделий в экспорте продукции легкой промышленности и кластерный подход производства хлопково-текстильной продукции с внедрением водосберегающих и энергоэффективных технологий.

Малайзийской стороной выражена готовность к налаживанию сотрудничества с узбекскими предприятиями-экспортерами текстильной продукции для организации экспорта их продукции под брендами «Uztextile» и «Made in Uzbekistan» в Малайзию, а также дальнейшего продвижения данных изделий на рынки других стран Юго-Восточной Азии. По итогам мероприятия достигнута договоренность по направлению вышеуказанным агентством коммерческих предложений для рассмотрения возможности подписания экспортных контрактов о поставке в Малайзию текстильной продукции.

Д. ТУРСУНОВА.

Таъсисчи
“Бизнес-Daily
Медиа”
ноширлик уйи МЧЖ
Бош директор в.в.б.
У. ПУЛАТОВ
Манзил: 100000, Тошкент шаҳри,
Амир Темури кўчаси, 6-уй.

Бирлашган тахририят
А. АБДУЖАББАРОВ
(Бош муҳаррир).
2013 йил 12 апрелда Ўзбекистон Матбуот ва ахборот агентлигида
0064-сон билан қайта рўйхатдан ўтган.
Бичими – А-3, ҳажми – 2 босма табоқ.
Буюртма: Г – 1002. А-1000. Нашр кўрсаткичи: якка тартибдаги
обуналилар учун – 160, ташкилотлар учун – 161.
“Шарқ” НМАК босмахонасида чоп этилади.
Босмахона манзили: Тошкент шаҳри, Буюк Турон кўчаси, 41.

Телефонлар
Қабулхона – 71 259-21-45
Бош муҳаррир – 71 259-21-98
Котибият – 71 259-22-05
Бухгалтерия – 71 259-21-45
Реклама ва
эълолар бўлими – 71 259-22-06
E-mail: info@biznes-daily.uz
Газета 1994 йил 31 августдан
чиқа бошлаган.
Сотувда келишилган нархда.

© Biznes Daily “Биржа”дан кўчириб босиб фақат
“Бизнес-Daily Медиа” НУМЧЖ рухсати билан амалга оширилади.
Газета жамият матбаа бўлимида терида ва саҳифалари.
© Biznes Daily “Биржа” оригинал макети.
© Тижорат материали.

Навбатчи муҳаррир: А. Арсланов.
Навбатчи: А. Хатамов.

График бўйича топшириш вақти: 20:30
ЎзА якуни:
Босмахонага топширилади: 22:15
Теришга топшириш вақти: 15:00

