№ 10-11, 2012

Биржа Эксперт

ХУСУСИЙЛАШТИРИШ МОЛИЯ ҚИММАТЛИ ҚОҒОЗЛАР ИЛМИЙ АМАЛИЁТ



УШБУ СОН МАВЗУСИ:

Акциядорлик жамиятларининг иқтисодий йўналиши ва хусусиятлари

18

ТЕМА НОМЕРА:

Финансовый механизм поддержки инновационного развития предприятий сферы туризма

46

ПРИВАТИЗАЦИЯ ФИНАНСЫ ЦЕННЫЕ БУМАГИ НАУЧНАЯ ПРАКТИКА

22 Импорт операцияларида имтиёзлар ҳисобини такомиллаштириш

33 Баркамол авлод ва мустаҳкам оила – мамлакат ривожида ҳал қилувчи куч

На пути создания инновационной экономики 37

Современные подходы к анализу сущности и роли малого бизнеса в макроэкономической среде 58

ВНИМАНИЕ!

Согласно постановлению Президиума Высшей аттестационной комиссии при Кабинете Министров Республики Узбекистан №163/5 от 25 марта 2010 года, журнал «Биржа-Эксперт» внесен в реестр научных изданий Высшей аттестационной комиссии для докторских диссертаций.

Мундарижа

Таққос ва таҳлил
Ш. Бибутова, З. Ашуров. Кимё саноатида корпоратив бошқарувнинг ташкилий-иқтисодий ривожланиш хусусиятлари **3**

Бозор тамойиллари
Б. Дўсматов. Саноат корхоналарида инновацион ривожлантиришни шакллантириш асослари **8**

Нуқтаи назар
Б. Маҳсудов. Бошқарув ҳисоби низомини ишлаб чиқиш замон талаби **11**

Ҳисоб-китоб
Ф. Абдусалямов. Тадбиркорликда рисклар ва унинг хусусиятлари **14**

Ислоҳот
С. Искандаров. Турли мулкчилик ва хўжалик юритиш шакллари шароитида иқтисодий муносабатларнинг ўрни ва аҳамияти **16**

Ресурс
Г. Абипова. Акциядорлик жамиятларининг иқтисодий йўналиши ва хусусиятлари **18**

Банк ва молия
Г. Турдиева. Кредит сиёсати ва уни амалга ошириш босқичлари **19**

Солиқ сиёсати
К. Ҳотамов. Импорт операцияларида имтиёзлар ҳисобини такомиллаштириш **22**

Соҳавий стратегия
Н. Сабиров, Ф.Исаев. Ўзбекистон чарм-пойабзал саноати экспорт салоҳиятини ошириш истиқболи **24**

Менежмент
И. Жаҳонгиров. Интернет компанияларни тузишда инвестицияларни жалб қилиш самарадорлигини баҳолаш усуллари **27**

Долзарб мавзу
Т. Тешабаев. Таълим муассасаларида ахборот технологияларидан фойдаланишнинг айрим масалалари **31**

Жамият
Г. Алимова. Баркамол авлод ва мустаҳкам оила – мамлакат ривожида ҳал қилувчи куч **33**

Содержание

Реформа
Б. Турсунов, Э. Махмудов. На пути создания инновационной экономики **37**

Актуальная тема
А. Отеулиев. Следующий шаг государственной политики по поддержке субъектов малого бизнеса – Гарантийный фонд развития предпринимательства **41**

Туризм
Ш. Ибрагимов. Финансовый механизм поддержки инновационного развития предприятий сферы туризма **46**

Тема дня
Т. Агламова, Ш. Мадиев. Правовая защита частной собственности в Республике Узбекистан **49**

Инфраструктура
Ф. Сафаров, Д. Усманова. Разработка общих положений стратегии развития сервисных предприятий **52**

Кадровая политика
Ф. Заирова. Научно-методические основы повышения качества профессиональной подготовки кадров для инновационной деятельности **55**

Ресурсы
А. Югай. Современные подходы к анализу сущности и роли малого бизнеса в макроэкономической среде **58**

Взгляд
Л. Муталиева, М. Смыкова, Л. Байтенова. Формы и методы генерирования опыта развития гостиничного бизнеса России **61**

Биржа Эксперт

Биржа Эксперт

ИҚТИСОДИЙ ИЛМИЙ-АМАЛИЙ ОЙЛИК НАШР

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТАҲРИР КЕНГАШИ | РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

ТАҲРИР КЕНГАШИ РАИСИ | ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Қаландар АБДУРАҲМОНОВ
иқтисод фанлари доктори, профессор, РТФА академиги
доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН

ТАҲРИР КЕНГАШИ АЪЗОЛАРИ | ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Абдураҳим ВАҲОБОВ
иқтисод фанлари доктори, профессор
доктор экономических наук, профессор

Дилфуза РАҲИМОВА
иқтисод фанлари доктори, профессор
доктор экономических наук, профессор

Баҳодир ХОДИЕВ
иқтисод фанлари доктори, профессор
доктор экономических наук, профессор

Алишер ВАҲОБОВ
иқтисод фанлари доктори, профессор
доктор экономических наук, профессор

Шуҳрат ЮЛДАШЕВ
иқтисод фанлари доктори, профессор
доктор экономических наук, профессор

Зайниддин ХУДОЙБЕРДИЕВ
иқтисод фанлари доктори, профессор
доктор экономических наук, профессор

Эркин ГАДОЕВ
иқтисод фанлари номзоди, доцент
кандидат экономических наук, доцент

Шарофиддин ҲАЙДАРОВ
иқтисод фанлари номзоди, доцент
кандидат экономических наук, доцент

Аҳтам ДАЛИЕВ
иқтисод фанлари номзоди
кандидат экономических наук

Кимё саноатида корпоратив бошқарувнинг ташкилий-иқтисодий ривожланиш хусусиятлари



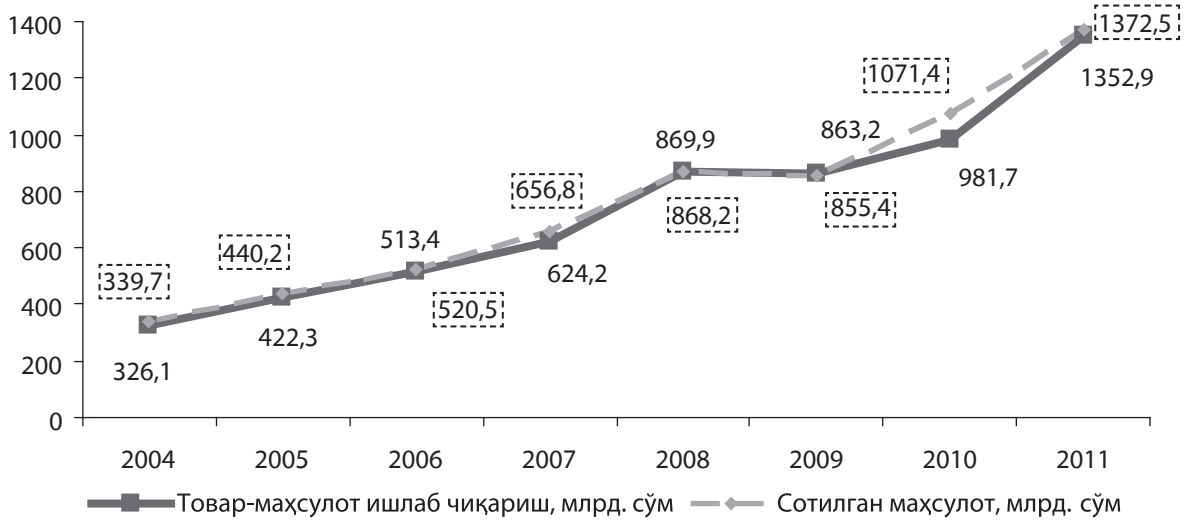
Ўзбекистон Республикасида кимё ва нефт-кимё саноати миллий иқтисодиётнинг устувор тармоқларидан бирига мансуб бўлиб, тармоқнинг ижтимоий ишлаб чиқаришдаги ўрнини характерлайдиган асосий кўрсаткичлари бўйича унинг иқтисодиётни ривожлантиришдаги таъсири ҳал қилувчи бўлиб ҳисобланади. Мамлакатимизда кимё саноатини ривожлантириш ҳозирги кун иқтисодий ислоҳотларини чуқурлаштириш босқичининг устувор вазифаси этиб белгиланган, чунки ушбу тармоқ республикамизнинг иқтисодий ҳамда экспорт салоҳиятини белгилаб берадиган тармоқларидан бири саналади.

Бугунги кунда кимё саноати иқтисодиётимизда ва экспорт таркибида ўзининг етакчи мавқеини мустаҳкамлаб бормоқда. Бинобарин, Президентимиз таъкидлаганларидек, “Бугунги кунда иқтисодиётимизнинг локомотивига айланган … кимё ва нефт-кимё саноати (9,4 фоиз) … 2011 йилда жадал суръатлар билан ривожланди”.1 Кимё саноатининг бундай ривожланишида кўп жиҳатдан тармоқ акциядорлик корхоналаридаги корпоратив бошқарув омили катта аҳамият касб этди. Шу боис, мамлакатимиз кимё саноати корхоналарида корпоратив бошқарувнинг ташкилий-иқтисодий ривожланиш хусусиятларини тадқиқ этиш ҳамда уни бугунги иқтисодиётни модернизациялаш шароитида такомиллаштириш муҳим ҳисобланади.

Ўзбекистон кимё саноатида корпоратив бошқарувни жорий этишда, аввалambor, тармоқ корпоратив тизимнинг шаклланиши ва ривожланиши муҳим аҳамият касб этди. Республикада кимё саноати корхоналарининг корпоратив тизими мамлакатда давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш, кимё корхоналарини акциядорлик жамиятларига айлантириш борасидаги ислоҳотлари натижасида шаклланиб келди. Даставвал, республикада кимё корхоналарида рақобатбардош маҳсулотларни яратиш ва ишлаб чиқаришни таъминлайдиган ягона илмий-техника ва инвестиция сиёсатини ўтказиш мақсадида 1994 йилда “Ўзкимёсаноат” уюшмаси ташкил этилди. Мазкур уюшма 1990-чи йилларда ташкил этилган Ўзбекистон кимё саноати давлат концерни (“Ўздавкимё” концерни) тугатилган ҳолда унинг ҳуқуқий ворислик функцияларини ўзига олди.

Кимё саноати корхоналарини бошқаришнинг янги корпоратив тузилмаси Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2001 йил 12 мартдаги 124-сонли “Кимё саноатини бошқариш тузилмасини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги қарорига мувофиқ “Ўзкимёсаноат” уюшмаси очиқ акциядорлик жамияти шаклидаги “Ўзкимёсаноат” давлат-акциядорлик компаниясига айлантирилди. Кейинчалик, кимё саноатининг корпоратив тузилмаси Вазирлар Маҳкамасининг 2004 йил 23 январдаги 33-сонли “Кимё саноати корхоналарини бошқариш тузилмасини такомиллаштириш ва қишлоқ хўжалигига агрокимё хизмати кўрсатишни яхшилаш чора-тадбирлари тўғрисида”ги қарори билан янги шаклга кир-

1-расм. Маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш динамикаси.



ди. Унга мувофиқ, "Ўзкимёсаноат" ДАК қайта ташкил этилиб, таркибига ушбу қарор билан тугатилган "Ўзқишлоқхўжаликкимё" ДАКнинг қишлоқ хўжалигини минерал ўғитлар ва бошқа кимёвий маҳсулотлар билан таъминловчи корхоналар бирлаштирилди. Натижада минерал ўғитлар ва ўсимликларни ҳимоя қилиш кимёвий воситаларини ишлаб чиқариш ва сотишнинг яхлит тузилмасини ўз ичига олган янги корпоратив тузилма барпо этилди.

Бугунги кунда, "Ўзкимёсаноат" ДАК Ўзбекистон Республикаси кимё корхоналарини бирлаштирувчи ва кимё тармоғи ривожининг умумий концепциясини ишлаб чиқиб, уни татбиқ этувчи такомиллашган корпоратив тизим бўлиб ҳисобланади. Компания энг йирик кимё корхоналарининг ишлаб чиқариш, инновация ва маркетинг сиёсатини юритади ва шу орқали кимё маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналар ҳамда республика иқтисодиётининг барқарор ривожланиши учун шароит яратади. Унинг таркибига 12 та йирик саноат корхоналари, қишлоқ хўжалигига кимё маҳсулотини етказиб берадиган 13 та ҳудудий дистрибьютерлик ташкилотлари, лойиҳа ва илмий-тадқиқот институтлари ҳамда бошқа хизмат кўрсатувчи субъектлар киради.

1-жадвал. Компанияда даромад кўрсаткичларининг 2009-2012 йилларда ўсиши.

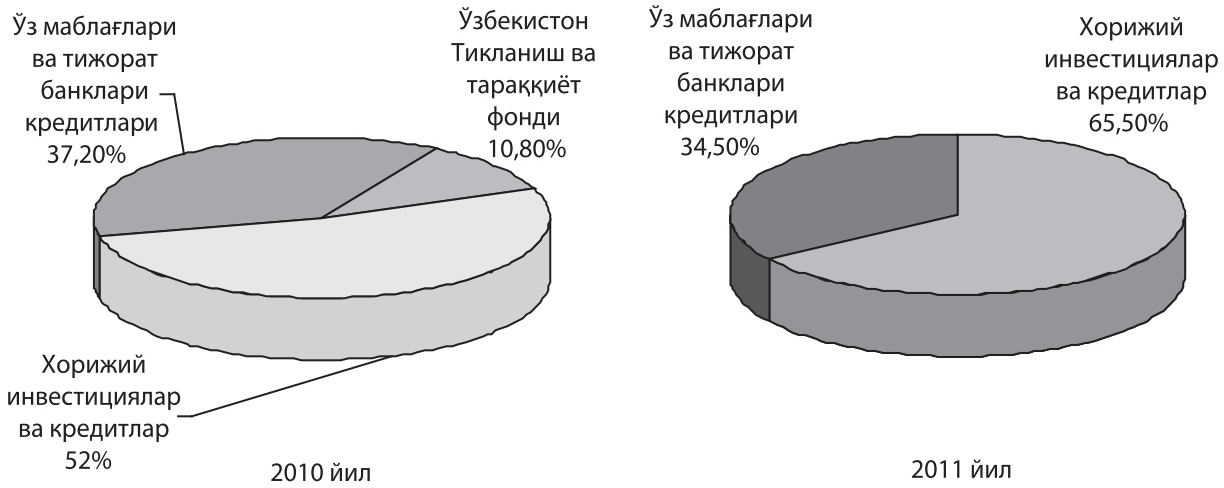
Даромад кўрсаткичлар	Йиллар			
	2009 (базис)	2010	2011	2012 (прогноз)
Жами тармоқ бўйича маҳсулот сотишдан даромаднинг ўсиши, базис йилга нисбатан, %	100	119,3	156,8	183,5
Жами тармоқ бўйича соф фойданинг ўсиши, базис йилга нисбатан, %.	100	202,6	285,6	345,1

"Ўзкимёсаноат" ДАКнинг корпоратив бошқарув тузилмаси Ўзбекистон Республикасининг корпоратив қонунчилиги асосида ташкил этилган бўлиб, унда Акциядорлар Умумий йиғилиши, Компания Кенгаши, Бошқарув каби бошқарув органлари, шунингдек, Тафтиш комиссияси, ички аудит хизмати каби назорат органлари фаолият юритади.

Кимё саноатида корпоратив бошқарувнинг ривожланиш хусусиятларини иқтисодий кўрсаткичлар таҳлили асосида кўриш мумкин. Охирги йилларда компанияда изчил корпоратив бошқарув олиб борилиши, тўғри корпоратив қарорлар қабул қилиниши натижасида саноат корхоналари томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмларининг ижобий ўсишига эришилди. Жумладан, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажмлари охирги саккиз йил ичида 4 баробарга ўсган. Албатта, бу давр оралиғида тенденциядаги 2009 йил натижалари жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози оқибатлари таъсирида кимё маҳсулотларининг баҳоси тушиб кетиши туфайли салбий томонга ўзгарганлигини кўрсатиб ўтиш лозим. Лекин шунга қарамасдан, тармоқда ўсиш суръатлари 2010 йилдан бошлаб тикланган (1-расм).

Тармоқнинг асосий маҳсулотлари таркибига киритиладиган минерал ўғитларни ишлаб чиқариш кимё саноатининг етакчи соҳаларидан бири ҳисобланади. Зарур миқдор ва ассортиментдаги азотли, фосфорли ва калийли ўғитлар, нафақат республика қишлоқ хўжалиги эҳтиёжларини қондиради, балки экспортга ҳам йўналтирилади. 2010 йилда минерал ўғитлар жами 1134,6 минг тонна, яъни ўтган йилга нисбатан 105,7 фоизга, сўнгги беш йил ичида эса 1,2 мартага ошган. Минерал

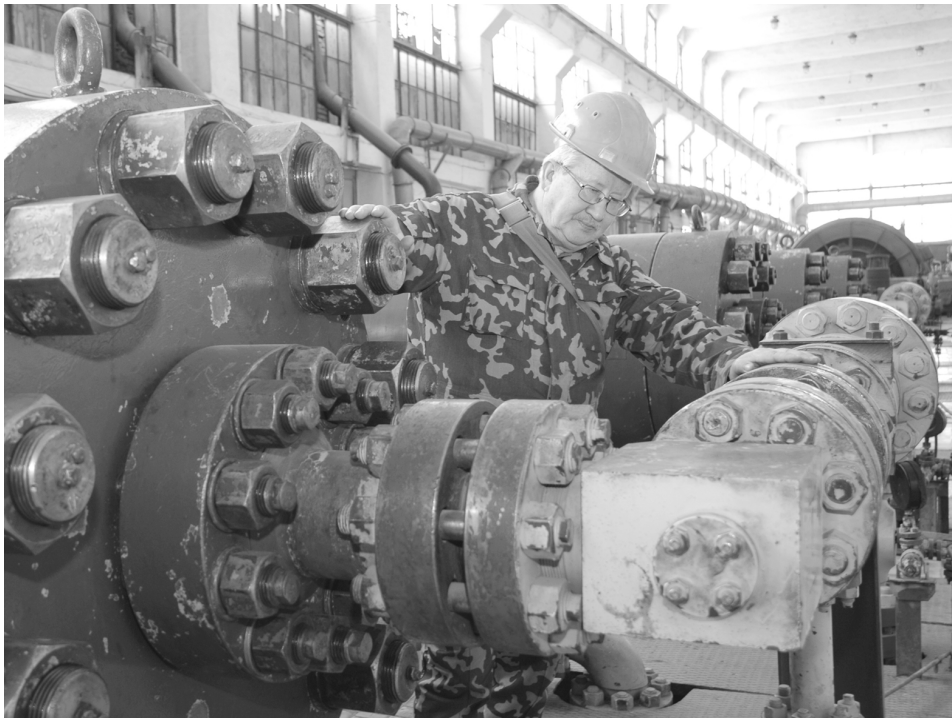
3-расм. Тармоққа инвестиция жалб қилиш манбалари.



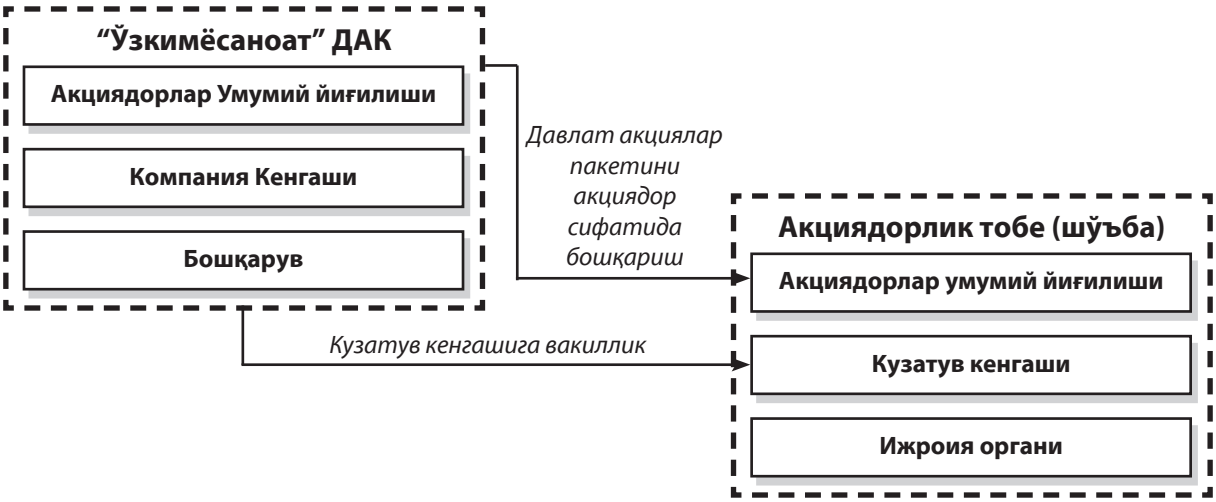
ўғитлар ичида азотли ўғитларнинг ишлаб чиқариш ҳажмидаги ҳиссаси унга бўлган талабнинг ошиб бориши билан тобора ортиб бормоқда ва уларни ишлаб чиқариш охирги 5 йил ичида 1,2 мартага ошган.

Тармоқдаги молиявий кўрсаткичлар, хусусан, даромад кўрсаткичларининг ҳолати ҳам корпоратив бошқарув самарадорлигига баҳо беради. Жумладан, кимё маҳсулотларини ишлаб чиқарувчи ҳамда дистрибьюторлик корхоналари томонидан маҳсулот сотишдан даромад охирги уч йил ичида йилига ўртача 116 фоизга ўсиб борган. Тармоқ бўйича соф фойданинг ўсиши эса охирги уч йил ичида йилига ўртача 148 фоизни ташкил этган. 2012 йил охирига қадар кимё тармоғи бўйича маҳсулот сотишдан даромад кўрсаткичи базис йилга нисбатан 1,8 мартага ҳамда соф фойда кўрсаткичи қарийб 3,5 мартага ўсиши прогноз қилинмоқда (1-жадвал).

Кимё саноати йирик, хусусан, чет эл инвестицияси жалб қилинишида катта имкониятларга эга бўлган истиқболли соҳалардан бири ҳисобланади. Корпоратив бошқарув тармоқ акциядорлик жамиятларига инвестиция жалб этишнинг асосий омили бўлиб, бунда инвестициялар асосан соҳани модернизация қилиш, техник ва технологик қайта жиҳозлашга қаратилган инвестицион лойиҳаларни амалга ошириш ҳамда давлат акция пакетларини сотиш асосида жалб этилади. Тармоқ корхоналарига капитал қўйилмалар турли манбалар, жумладан, Ўзбекистон тикланиш ва тараққиёт фонди, хорижий инвестиция ва кредитлар, ўз маблағлари ва тижорат банклари кредитлари ҳисобидан жалб қилинади. 2010 йилда компания бўйича хорижий инвестиция ва кредитларнинг умумий ўзлаштирилган инвестиция ҳажмидаги ҳиссаси 52 фоизини ташкил этган бўлса, 2011 йилда ушбу кўрсаткич 65,5 фоизга ўсган. Демак, кимё тармоғига хорижий инвестиция ва кредитлар ҳисобидан капитал қўйилмаларни жалб этилишига муҳим эътибор қаратилмоқда (3-расм).



4-расм. “Ўзкимёсаноат” ДАК томонидан акциядорлик тобе (шўъба) жамиятларини корпоратив бошқариш механизми



Тармоқ корхоналарини модернизациялаш, техник ва технологик қайта жиҳозлаш бўйича инвестицион лойиҳаларни амалга оширишда айниқса, корпоратив бошқарув даражасида таъминланадиган ўз маблағлардан мақсадли фойдаланишга ҳам катта эътибор берилади. Бунинг учун “Ўзкимёсаноат” компаниясида “Кимё саноати ташкилотларини ривожлантириш ва қўллаб-қувватлаш фонди” тузилган бўлиб, ушбу фонд компаниянинг солиқлар ва мажбурий тўловлар тўлангандан кейин қолган соф фойдасининг бир қисми, давлат мулкини хусусийлаштиришдан ва компания бошқарувида бўлган ташкилотлар акцияларини сотишдан тушган маблағлар ҳисобидан шакллантирилади.

Бугунги кунда Ўзбекистон Республикаси Президентининг 15.11.2010 йилдаги ПҚ–1442-сонли қарори билан тасдиқланган “2011-2015 йилларда Ўзбекистон Республикаси саноатини ривожлантиришнинг устувор йўналишлари тўғрисидаги Дастури” тармоққа инвестиция жалб этиш жараёнларини жадаллаштиришга асос бўлиб хизмат қилмоқда. Ушбу дастурнинг амалга оширилиши кимё саноатида 2011-2015 йиллар мобайнида янги қурилиш, модернизация ва реконструкция ишларига 2,8 млрд. долл.дан зиёд (шундан қарийб 1,4 млрд. долл. хорижий инвестиция ва кредитлар) миқдорида инвестициялар сарфланишига ва улар ҳисобига 30 та устувор лойиҳаларни ҳаётга жорий қилишга ва натижада 2015 йилга келиб, кимё саноати маҳсулотлари ишлаб чиқариш кўлами 2010 йилдагига нисбатан 1,41 баробар ошишига, экспортга йўналтириладиган маҳсулотлар ҳажми 1,5 баробарга ўсишига олиб келади.

“Ўзкимёсаноат” ДАК таркибидаги кимё тармоғи корхоналари билан ўзаро корпоратив муносабатларни амалга оширади. Компанияни акциядорлик корхоналарини бошқаришдаги иштироки компания устав фондига ва ишончли бошқарувга топширилган давлат акциялар пакетлари орқали амалга оширилади. Ушбу акциядорлик корхоналари қонунчиликка мувофиқ компания учун шўъба ва тобе жамиятлар ҳисобланади. “Ўзкимёсаноат” ДАК томонидан шўъба ва тобе жамиятларни корпоратив бошқариш тизими уларни бошқарув ва назорат органларида вакиллик қилиш тизими асосида қурилган, яъни компания корхоналар кузатув кенгашлари таркибига сайланган вакилларига эга бўлиб, у ушбу вакиллар орқали ўз таркибига кирувчи шўъба ва тобе жамиятлар фаолиятини бошқаради ва мувофиқлаштиради, уларнинг кузатув кенгашларида вакиллик қилиш ва унда қарорлар қабул қилиш орқали компанияни акциядор сифатидаги манфаатларини, шунингдек, акциядорлар умумий йиғилишларида иштирок этиш орқали давлат манфаатларини амалга оширади (4-расм).

Юқоридагиларни инобатга олиб, хулоса қилиш мумкинки, кимё саноатида корпоратив бошқарув самарали фаолият кўрсатиш даражасида ташкил этилган. Бироқ, бизнингча, кимё саноати акциядорлик корхоналарида корпоратив бошқарув самарадорлигини янада ошириш, унинг ташкилий-иқтисодий механизмини такомиллаштириш ҳамда уни халқаро тамойилларга мувофиқ олиб борилишини таъминлаш учун қуйидагиларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ:

- кимё корхоналари акциядорлик капиталида хорижий инвесторларнинг қатнашиши жуда катта самара беришини инобатга олган ҳолда акциядорлик жамиятларида давлат активлари ва улушлари мавжуд бўлган ва сотилиши белгиланган акциялар пакетлари биржа савдолари ёки корхоналарни модернизациялаш, техник ва технологик қайта жиҳозлаш шарти билан тўғридан-тўғри инвестиция

мажбуриятлари асосида сотиш ва натижада, уларда кенг акциядорлар гуруҳларини шакллантириш ва уларнинг фаол иштирокини таъминлаш;

- кузатув кенгашини фаолият самарадорлигига эришиш мақсадида унинг таркибини кенгаш иш шароитига мувофиқ келадиган зарурий билим, малака ва шахсий характеристикаларга эгалигини кўзда тутадиган муайян тамойиллар асосида шакллантириш;

- акциядорлар ва бошқа манфаатдор гуруҳлар томонидан корхонани фаол назорат қилишини таъминлаш ҳамда кузатув кенгашлари фаоллигини ошириш мақсадида кузатув кенгашлари қошида кадрлар бўйича, йирик битимларни назорат қилиш бўйича, давлат ва маҳаллий ҳокимият органлари билан муносабатлар бўйича, акциядорлар билан ишлаш бўйича махсус қўмиталарни ташкил этиш ва улар фаолиятини таъминлаш;

- инвесторлар ва акциядорларнинг корхонага ва унинг бошқарув органларига бўлган тўла ишончини таъминлайдиган таъсирчан ички назорат механизми, шу жумладан молиявий-хўжалик фаолиятни назорат қилишнинг самарали тизимини яратиш; бу борада корхоналарда ички аудит хизмати фаолияти, хусусан, ички аудит ҳисоботларида корпоратив қарорлар самарадорлигини баҳолаш, бошқарув органларининг корпоратив бошқарув халқаро тамойилларига ва шу соҳадаги миллий қонунчиликка риоя этиш ҳолатларини атрофлича таҳлил қилиш борасидаги фаолиятини такомиллаштириш;

- ДАК таркибидаги шўъба ва қуйи жамиятларни компания томонидан корпоратив бошқаришни иқтисодий самарадорлигини ошириш мақсадида "Ўзкимёсаноат" ДАКнинг компания иштирок этаётган ташкилотлар билан ўзаро муносабат қилиш тартиби тўғрисида"ги Низомни ишлаб чиқиш ва компания Кенгаши даражасида тасдиқлаш; бундай тартиб компаниянинг шўъба ва қуйи жамиятлари билан корпоратив асосда ўзаро муносабат қилишнинг умумий шартлари ва принципларини белгилаб беради ва компания вакилларини шўъба ва қуйи жамиятларига нисбатан акциядор сифатидаги ҳуқуқини амалга ошириш масалаларини муайян даражада тартибга солишга имкон беради;

- корхоналарда барча акциядорлар (ҳам миноритар, ҳам мажоритар) билан ўзаро алоқа қилиш бўйича ташкилий шарт-шароитлар яратишини, дивидендлар тўланишини ва акциядорлар билан бошқа ҳисоб-китобларни назорат қилишни, бизнес жараёнларини самарали олиб борилишини таъминлайдиган корпоратив тузилмани ташкил этиш. Бундай тузилма доирасида стратегик менежмент, ички назорат тизимини бошқариш ва акциядорлар билан ўзаро муносабатларни бошқариш учун замонавий ахборот технологияларидан фойдаланиш;

- акциядорлик корхонасининг устави ва ташкилий-ҳуқуқий ҳужжатлари акциядорлар, менежерлар ва корхона ишловчилари манфаатлари уйғунлигини таъминлашни қатъий белгилаб қўйиши лозим. Бунда корхона бошқарув органлари фаолияти акциядорлар Умумий йиғилишини назорати остида бўлиши, акциядорлар Умумий йиғилиши, Кузатув кенгаши ва ижроия органи ваколатлари аниқ белгилаб қўйилиши, ишловчилар қабул қилинаётган бошқарув қарорлари тўғрисида кенг хабардор бўлиб туриши мақсадга мувофиқ;

- ахборот ошкорлиги ва шаффофлик механизми лозим даражада ишлаши учун ахборотни ошкор этишнинг доимийлиги ва оперативлиги, ахборотни олишни қулайлиги, ахборотни ишончлиги ва тўлиқлиги каби тамойилларни кўзда тутадиган "Ахборотни ошкор этиш сиёсати тўғрисидаги Низом"ни ишлаб чиқиб тасдиқлаш ҳамда унга лозим даражада риоя этилишини таъминлаш. Бундай турдаги меъёрий ҳужжат корхонада молиявий ҳисоботларни тайёрлаш сифатини янада оширишга, уларни чоп этишда стандарт бўлган талабларни ўрнатишга имкон беради. Бунда:

- ҳар бир акциядорлик корхонаси инвесторлар капитали қайтимини самарали таъминлаш мақсадида аниқ белгиланган дивиденд сиёсатини ишлаб чиқиши ва унда кафолатланган ўсиб борувчи ва барқарор дивидендларни тўлаш шароитларини таъминлаши лозим;

- иқтисодий ривожланиш стратегияси ва фаолият барқарорлигини таъминлаш мақсадида кимё саноатида ишлаб чиқаришни диверсификациялаш, инвестицион салоҳиятли корхоналарни техник ва технологик жиҳозлашга йўналтириш, маркетинг тадқиқотлари, янги маҳсулот турларини ўзлаштиришни кўзда тутадиган узоқ муддатли стратегик режаларни, хусусан, "Ўзбекистон кимё саноатини ривожлантириш стратегияси"ни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш. Бундай аниқ ифодаланган корпоратив стратегияни шакллантириш ва амалга ошириш корхонанинг бозордаги ҳаракатини изчиллигини ва шаффофлигини белгилаб беради, уни бозорда ишончли бизнес ҳамкор ёки олдинни кўра биладиган замонавий рақобатчи бўлишига имкон беради.

Шаҳло БИБУТОВА,
и.ф.н.
Зуфар АШУРОВ,
тадқиқотчи.

[1] Каримов И.А. "2012 йил Ватанимиз тараққиётини янги босқичга кўтарадиган йил бўлади". Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2011 йилнинг асосий якунлари ва 2012 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг мажлисидаги маърузаси. 19 январь, 2012 йил.

Саноат корхоналарида инновацион ривожлантиришни шакллантириш асослари

Инновация – янгиликларни амалий (илмий-техник) ўзлаштириш натижасида янгилик киритишни англатиб, инновацияларга янги маҳсулотлар, илмталаб технологик жараёнлар, маҳсулот ва хизматлар модификацияси (ижтимоий инновациялар) киради.

Маълумки, бир сифатдан бошқасига ўтишда энергия, вақт, молиялар ва шунга ўхшаш ресурслар сарфини талаб этади. Янгиликларни инновацияларга ўтказиш жараёни ҳам асосан инвестиция ва вақт каби турли ресурслар сарфи орқали амалга ошади. Бозор шароитларида, иқтисодий муносабатлар тизими сифатида талаб, таклиф ва баҳо шаклланадиган доирада товарлар олди-сотдисида янгилик ва инвестициялар асосий инновацион фаолият компонентлари бўлиб иштирок этади. Янгилик новациялар бозорини, инвестициялар – капитал бозорини (инвестициялар), янгиликлар (инновациялар) – соф рақобат бозорини шакллантиради, улар 1-чизмада келтирилган.

Бозор шароитларида ишлаб чиқариш самарадорлигини, унинг рақобатбардошлигини оширишнинг объектив зарурати, хўжалик тизимларининг моддий асосини илмий-техник янгилаш мотивацияси бўлиб хизмат қилади.

Унинг намоён бўлиши инновацион имкониятларни амалга оширишнинг юқори потенциал самарадорлиги билан ифодаланган. Шунинг учун давлатнинг бирламчи вазифаси корхонани иқтисодий ўсиш омили сифатида инновацион фаолиятга чорловчи асосий ички ва ташқи мотивларни яратиш ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш корхонасида инновацион фаолиятни амалга ошириш учун турли ресурслар йиғиндиси сифатида тавсифланувчи корхонанинг инновацион салоҳияти мавжуд бўлиши зарур, шунингдек:

– интеллектуал (технологик ҳужжат, патентлар, лицензия, янгиликларни ўзлаштириш бўйича бизнес-режа, корхонанинг инновация дастури);

– моддий (тажриба – анжомли асос, технологик жиҳозлар, майдонлар ресурси);

– молиявий (шахсий, қарзга, инвестицион ва бошқалар);

– кадрларга оид (етакчи – новатор, персонал, инновациялардан манфаатдор; ходимларнинг ИТИ ва ОТМлар билан ҳамкорлик қилиши ҳамда шахсий алоқалари);

– инфратузилмали (янги маҳсулот маркетинг бўлими, патент-ҳуқуқий бўлим, ахборот бўлими ва бошқ.).

Ишлаб чиқариш самарадорлиги ўзининг техник даражасига боғлиқлиги бозор муносабатлари аксиомаси ҳисобланади. Объектив тарзда рақобат кураши ҳам бозор муносабатлари аксимомасидир. Объектив рақобат кураши ишлаб чиқаришнинг техник-технологик даражасини оширувчи инновацион фаолиятнинг асосий рағбати ҳисобланади.

Бозор иқтисодиётининг муҳим қонуниятини қуйидагича таърифлаш мумкин: ишлаб чиқаришнинг қиёсий технологик даражасини ошириш унинг рентабеллиги ҳамда товар ва хизматлар рақобатбардошлигини мос равишда ошириш шароитларини яратади. Инновацион сустликни намоён этувчи саноат корхонаси рақобат курашига дош бера олмайди.

Корхонанинг иннновацион салоҳияти замирида юқори инновацион фаолликни максимал даражада генерациялаш имкониятини тушуниш лозим. Бунда инновацион фаоллик корхона томонидан инновацион фаолиятни шиддат билан амалга ошириш сифатида кўриб чиқилади.

Саноат корхонасида инновацион фаолиятни ташкил этишнинг умумий чизмаси 1-расмда келтирилган.

Таъкидлаш жоизки, мамлакатимиз ҳукумати томонидан инновацион фаолиятни ривожлантиришга алоҳида эътибор қаратилади. Президентимизнинг 2008 йил 15 июлдаги "Ишлаб чиқаришда инновацион лойиҳа ва технологияларнинг жорий этилишини рағбатлантириш бўйича қўшимча чоралар тўғрисида"ги Қарори айниқса, бу борада муҳим дастуриламал бўлмоқда.

Ҳозирги иқтисодиётнинг амал қилиши инновацион салоҳият ва ундан фойдаланишда олинган салоҳият ва ижтимоий-иқтисодий ривожланиш омилларига асосланади. Шунинг учун ҳозир жаҳонда етакчи ўринни эгаллашда юқори инновацион даража-

1-чизма.



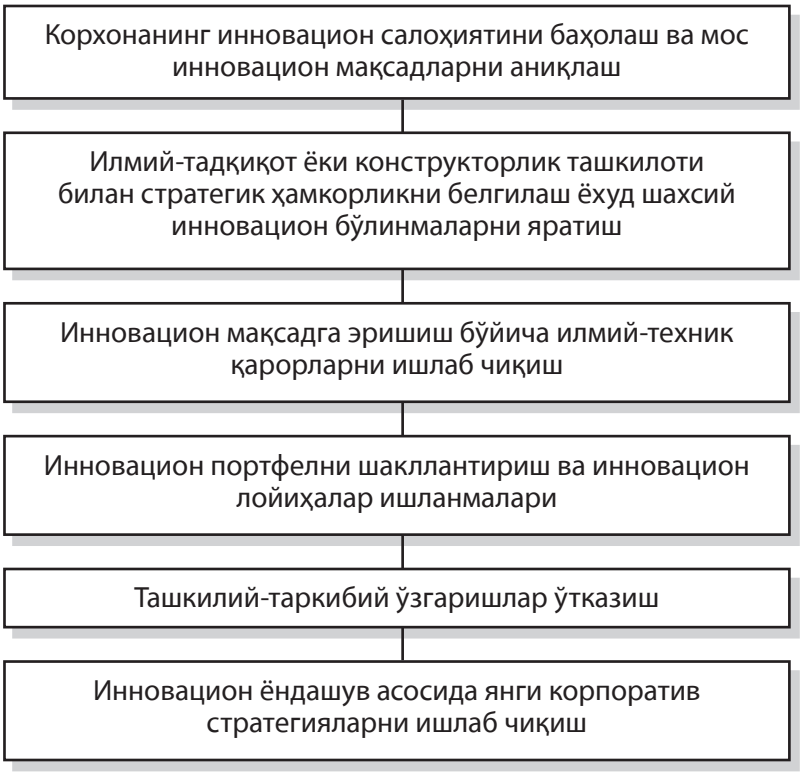
га эга бўлиш талаб этилади. Шу сабабли маҳаллий инновацион соҳанинг етарлича ривожланмаганлигини қайд этиш мумкин. Турли рейтинг тадқиқотларига кўра, у технология инновацияларни ишлаб чиқиш ва жорий этишни амалга оширувчи умумий инновационлик, корхоналар сони, инновацион маҳсулот ҳажми бўйича жаҳоннинг ривожланган мамлакатларидан ортда қолади. Бундан, маҳаллий иқтисодиётда рақобатбардошликни таъминлаш учун, нафақат шахсий инновацион соҳани ривожлантиришдан орқада қолишни йўқ қилиш, балки энг қисқа муддатларда уни етакчилар қаторига чиқариш талаб этилади. Бу вазифа иқтисодиётнинг ҳамма босқичлари, аввалambор, инновацион ютуқлар асосида рақобатбардош ишлаб чиқариш ва турмушни таъминловчи жамият, иқтисодий ва ижтимоий фаровонликни яратиши лозим бўлган саноат, унинг корхоналари учун янада муҳим ҳисобланади.

Бугунги кунда саноат баъзи мавқеини йўқотди, меҳнат унумдорлиги бўйича етакчи мамлакатларда ортда қолмоқда, нооддий иқтисодий ҳолатда бўлади, лекин у кучли илмий инновацион ишлаб чиқариш салоҳияти ҳисобланади ҳамда уни модернизацияланган иқтисодиёт шароитларида жадал суръатларда фаоллаштиришга талаб яққол намоён бўлмоқда.

Инновацион ва шу тариқа ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш асосида масалаларни ҳал этиш саноатдан, ҳар қачонгидек, бозор тури бўйича модернизацияланган иқтисодиёт билан очилган имкониятлар, интеллектуал мулк захираси, ресурсларини максимал тарзда ҳаракатга келтиришни талаб этади.

Мазкур босқичда саноат миқёсида уни бозор иқтисодиётига фаол тарзда киритишни кўзда тутувчи инновацион фаолиятни функционал таркибини ривожлантиришнинг барча шарт-шароитлари мавжуд. Инновацион ривожланиш муаммоларини ҳал этиш унинг

1-расм. Саноат корхонасида инновацион фаолиятни ташкил этишнинг умумий чизмаси.



инсонлар фаровонлигига таъсирини кучайтириш масалаларини ҳал этиш билан боғланади. Шунинг учун инновацион жараёнларни, биринчидан, ҳозирги вақтда мавжуд бўлган ривожланиш турлари бўйича узилишга йўл қўймайдиган, иккинчидан инсонларнинг турмуш сифатини ошириш бўйича ортиб борувчи натижага эга перманентли натижага келтирувчи иқтисодий ва ижтимоий жараёнлар билан уйғунликда самарадорликни таъминлаш борасидаги тадқиқотлар ва чора-тадбирлар муҳим ҳисобланади. Ушбу масалаларни ҳал этиш, ривожланишдан манфаатдор бўлган фойдаланувчилар учун ҳозирги иқтисодиёт ва жамият ривожи қонунларини чуқур билишга асосланган ишлаш усули ва мотивацияларидан фойдаланишга эҳтиёж ва ресурсларни ривожлантириш йўналишлари бўйича оқилона мос келувчи инновацион фаолиятни режалаштиришга янги ёндашувларни кўзда тутади.

Ушбу барча масалалар, модернизацияланувчи иқтисодиёт концепцияси ва талаблари даражасида уларнинг ечимини таъминлайдиган ҳамда бунга самарали фойдаланилиши нафақат унинг ривожланиши, балки бутун миллий иқтисодиёт ривожига боғлиқ бўлган саноатнинг инновацион салоҳиятини сафарбар эта олувчи бошқарув муаммоси билан боғлиқ.

Мазкур масалаларнинг ечими саноат учун замонавий назария, услубият ҳамда унинг инновацион соҳаси ривожини бошқариш усулини яратиш имконини берувчи илмий билимларни шакллантиришни долзарблаштиради. Ушбу тадқиқотдан кўзланган мақсад ҳам уларни ишлаб чиқишдан иборат.

Мақсаддан келиб чиққан ҳолда қуйидаги вазифалар белгилаб олинган:

1) ҳозирги иқтисодиётда инновацион фаолият ва инновацион бошқарувни тадқиқ этишнинг долзарб жиҳатларини аниқлаш (инновациялар назариясининг тушунча

аппарати, назарий базис, ривожланиш ресурсини шакллантиришга илмий ёндашувлар);

2) инновацион жараёнларнинг уларга ёндош иқтисодий ва ижтимоий ривожланиш жараёнлари билан уйғунликда тизимли-комплекс ёндашиш услубиятини шакллантириш (тарихий жиҳат, ривожланиш турлари синтезининг концептуал модели, мураккаб тузилган ривожланиш жараёнларини амалга ошириш шартлари);

3) саноатда модернизацияланган иқтисодиётнинг хусусиятларини акс эттирувчи инновацион фаолиятни бошқариш услубиятини ишлаб чиқиш (бошқарув вазифаларини таъминлашдаги янгиликлар, функционал-жараёнли бошқариш назарияси концепцияси, мотивациянинг тармоқли модели);

4) бозор иқтисодиётига унинг диверсификациясини фаоллаштиришни кўзда тутувчи инновацион фаолиятни бошқариш услубиятини расмийлаштириш (амалий мазмунийликни баҳолашнинг иқтисодий-математик модели, фаолият турлари бўйича ресурсларни тақсимлаш, инновацион жараёнлар иштирокчиларнинг манфаатлари мувозанатига эришиш);

5) инновацион жараёнлар вазифалари ва унда иштирок этувчи хўжалик юритувчи субъектлар ва давлатнинг стратегик мақсад ва эҳтиёжларини синтезловчи инновацион фаолият бошқарувини ташкил этиш бўйича ўриндош режалаштириш услубиятини ишлаб чиқиш;

6) корхонанинг ҳаётийлик даври ва ва унинг инновацияларини таъминловчи оптималлаштириш услубиятини шакллантириш;

7) ҳаётийлик даври кўрсаткичлари бўйича самарага эришишга мўлжалланган инновацион жараёнларни бошқариш услубиятини ишлаб чиқиш;

8) бозор шароитларига мослаштирилган, саноатда инновацион инвестициялаш билан бошқариш услубиятини ишлаб чиқиш.

Саноат корхоналарининг инновацион сиёсати доирасида техник такомиллаштириш, илмий-техник ва ташкилий бошқарув инновацияларини ишлаб чиқиш ва амалиётга жорий этиш орқали амалга оширилади. Саноат корхоналарида уларнинг корпоратив бирлашмаларининг турли шаклларида барқарорлаштиришнинг якунланиши ва иқтисодий фаолликнинг бошланғич ўсиш даврида муайян саноат объектларининг модернизацион ва инновацион сиёсати вариантлари мазмуни ва алоҳида йўналиш ҳамда босқичларни шиддатли амалга ошириш бўйича фарқланади.

Саноат корхоналарининг модернизацион ва инновацион таркибий қисмларини ўз ичига олувчи техник сиёсатини шакллантириш тажрибаси таҳлили қуйидаги хулосаларга келиш имконини беради.

Ҳозирги шароитларда саноат корхоналарини стратегик ривожлантириш концепцияси замирида бутун иқтисодий даврда кечувчи ишлаб чиқаришни модернизациялаш жараёнлари қонунлари ва стратегик ривожланиш мақсадлари мос келишини таъминлаш ётади. Иқтисодиёт даврнинг ҳар бир босқичида саноат соҳасини модернизациялар ва инновацион ривожлантириш ўз хусусиятларига эга ҳамда бу ишлаб чиқариш ривожлантиришнинг стратегик муқобилларини шакллантиришда ҳисобга олиниши лозим.

Саноат корхоналарининг техник сиёсати иккита асосий таркибий қисмлари: модернизацион ва инновацион сиёсатни ўз ичига олади. Иқтисодий тушиш ёки молиявий-иқтисодий инқироз шароитларида модернизация сиёсати доирасида саноат корхоналари, асосан жамиятнинг бирламчи устувор эҳтиёжларини қондиришга мўлжалланган модернизацияланган технологияларни ишлаб чиқиш йўналишида мавжуд ишлаб чиқариш ресурсларини такомиллаштириш имкониятига эга эканликлари билан ажралиб турадилар.

Модернизацион сиёсат доирасида, масалан, йирик серияли ва оммавий ишлаб чиқариш турларини автоматлаштиришнинг ташкилий шакллари янада талабга эга бўлиб бормоқда, бунда ишлаб чиқариш тизимларининг рақобатли устунликлари ривожланган ихтисослашув, заводнинг ички ва заводлараро кооперациялаш, шунингдек, технологик операциялар ва унумдорлик ўсишининг меҳнат талаблиги кескин қисқариши ёрдамида яратилади.

Сифат жиҳатдан янги технологиялар, маҳсулот турлари ва ташкилий-бошқарув инновацияларини яратишни мақсад қилган саноат корхоналарининг инновацион сиёсати кўп жиҳатдан иқтисодий фаоллик ўсишининг бошланғич босқичига мос келади. Қулайлиги ва модернизация сиёсати билан ўзаро алоқасини сақлаб қолган ҳолда инновацион сиёсат, биринчидан, модернизация сиёсатини ўтказиш доирасида яратилган салоҳиятга таяниш, иккинчидан эса, ташқи бозор муҳитида фаолликни ошириш ва ишлаб чиқариш инновацион маҳсулотлар истеъмоли соҳасини идрок этишга қаратилган. Инновацион сиёсат доирасида автоматлаштиришнинг ривожланган ташкилий шаклларини янада кўпроқ қўллаш имконияти пайдо бўлмоқда.

Б.О.ДЎСМАТОВ,
Тошкент давлат иқтисодиёт университети,
стажер-тадқиқотчи-изланувчи.

Бошқарув ҳисоби низомини ишлаб чиқиш замон талаби

Корхоналарда бошқарув ҳисобини ташкил этишни самаралилик даражаси аввалambор ҳисобни юритиш тартибини белгилаб берадиган мавжуд ички меъёрий ҳуқуқий база билан белгиланади. Амалиётда бошқарув ҳисоби тизимини тартибга солиб турувчи асосий ҳужжатларга бошқарув ҳисобини корпоратив стандарти; бошқарув ҳисоби тўғрисидаги низом, бошқарув ҳисобини юритиш бўйича инструкция, бошқарув ҳисобини счётлар режаси; бюджет моддалари, харажат моддалари, жавобгарлик марказлари, фаолият йўналишлари ва ҳоказоларни кодлаштириш учун ишлатиладиган кодлар тизими; бошқарув ҳисобини юритишдаги ҳужжат айланишини тартиби киради.

Бошқарув ҳисоби давлат томонидан қонуний белгилаб қўйилмаган. Бошқарув ҳисоби корхона менежментини қарори билан юритилади ва корпоратив меъёрий ҳужжатлар билан тартибга солинади[1]. Шунинг учун ҳам корхоналарда ҳисобнинг ички тартиб-қоидаларини ишлаб чиқиш ўта муҳим ҳисобланади. Мазкур вазифаларни бажариш учун қуйидаги ишларни амалга ошириш лозим:

1. Даставвал бошқарув ҳисобининг мақсад ва вазифаларини аниқлаб олиш.

2. Бошқарув ҳисоби ҳақидаги низом кўринишида корхонада бошқарув ҳисобини юритилишини тартибга солувчи ишчи ҳужжатни ишлаб чиқиш тартибини ёритиб бериш.

3. Таклиф этилган тавсиялар асосида бошқарув ҳисоби ҳақидаги низомни ишлаб чиқиш.

Мазкур соҳа хусусида профессорлар О.Бобожонов, Б.Ҳасанов, А.А.Абдуғаниев, А.Ҳошимов ва бошқалар ўз тадқиқотларида тўхталиб ўтишган. Жумладан, профессор А.А.Абдуғаниев "Бошқарув ҳисобининг ташкилий-иқтисодий ва амалий муаммоларини асосан қуйидагиларга ажратдик:

– Бошқарув ҳисоби тизимини ташкил этиш бўйича махсус йўриқнома яратиш ва бошқалар"[2], деб ёзган.

Бошқарув ҳисобини юритиш тартибини белгилаб берувчи ишчи ҳужжатлар мажмуасини ишлаб чиқиш ижодий иш ҳисобланади. Ушбу жараён мазкур тизимни ишлаб чиқувчилардан нафақат ҳисоб методологияси ва назариясидан хабардор бўлиш, балки корхона менежменти бошқарув ҳисоби тизими ёрдамида ҳал қилмоқчи бўлган вазифаларни ҳам англаб етишни талаб этади[3].

Корхоналарда ички меъёрий ҳужжат сифатида бошқарув ҳисобини низоми қўлланилади. Уни тузилиши қуйидагичадир:

1. Ҳужжатни номи, ишлаб чиқилган жойи ва санаси кўрсатилган титул варағи.

2. Қўлланиладиган соҳаси. Унда қуйидагилар акс эттирилади:

2.1. Асосий вазифалар. Низом корхона бошқарувининг барча бўғинлари бошқарувчиларини релевант маълумот билан таъминлаш тартибини белгилаб беради.

2.2. Тартибга солиш объекти. Низом корхонадаги бошқарув ҳисоби тизимини тартибга солади.

2.3. Методик таъминот. Мазкур моддада бошқарув ҳисобини таърифи ва қуйидаги асосий характеристикалари келтирилади:

– бошқарув ҳисобини манбаси;

– бошқарув ҳисобини ташкил этилиши;

– бошқарув ҳисобини қиймати;

– бошқарув ҳисобини иш ҳажми;

– бошқарув ҳисобини бажариш муддати;

– бошқарув ҳисобини вақтинчалик йўналтиришлик;

– бошқарув ҳисобини сифати;

– бошқарув ҳисобини оператори;

– бошқарув ҳисобини фойдаланувчилари;

– бошқарув ҳисобини иқтисодий жиҳатдан афзаллиги;

– бошқарув ҳисобида қўлланиладиган методлар;

– бошқарув ҳисобини тамойиллари.

2.4. Низомни амал қилиши. Низомга бошқарув ҳисоби тизимини юритилиши ва ҳужжат айланишида қатнашувчи барча бўлинмалар ўз фаолиятида амал қилади.

2.5. Низомни ишлаб чиқишга қўйиладиган талаблар. Низомда уни ишлаб чиқишга қўйиладиган барча талаблар эътиборга олинган.

3. Норматив ҳавола. Бунда қуйидагилар акс эттирилади:

3.1. Ташқи норматив стандартларга ҳавола қилиш. Мазкур низомда "ГОСТ" ва бошқа ташқи меъёрий ҳужжатларга ҳавола қилинган.

3.2. Ички меъёрий ҳужжатларга ҳавола қилиш. Мазкур низомда корхонадаги низом, инструкция, меъёрий топшириқ, методика ва бошқаларга ҳавола қилинган.

4. Терминлар ва бошқа тушунчалар. Низомни ишлаб чиқишда ишлатилган термин ва тушунчалар алфавит тартибида берилади.

5. Қабул қилинган қисқартмалар. ХХЖ – харажатларни ҳосил бўлиш жойлари, БҲТ – бошқарув ҳисоби тизими, МЖМ – Молиявий жавобгарлик маркази ва бошқалар.

6. Умумий қоидалар. Унда қуйидагилар акс эттирилади:

6.1. Бошқарув ҳисобини маҳсу-

лот ишлаб чиқариш, иш бажариш ва хизмат кўрсатишга таъсири даражаси. Бошқарув ҳисоби бошқарувни воситаси бўлиб ҳисобланади ва маҳсулот ишлаб чиқариш, иш бажариш ва хизмат кўрсатишда билвосита қатнашади.

6.2. Бошқарув ҳисобини технологияси. Корхонада молиявий таркибий тузилиш, ҳужжатни айланиши тартиби, ҳисоб ҳужжатларини ҳаракатини ташкил қилиш ва счётлар режаси ҳақидаги тегишли меъёрий ҳужжатлар мавжуд бўлмаса, у ҳолда уларни таърифи келтирилади ёки уларга ҳавола кўрсатиб ўтилади.

6.3. Бошқарув ҳисобининг қатнашчилари. Бошқарув ҳисобини функцияси аниқланади ва мазкур функцияни бажаришга масъул ходимлар белгиланади. Яъни, бошқарув ҳисобини ташкил этилиши, юритилиши ва самараси бўйича масъул бўлган шахсларни бажарадиган вазифалари белгилаб берилади.

Мисол сифатида бошқарув ҳисобини қуйидаги функцияларини санаб ўтиш мумкин: ҳисоб, молиявий-хўжалик фаолиятини назорат қилиш, молиявий-иқтисодий таҳлил, режалаштириш[4].

6.4. Бошқарув ҳисобининг модели. Бошқарув ҳисобининг график талқини берилади. У ерда бошқарув ҳисобини корхонани бошқа тизимлари билан ўзаро алоқаси ва боғлиқлиги акс эттирилади.

6.5. Маблағлар. Бошқарув ҳисобини юритиш учун керак бўладиган маблағларни шартли равишда иккига: ўз маблағлари ва интеллектуал потенциалга бўлиш мумкин.

Бошқарув ҳисобини юритиш учун керак бўладиган ўз маблағларига материал, хўжалик, ахборот таъминоти, технологик, техник, дастурий маблағлар ва кадрлар билан таъминлаш киради.

Интеллектуал потенциалга эса бошқарув ҳисобини методологияси, илм, патентлар, ташкилий ва истеъмол потенциали ва бошқалар киради.

1-жадвал. Маълумотларни етказиб берувчи бўлинмаларни таркиби

Маълумот етказиб берувчи (бўлинма)	Кирувчи: номланиши	Тақдим этиш шакли	Тақдим этиш тартиби ва муддати	Изоҳ
Меҳнат ва иш ҳақи бўлими	Категориялар бўйича ходимларнинг режадаги сони ва ўртача иш ҳақи. Маҳсулот турлари бўйича режа бўйича меҳнат сиғими	Нормативлар	Эҳтиёж туғилишига қараб	
Моддий-техника таъминоти бўлими	Материалларни ҳосил бўлиш жойларини лойиҳаси (маҳсулотни асосий турлари ва ёрдамчи материаллар бўйича)	Лойиҳалар	Йиллик ҳисобот – ноябрда, кварталлик – ҳисобот даврини 15 санасигача, ойлик ҳисоботлар – ҳар ойда топширилади.	
.....	....	....	.....	....

2- жадвал. Маълумотларни олувчи бўлинмалар таркиби

Маълумот истеъмолчиси (бўлинма)	Чиқувчи: номланиши	Тақдим этиш шакли	Тақдим этишни тартиби ва муддати	Изоҳ
Корхона маъмурияти	1. Маҳсулот сотишдан тушган тушумлар бюджети. 2. Маркетинг фаолияти харажатлари тўлови бюджети	Тушумлар бюджети Харажатлар тўлови бюджети	30 декабрда – йиллик, 30 март, 30 июнь, 30 сентябрда - кварталлик	
.....	....	....	.....	....

6.6. Бошқарув ҳисоби мониторинги.

7. Бошқарув ҳисобининг мазмунини изоҳлаб берувчи қисм. Унда қуйидагилар ёритилади:

7.1. Фармойиш берувчи ҳужжатлар.

7.2. Бошқарув ҳисобини корхонани бошқа хизмат ҳамда бўлимлари билан ўзаро ҳамкорлик қилиши.

Бошқарув ҳисоби тизими бошқарув тизимини ажралмас бир қисми бўлиб ҳисобланади. Бундан ташқари, бошқарув ҳисоби тизими корхона ҳисоб ва ахборот тизимини муҳим бир қисми сифатида юзага чиқади. Корхонани ахборот тизими эса, ўз навбатида, бошқарув тизимининг таркибий қисми бўлиб ҳисобланади. Шунга мос равишда бошқарув ҳисоби бошқарув хизмати ўртасида функционал вазифаларни тақсимланишида бевосита иштирок этади. Бошқарув ҳисоби тизимини баён қилишда ишлаб чиқаришни бошқариш жараёнлари, уларни кетма-кетлиги, навбат билан бажарилиш тартиби, мақсадли йўналишлари ва алоқаси ҳисобга олинади. Кирувчи маълумотлар баёнини қуйидаги 1-жадвалда акс эттирилган тартибда тақдим этиш мақсадга мувофиқдир:

7.3. Бошқарув ҳисоби бўлимини маълумот етказиб беришда корхонанинг бошқа хизмат ва

3-жадвал. Бошқарув ҳисобини юритиш учун керакли маблағлар

Маълумот етказиб берувчи (бўлинма)	Кирувчи: номланиши	Тақдим этиш шакли	Тақдим этишни тартиби ва муддати	Изоҳ
Кадрлар бўлими	Аттестациядан ўтказилган, малакали мутахассис	Штатлар жадвали, протокол, аттестация варағи	Эҳтиёжга қараб	
Молиявий бўлим	Иш ҳақи	Тўлов ведомости	Ҳар ойлик	
Маъмурий-хўжалик бўлими	Биноларга (иншоотлар) хизмат кўрсатиш Алоқа	Хизмат кўрсатиш акти, қабул қилиш – ўтказиш акти Алоқа	Доимий Доимий	
....	.....	.....	....	....

4-жадвал. Бошқарув ҳисоби ҳақидаги низом билан танишиш варағи.

Ҳужжатни номери	Ўзгаришлар номери	Ф.И.Ш.	Лавозими	Имзо	Танишиш санаси
.....	....	....	.....	.....	.....

бўлимлари билан ўзаро ҳамкорлиги. Бошқарув ҳисоби тизими қарорлар қабул қилишга керак бўладиган маълумотларни шакллантириш учун функционал ва тезкор равишда умумлаштирилган элементлар мажмуасидан иборат бўлади. Бошқарув ҳисоби тизими элементлари бўлиб жараёнларни таркиби, техник воситалари, маълумотларни ишлатиш методлари, инсонлар ва тизимни таркибий тузилиши ҳисобланади. Чиқувчи маълумотлар баёнини қуйидаги 2-жадвалда акс эттирилган тартибда тақдим этиш мақсадга мувофиқдир:

7.4. Маблағларни ўзига хослиги. Керакли маблағлар таркибини 3-жадвал кўринишида тақдим этиш керак.

8. Муаллифлар ҳақида маълумот. Муаллифларни лавозими ва телефонлари кўрсатилади.

9. Мувофиқлаштириш варақаси. Бошқарув ҳисоби ҳақидаги низом мазкур низомни яратиш жараёнининг иштирокчилари бўлган таркибий бўлинма рахбарлари билан келишилади ва корхона бош директори томонидан тасдиқланади.

10. Низом билан танишиш варағи (4-жадвал).

Шундай қилиб, юқорида таъкидланганлар ва амалий тажрибадан келиб чиқиб, шундай хулосага келиши мумкинки, бошқарув ҳисоби ҳақидаги низомни ишлаб чиқиш корхонадаги мавжуд ҳисобот ва режалаштиришни бир тизимга солиш имконини беради. Бошқарув ҳисоби бўйича меъёрий ҳужжатларни ишлаб чиқишда имкон қадар ҳисоб жараёнлари предмети ва стандарт бўлмаган ҳолатларни батафсил баён этиш, мисоллар келтириш зарур. Ҳисоб жараёни қанчалик кенг деталлаштирилган ҳолда баён қилинса, бошқарув ҳисобини юритишда шунчалик кам муаммоли ҳолатларга дуч келинади. Бироқ, регламентлар ишлаб чиқилаётганда корхонада ҳаракатда бўлган стандартга тўғри келмайдиган ҳисобнинг тартибларини меъёрлаштириш керак. Шуни ҳам унутмаслик лозимки, корхона ривожланган сари ва вақт ўтиши билан ҳар қандай ишчи ҳужжатлар эскириб боради, шунинг учун корхонани самарали фаолият олиб бориши учун ўз вақтида мавжуд регламентларга ўзгартиришлар киритиш ёки янги қоида ва меъёрларни ишлаб чиқиш лозим.

Бегмат МАҲСУДОВ,
Катта илмий ходим-изланувчиси, ТДИУ.

---

[1] Проект Методических рекомендаций «Цели и задачи управленческого учета». М.: Министерство экономического развития и торговли, 2002.

[2] А.А.Абдуғаниев. “Бошқарув ҳисобини ташкил этиш муаммолари, уларнинг ечимлари”. Т.ТМИ, 2003. 40-б.

3 Бабенкова Т.В., Сафаров А.В. “Учёт в управленческих целях: некоторые особенности // Управленческий учёт”. Статья. 2006. № 5. С. 94-108.

[4] Валиулова А.Р., Приходько В.И. “Стратифицированное представление системы управленческого учета” // “Управленческий учет”. Статья. 2006. №5.

Тадбиркорликда рисклар ва унинг хусусиятлари

СОҒЛОМ БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИ ШАРОИТИДА ДАВЛАТ ХЎЖАЛИК ЮРИТУВЧИ СУБЪЕКТЛАРНИНГ МАЖБУРИЯТЛАРИ УСТИДАН ЖАВОБГАРЛИКНИ ЎЗ ЗИММАСИГА ОЛМАЙДИ ВА РИСКНИНГ ОҚИБАТЛАРИ ЭСА ТАДБИРКОРНИНГ ЗИММАСИГА ТУШАДИ.

Рисксиз бизнес бўлиш мумкин эмас. Риск тадбиркорнинг фаолият юритиш бўйича қарор қабул қилишдаги мустақиллигининг маҳсулидир.

Рискни талқин қилиш, унинг синоними адабиётларда турлича бўлиб, "риск" сўзи испанча – португалча сўздан олиниб, "сув остидаги қоя" деган маънони билдиради. В.Кузнецов[1] "риск" бу "кутилган молиявий даромад хавф-хатари" деб таъриф беради, В.Черкасов[2] – эса, "риск – ишлаб чиқарувчининг муаяйн ҳолати" сифатида қарайди ва бизнинг фикримизга кўра ҳам риск – бу зарар кўриш ёки кутилаётган иқтисодий, молиявий манфаатни бой бериш билан боғлиқ булган эҳтимолдир.

Миллий иқтисодиётда бозор муносабатларининг кучайиши билан рақобат муҳити ҳам кучая боради. Кучли рақобат муҳитига бардош бериш учун ишлаб чиқариш жараёнига техникавий янгиликларни жорий этиш заруриятини туғдиради ва оқибатда рискни кўпайтиради.

Бундай ҳолда рискни баҳолаш ва унинг натижасида кутилаётган зарарларни олдини олиш муҳим ҳисобланади.

Бозор иқтисодиёти шароитида рискларни қуйидаги турларга ажратиш мумкин:

1. Ишлаб чиқариш риски;
2. Тижорат риски;
3. Молиявий риск.

Ишлаб чиқариш риски маҳсулотлар, товарлар ишлаб чиқариш, хизматлар кўрсатиш билан ёки ишлаб чиқариш фаолиятининг ҳар қандай турини амалга ошириш билан боғлиқдир. Бу рискни вужудга келиш сабабларининг энг муҳимлари қуйидагилардан иборат:

а) ишлаб чиқариш ҳажмининг кўзда тутилган даражасидан пасайиши;

б) моддий ёки бошқа харажатларнинг ўсиши;

в) юқори даражадаги (орттирилган) солиқларни ва бошқа ажратмаларни тўлаш ва ҳ.к.

Тадбиркор томонидан ишлаб чиқарилган ёки сотиб олинган товарлар, маҳсулотлар ва хизматларни сотиш жараёнида вужудга келадиган риск – тижорат риски, дейилади. Бу рискнинг сабаблари қуйидагилар бўлиши мумкин.

а) бозор конъюнктурасиннг ўзгариши натижасида савдо ҳажмининг камайиши;

б) маҳсулотларни сотиш баҳосининг кўтарилиши;

в) сотиб олиш ҳажмининг кўзда тутилмаган ҳолда пасайиши;

г) муомала жараёнида маҳсулотларнинг кўпайиб кетиши ва бошқалар.

Молиявий риск – бу корхонанинг банклар ва бошқа молиявий институтлар билан вужудга келадиган муносабатлари соҳасидаги рисклардир. Корхона фаолиятининг молиявий риски, аксарият ҳолларда, у қарз маблағларининг ўз маблағларига муносабати (нисбати) билан ўлчанади. Масалан, корхона қарз маблағларининг ўз маблағларига нисбати қанча юқори бўлса, бу корхона шу даражада ўз фаолияти давомида кредиторларга боғлиқ бўлиб қолади. Шунга мос равишда молиявий риск ҳам шунча юқори бўлади, чунки кредитлашнинг тўхтатилиши ёки кредит шартларининг оғирлашуви натижасида хом-ашё, материаллар ва бошқаларнинг етарли эмаслиги туфайли ишлаб чиқариш жараёни тўхтаб қолиши мумкин.

Ривожланган хорижий мамлакатлар йирик фирмаларининг кўпчилиги риск бўйича махсус менежерга эгадир. У фирма фаолиятининг бошқа соҳаларида иш олиб бораётган бошқа менежерлар билан биргаликда риск хатарлари бўйича жавобгарликни ўз зиммасига олади. Хусусан, молиявий менежер билан биргаликда риск даражасини аниқлаш масалалари, молиявий фаолият ҳамма турларининг оқибатларини баҳолаш, қимматбаҳо қоғозларга инвестицион рискларини баҳолаш ва бошқалар билан шуғулланади. Кўпгина муаммоларни риск бўйича менежер маркетолог, ходимлар бўйича масъул бўлган менежер ва техника хавфсизлиги бўйича муҳандис билан биргаликда ҳал этади.

Рискни баҳолаш ҳар бир тадбиркорнинг вазиятни идрок этишига бевосита боғлиқдир. Риск даражасини тўғри танлаш тадбиркорнинг муваффақиятга эришиши ёки муваффақиятсизликка учраши билан боғлиқ бўлган қарори билан белгиланади. Баъзи тадбиркорлар, одатда янгиликларга ҳаддан ташқари интилмасдан, ҳар қандай рискдан қочиб қутилишга ҳаракат қиладилар. Бошқа бир тадбиркорлар эса, риск юқори бўлган қарорларни қабул қилиш йўлини танлайдилар. Шу билан биргаликда, улар агар рискни бошқариш имкони чекланган бўлса, рискдан қочишга ҳаракат қиладилар. Шу тоифадаги тадбиркорлар маҳоратларига тўла ишонсалар, улар энг қийин ёки мураккаб ҳолатларда ҳам рискли қарорларни қабул қиладилар. Тадбиркорнинг рискли қарор қабул қилиши, кўп

жиҳатдан, ноаниқлилик шароитида қабул қилинган шунга ўхшаш қарорларнинг амалга оширилиши натижалари таъсири туфайли шаклланади. Агар шунга ўхшаш қарор қабул қилиш натижасида ўтган даврда зарар кўрилган бўлса, тадбиркорда эҳтиёткорроқ фаолият юритишга, аксинча, муваффақиятга эришилган бўлса яна риск қилишга етаклайди.

Тадбиркорларнинг кўпчилиги рисксиз лойиҳаларни танлаши, табиий. Лекин шу билан бирга, рискка бўлган муносабат кўп жиҳатдан тадбиркор эга бўлган инвестиция ҳажмига боғлиқдир. Тадбиркорнинг инвестицияси 100 млн. сўмга тенг бўлса, у учун 30 млн. сўмлик зарар жуда катта қийматдаги зарардир. Агар тадбиркор 10 млрд. сўмлик инвестицияга эга бўлса, у ҳолда 30 млн. сўм билан риск қилиш мумкин. Кўриниб турибдики, тадбиркорлар риск даражаси белгилашда кутилаётган зарарнинг қиймати билан аниқлайдилар ва риск муайян қиймат чегарасидан ўтгунга қадар қўрқмасдан риск қиладилар.

Қарорларнинг муқобил вариантларини баҳолаш жараёнида тадбиркор бўлиши мумкин бўлган молиявий натижаларнинг истиқболини белгилаши лозим. Лекин бу ерда қуйидаги саволларнинг туғилиши табиий: Қандай шароитларда бундай таҳлил амалга оширилади? Аниқлилик шароитидами? Рискли шароитдами? Ноаниқлиликдами? Ва қандай қарорлар қабул қилинади?

Шуни таъкидлаш лозимки, агар тадбиркор ҳар бир муқобил вариант қарорларининг натижаларини аниқ билса, қарор аниқлилик тартибида қабул қилинган ҳисобланади. Мисол тариқасида бунга депозит сертификатлари ва давлат облигацияларига қўйилган инвестицияларни кўрсатиш мумкин. Чунки бундай ҳолларда қўйилган маблағларга йиллик, масалан, 80 фоиз даромад олиниши олдиндан маълум бўлади.

Рискли шароитда қабул қилинган карорларга ҳар бир олиниши мумкин бўлган натижаларнинг эҳтимоли маълум бўлган қарорлар киради. Бу ҳолда эҳтимоллик маълум воқеликлар содир бўлиши имкониятининг даражаси сифатида аниқланади ва у "0" дан "1"гача ўлчанади. Ҳамма муқобиллар эҳтимолларининг йиғиндиси "1" га тенг бўлиши керак.

Агар содир бўлиши лозим бўлган натижалар эҳтимолини баҳолашнинг имконияти бўлмаса, карор ноаниқлилик шароитида қабул қилинган саналади. Масалан, шундай бўлиши мумкинки, ҳисобга олиниши лозим бўлган омиллар шунчалик мураккаб ва янги бўлиб, улар тўғрисида етарли даражада маълумотлар бўлмаслиги ёки улар ҳаддан зиёд қиммат бўлиши мумкин. Бундай ҳолда у ёки бу натижанинг эҳтимолини етарли даражадаги ҳаққонийлик билан олдиндан айтиб беришнинг имкони бўлмай қолади. Тез-тез ўзгариб турувчи ҳолатлардан қабул қилинадиган кўпгина қарорлар учун ҳам худди шунақанги ноаниқлилик характерлидир. Ҳозирги кунда бу нарсани ҳар бир ишбилармон ўзининг фаолияти давомида ҳар қадамда сезиб турибди.

Дастлаб шуни таъкидлаш лозимки, рискни таҳлил этиш унинг манбалари ва сабабларини англашдан бошланади. Шу ўринда, қайси манбалар ҳал қилувчи аҳамиятга эга эканлигини аниқлаш ва уларга нисбатан таҳлилни мужассамлаштириш муҳим эканлигини алоҳида таъкидлаш зарур.

Шундай қилиб, корхоналар фаолиятини узоқ муддатли режалаштиришда ташқи рискларни таҳлил қилишга, хусусан, рақобатлик устунлигини йўқотиб қўймасликка ҳаракат қиладилар. Бозор иқтисодиётида барча иқтисодий субъектлар фаолияти рақобатлилик тамойилига асосланади. Дунё мамлакатларида рақобат муҳити давлат томонидан тартибга солинади ва бу миллий иқтисодиёт ресурсларини оптимал фойдаланиш имконини беради. Шуни ҳам қайд этиш керакки, рақобат муҳитида фаолияти самарасиз бўлган корхоналар бозордан чиқиб кетишга мажбур бўладилар.

Хулоса тариқасида таъкидлаш мумкинки, тадбиркорлик қарори бу бошқарув асосидир. Унга кўра, тадбиркор бир қанча имкониятдан энг мақбулини танлайди. Риск икки қарама-қарши бўлган манфий ва мусбат натижаларнинг нисбати билан аниқланиб, корхона фаолиятини батафсил таҳлил қилиш асосида оқилона ишлаб чиқариш ва молиявий сиёсат бир томондан ноқулай ҳолатлар эҳтимолини камайтирса, иккинчи томондан, бундай ҳолатларнинг салбий оқибатларини камайтиради. Тадбиркор томонидан қабул қилинган қарор корхона фаолияти муваффақиятининг гаровидир, чунки у рискни сезиларли даражада камайтиради ва охир оқибатда юқори натижага эришиш имконини беради.

Фахриддин АБДУСАЛЯМОВ,
ТДИУ мустақил
тадқиқотчиси.

[1] Кузнецов В. Измерение финансовых рисков.//Банковские технологии, №7, 1997.

[2] Черкасов В.В. Проблемы риска в управленческой деятельности. М: Рефл-бук, 1999. 288 с.

Турли мулкчилик ва хўжалик юритиш шакллари шароитида иқтисодий муносабатларнинг ўрни ва аҳамияти



Ўзбекистон Республикаси мустақилликка эришган дастлабки йиллардан бошлаб, миллий иқтисодиётнинг барча соҳа ва тармоқларида бозор иқтисодиёти қонуниятларини босқичма-босқич жорий қилишга асосий эътиборни қаратди. Мамлакатимиз миллий иқтисодиётида бозор иқтисодиётини шакллантириш Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримов томонидан ишлаб чиқилган 5 та тамойил асосида амалга оширилди. Республикамизда бозор муносабатларини шакллантириш стратегиясида қишлоқ хўжалигида ўтказиладиган иқтисодий ислоҳотлар устувор йўналиш сифатида белгиланди.

Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислоҳотларни ва туб таркибий ўзгаришларни амалга оширишдан кўзланган асосий мақсад эса, турли мулкчиликка асосланган хўжалик юритиш шаклларини, шу жумладан, хусусий мулкчиликни ривожлантириш натижасида ер, мулк ва якуний маҳсулотларнинг ҳақиқий эгаларини вужудга келтириш ҳисобланади.

Амалиёт тажрибалари кўрсатишича, ерга ва мулкка ҳақиқий эгалик муносабати ўрнатилсагина ишлаб чиқариш самарадорлигига эришиш мумкин. Бундан ташқари, қишлоқ меҳнаткашларининг яратилган якуний маҳсулотлардан бевосита моддий манфаатдорлиги оша бошлагач, уларнинг мавжуд ресурс салоҳиятидан самарали фойдаланишга бўлган муносабатлари ҳам ўзгара бошлайди. Шу боис, қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислоҳотларнинг устувор йўналиши сифатида инсон омилига, хусусан, меҳнаткашлар манфаатини кўтаришга эътибор берилди.

Таъкидлаш керакки, мустақиллик йилларида қишлоқ хўжалигида амалга оширилган ислоҳотлар жараёнини ундаги устувор вазифалар, йўналишлар, иқтисодий муносабатларнинг моҳияти ва мазмунига кўра, таҳлил этиш мақсадга мувофиқдир:

Қишлоқ хўжалигида ўтказилган иқтисодий ислоҳотларнинг биринчи босқичи – мамлакат мустақиллигининг дастлабки йилларидан бошлаб, 1995 йилгача даврни ўз ичига олади.

Ушбу давр республика қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришини ривожланишини таъминлаш ҳамда режали иқтисодиётга барҳам бериш ва бозор иқтисодиётига ўтишнинг ташкилий, иқтисодий ва ҳуқуқий асосларини шакллантириш билан ифодаланилади.

Бу босқичда, иқтисодий ислоҳотларни амалга ошириш, шу жумладан, иқтисодий муносабатларни такомиллаштиришга асосан, Ўзбекистон Республикаси Президенти фармонлари ва Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари хизмат қилди.

Амалиёт тажрибалари кўрсатишича, қишлоқ хўжалигида ўтказилган иқтисодий ислоҳотлар аниқ тадбирларга таянилганига қарамасдан, режали иқтисодиётнинг айрим элементлари сақланиб қолинди.

Қишлоқ хўжалигида ўтказилган иқтисодий ислоҳотларнинг иккинчи босқичи 1996-1999 йилларни қамраб олади. Шу давр давомида ислоҳотларнинг институционал

асослари, қонунлар ва қонуности меъёрий ҳужжатлар тизими яратилди. Яъни, ислоҳотларнинг амалга оширишнинг асосий мақсадини амалиётга татбиқ этишнинг иқтисодий механизмлари ишлаб чиқилди. Жумладан:

– фермер хўжаликларига ер 10 йилдан кам бўлмаган муддатга, 50 йилгача фойдаланиш ва тасарруф қилиш ва эгалик ҳуқуқи билан умрбод фойдаланишга берилди;

– ер солиғи такомиллаштирилди. Яъни, қишлоқ хўжалиги корхоналари тўлайдиган 10 дан ортиқ ҳар-хил солиқ турлари ўрнига ягона ер солиғи жорий этилди;

– зарар билан фаолият кўрсатаётган қишлоқ хўжалик корхоналарини молиявий соғломлаштириш мақсадида санация институти ташкил этилди. Санацияга тортилган қишлоқ хўжалиги корхоналарида амалга оширилган комплекс тадбирлар натижасида уларнинг молиявий-иқтисодий ҳолати яхшиланди. Бу асосан – ортиқча харажатларга йўл қўймаслик, вақтида агротехник тадбирларни ўтказиш, хўжалик алоқаларини тиклаш, ресурс салоҳиятидан оқилона фойдаланиш ҳисобига таъминланди.

Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислоҳотларнинг учинчи босқичи 2000–2003 йилларни ташкил этади. Ушбу босқичда – қишлоқ хўжалигида товар маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ҳақ-ҳуқуқларини ҳимоя қилишга устуворлик берилиши, қишлоқ хўжалиги товар маҳсулоти ишлаб чиқарувчиларнинг иқтисодий эркинлигининг кенгайтирилиши ва давлат буюртмасига биноан етиштириладиган маҳсулотларга баҳо белгилаш тизимининг такомиллаштирилиши, зарар кўриб фаолият кўрсатаётган йирик ширкат хўжаликларини фермер хўжаликларига айлантирилиши ҳамда қишлоқ хўжалигида сервис хизмати кўрсатувчи инфратузилма субъектларининг ташкил этилганлиги қишлоқ хўжалигини ривожлантириш борасидаги муҳим қадамлардан ҳисобланади.

Таъкидлаш керакки, қишлоқ хўжалигида кенг қамровли ислоҳот тадбирлари амалга оширилиши, иқтисодий муносабатларни такомиллаштирилишига қарамасдан айрим муаммолар ҳамон сақланиб қолмоқда. Бинобарин, республикамизда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишловчи ва ресурслар билан таъминловчи корхоналар монопол тарзда фаолият кўрсатиб келмоқда. Бу ташкилотлар ўз харажатларини маҳсулот нархини ошириш эвазига қоплашдангина манфаатдор, холос. Шунинг учун ҳам, қишлоқ хўжалик маҳсулотлари, хизматлар ва ресурслар нархларининг мутаносиблигини таъминлаш мақсадга мувофиқдир. Ўз навбатида, мамлакатимизда хизмат кўрсатиш бозори талаб даражасида ривожланмасдан қолмоқда. Вилоятларга моддий-техника ресурслари етказиб бериш ва қишлоқ хўжалик маҳсулотларини жойларнинг ўзида сотиб олиш бўйича улгуржи бозорлар яратилмаган. Шу нуқтаи назардан олганда, моддий-техника ресурсларини сотиш билан шуғулланувчи ва хизмат кўрсатувчи ҳамда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини тайёрловчи, қайта ишловчи муқобил тизимларни шакллантиришни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш зарур. Энг асосийси, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни молиялаштириш механизмини янада такомиллаштириш мақсадга мувофиқдир. Жумладан, давлат буюртмасига кирмайдиган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни молиялаштириш тўлиқ ўз ечимини топмаган. Қишлоқ хўжалик корхоналарида эркин маблағ етишмаслигидан бу маҳсулотларни ишлаб чиқаришни молиялаштириш имкони чекланган. Шунингдек, тайёрлов ташкилотларининг кредит олиш қобилияти паст ёки кредитлар юқори фоизларда ташкил этилганлиги сабабли улар қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ишлаб чиқарувчиларини молиялаштира олмайди. Шунинг учун ҳам иқтисодий ислоҳотларнинг ҳозирги босқичида давлат буюртмасига кирмайдиган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқаришни мақсадли молиялаш механизмини ишлаб чиқиш айни муддао бўлар эди.

Санжарбек ИСКАНДАРОВ,
ТИМИ стажёр-тадқиқотчи-изланувчиси.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР:

1. И.А.Каримов. “Бизнинг бош мақсадимиз – жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир”. - Т.: Ўзбекистон, 2005.

2. В.П.Антонов, Б.Е.Бондарев. “Оценка земельных ресурсов” М.: Колос,1999 г.

3. П.А.Котенко. “Экономические результаты деятельности предприятия” АПК: Учебно-метод.пособие.-Орел:ОГСХА 1999 г.

4. www. Lex.uz сайти.

Акциядорлик жамиятларининг иқтисодий йўналиши ва хусусиятлари

Миллий иқтисодиёт ривожланишининг соҳани эркинлаштириш шароитида акциядорлик жамиятларини ривожлантириш биринчи даражадаги вазифасига айланиб бормоқда. Буни шу билан изоҳлаш мумкинки, мамлакатда рўй бераётган иқтисодий ўзгаришлар мулкчиликнинг турли шаклларидаги акциядорлик жамиятлари иқтисодий ислоҳотларга ҳамоҳанг ўзгаришларни талаб қилади. Мамлакатдаги иқтисодий барқарорликни таъминлашдаги салмоқли ҳиссасини инобатга олган ҳолда акциядорлик жамиятларига алоҳида эътибор қаратилмоқда. Зеро, республикамизда аксарият йирик акциядорлик жамиятлари мавжуд бўлиб, уларга нафақат, иқтисодиётнинг ривожланиш кўрсаткичлари, балки, Ўзбекистон Республикаси фуқаролари ёки акциядорларнинг иқтисодий манфаатлари ҳам боғлиқдир.



Ҳозирги пайтда мулкчиликнинг давлат шаклларига асосланган акциядорлик жамиятлари иқтисодий муносабатларини ташкил қилиш ҳамда уларни тартибга солиш хусусиятларини ўрганиш муҳим аҳамият касб этмоқда. Буни шу билан изоҳлаш мумкинки, акциядорлик жамиятлари ижтимоий йўналтирилган хўжалик юритиш тизими сифатида бир томондан давлат ва иқтисодиётнинг барча бозор инфратузилмалари, хусусан, маҳаллий ҳокимият органлари, бошқа томондан эса, аҳолининг турмуш даражасини ошириш ва фойдали меҳнат билан бандликни таъминлаш ҳамда бюджет даромадларини шакллантиришда ишончли ҳамкор ҳисобланади. Шу сабабли бугунги кунда акциядорлик жамиятлари барқарор молиявий ҳолатни таъминлаш қобилиятини кўрсатиши зарур.

Акциядорлик жамиятлари маҳсулот ишлаб чиқаришни жиддий молиявий қўллаб-қувватлашларсиз сезиларли кенгайтириш имкониятларига эга бўлиб ва бу ўз акциядорлари турмуш шароитларини яхшилашга ёрдам беради, ишлаб чиқаришга меҳнат, моддий ва молиявий ресурсларни жалб қилиши, ишлаб чиқаришни монополиядан чиқаришни жадаллаштириши, рақобатни ривожлантириши ҳамда сезиларли бюджет тушумлари ва барқарор иқтисодий ўсишни таъминлашга хизмат қилади.

Акциядорлик жамиятларини бошқариш механизмлари бозор муносабатларининг муҳим таркибий қисмига айланиб, долзарб иқтисодий ва ижтимоий муаммоларни ҳал қилишга кўмак бериши лозим. Шунинг учун ҳозирги пайтда акциядорлик жамиятлари фаолияти билан боғлиқ бўлган барча масалалар давлат учун ҳам, акцияларга эгалик қилиш воситасида акциядорлик жамиятлари самарали фаолиятидан манфаатдор бўлган кўп сонли фуқаролар учун ҳам долзарб бўлиб бормоқда.

Юқоридаги фикрларни инобатга олган ҳолда, акциядорлик жамиятлари тушунчасини аниқ чегаралай олиш зарурати ҳақида хулоса чиқариш мумкин. Чунки акциядорлик жамиятлари нафақат, ишлаб чиқариш муносабатларининг бир қисми сифатида, балки, пул муносабатлари орқали ифодаланувчи бозор муносабатларининг ҳам бир қисми сифатида намоён бўлади.

Акциядорлик жамиятлари юридик шахс сифатида қуйидаги 3 та асосий белгига эга бўлган бозор иштирокчиси ҳисобланувчи корхонадир:

– низом капитали унинг мулкдорлари жамғармалари ҳисобига шакллантирилади. Мазкур жамғармалар акциядорлик жамиятларининг тўлиқ ихтиёрига ўтади;

– акциядорлик жамиятлари мулкдорларининг мулкий жавобгарлиги уларнинг жамғармалари миқдори билан чегараланади;

– акциядорлик жамиятлари ўзининг мажбуриятлари бўйича масъул ҳисобланади;

– низом капитали унинг қатнашчиларига тегишли аниқ миқдордаги акциялар бўйича тақсимланади.

Таъкидлаш лозимки, акциядорлик жамиятлари иқтисодий салоҳиятини мустаҳкамлашда тежамкорлик ва ташаббускорлик билан муносабатда бўлиш лозим.

Акциядорлик жамиятлари бозор муносабатларининг шаклланиши билан боғлиқ ва давлатга унинг ижтимоий ва иқтисодий ривожланишнинг жорий ҳамда истиқболдаги режаларида муайянлаштирилган дастурий кўрсатмаларни амалга оширувчи функцияларни таъминлаш учун хизмат қилади.

Г.С.АБИПОВА.

Кредит сиёсати ва уни амалга ошириш босқичлари



Иқтисодиётни модернизациялаш ва ишлаб чиқаришни диверсификациялаш тижорат банкларининг кредитлаш соҳасидаги стратегияси, банк ва кредит олувчи корхоналар фаолият муҳитининг ўзгаришига олиб келмоқда. Бундай шароитларда кредитлаш соҳасидаги стратегия кредитлаш жараёнини самарали ва мақбул бошқариш мақсадида, уларнинг мураккаб тизим сифатида бевосита ривожланиши ҳисобга олинган ҳолда амалга ошириладиган тадбирлар мажмуидан иборат бўлиши лозим. Бунда, тактика қўйилган мақсадга эришишнинг муайян услублар тўплами ва усулларини қўллашдан иборатдир.

Банкларнинг кредитлаш соҳасидаги стратегияси ва тактикаси уларнинг кредит сиёсатига мувофиқ амалга оширилади. Кредит сиёсати таркибан қуйидаги бўлимлардан иборат:

1. Умумий қоидалар;
2. Сиёсатнинг мақсади ва стратегияси;
3. Ваколат даражалари ва масъулиятнинг тақсимланиши;
4. Кредитлашнинг турлари;
5. Кредитлар концентрацияси ва диверсификацияси;
6. Кредитларни сўндириш;
7. Кредит олувчининг молиявий ҳисоботларига қўйиладиган талаблар;
8. Кредит таъминоти шакллари ва уларга қўйиладиган талаблар;
9. Кредит мониторингига доир талаблар;
10. Кредит баҳоси ва устама фоизни ҳисоблаш;
11. Банкка алоқадор шахслар билан амалиётлар;
12. Кўзда тутилмаган ҳолатлар моддалари (балансдан ташқари моддалари);
13. Кредит портфели аудити;
14. Банк бошқаруви ва Кенгашига тақдим этиладиган ҳисоботлар.

Фикримизча, банкнинг кредит сиёсатини белгиловчи ҳужжатларда қуйидаги масалаларга батафсилроқ эътибор қаратиш зарур:

– банк кредит портфелининг таркибини (кредит миқдори, унинг сифати, тўлаш муддати ва ҳ.к.) шакллантириш учун асос бўладиган мақсадлар;

– банкнинг фоиз ставкаларини ўрнатиш, кредитлар бўйича комиссияларни тайинлаш ва уларни тўлаш шартлари соҳасидаги сиёсати;

– кредит таъминотини қабул қилиш, баҳолаш ва сотиш қоидалари;

– кредит бўйича энг юқори чегара (лимит), яъни банкнинг барча кредитлари ва активларининг нисбат даражаси;

– муаммоли кредитларни диагностика, таҳлил қилиш ва бошқариш масалалари;

– кредитлаш соҳасидаги устувор минтақа, тармоқ ва иқтисодиёт секторининг тавсифи;

– кредитлар сифатини аниқлашда қўлланиладиган стандартлар ва услублар баёни;

– банк раҳбарлари, кредит бю-

роси раиси ва кредит инспекторининг кредитлаш соҳасидаги ваколатлари;

– банкнинг кредит бўлинмаларини ташкил қилиш тизими ва фаолият мажбуриятлари;

– кредит буюртмасига илова қилинадиган зарур ҳужжатлар пакети ва кредит жилдида сақланиши мажбурий бўлган ҳужжатлар рўйхати;

– кредит рискларини назорат қилиш муаммолари.

Кредит сиёсати қоидаларининг аниқлиги ва асосланганлиги банкнинг асосий мақсадларига эришишини таъминлайдиган кредит портфелини шакллантиришни таъминлайди. Булар етарли миқдорда даромад олиш, таъсирчан назорат ва рискларни тартибга солишни ташкил қилиш ва банк қонунчилигига риоя қилишдан иборат.

Кредит сиёсатининг қоидаларини амалга ошириш услублари кредитларни бериш ҳамда кредит олувчининг берилган молиявий маблағлар бўйича банк олдидаги мажбуриятлари устидан назоратни белгилайдиган ҳужжатларда қайд этилган. Шундай қилиб, кредит олувчининг кредит қобилиятини таҳлил қилиш услублари кредитларни бериш тартибларининг алоҳида қисми ёки кредит қобилиятини таҳлил қилиш тартибини белгиловчи мустақил ҳужжатлар – йўриқномалар бўлиб, банкнинг кредит сиёсатини амалга оширишнинг муҳим воситаларидан бири ҳисобланади. Умумий ҳолда банкнинг кредит сиёсатини амалга оширишни қуйидаги босқичларга бўлиш тавсия этилади:

1-босқич. Кредит бериш масаласини ҳал қилишга доир дастлабки ишлар. Ушбу босқичда қуйидагиларни амалга ошириш зарур:

– корхонанинг банкка мурожаати ва кредит бериш мақсадини аниқлаш;

– банкка керакли ҳужжатларни тақдим этиш ва уларнинг меъёрий-ҳуқуқий ва норматив таҳлили;

– мижознинг кредит қобилиятини дастлабки таҳлили;

– кредит таъминоти таҳлили ва унинг банк таваккалчилигини қоплаш учун етарлилигини баҳолаш;

– ишлаб чиқарилаётган маҳсулот (иш, хизмат)ларнинг маркетинг таҳлили;

– кредитни бериш эҳтимоли ва шартлари тўғрисида хулоса шакллантириш.

2-босқич. Кредитни бериш босқичида қуйидаги ишлар кетма-кет амалга оширилиши лозим:

– кредит беришнинг мақсадга мувофиқлиги тўғрисида қарор қабул қилиниши;

– кредит шартномасини тузиш учун керакли ҳужжатларни расмийлаштириш ва кредит ишини шакллантириш;

– маблағларни фондлашга буюртма шакллантириш;

– кредит ресурсларини бериш.

3-Кредит шартномаси амал қилган даврда кредит олган корхона билан ишлаш босқичи қуйидагиларни ўз ичига олади:

– кредит шартномаси амал қилган даврда корхона кредит қобилиятининг оператив мониторингини олиб бориш;

– кредит таъминоти устидан жорий назорат ўрнатиш;

– кредит ресурсларидан мақсадли фойдаланиш устидан назорат ўрнатиш;

– кредитнинг асосий суммаси ва фоизлари тўлиқ ҳамда ўз вақтида тўланиши устидан назорат ўрнатиш.

4-босқичда кредитни тўлаш (қайтариш)га доир тадбирлар амалга оширилади:

– кредитни тўлаш тартибини аниқлаш;

– кредитни тўлаш учун тўлов топшириғи билан пул маблағларини ҳисобдан чиқариш;

– пул маблағларининг акцептсиз тартибда ҳисобдан чиқарилиши;

– пул маблағларини қонунчиликда белгиланган навбатда ҳисобдан чиқариш;

– берилган кредит бўйича барча счётларни ва кредит ишини ёпиш;

– корхонани кредитлаш натижаларининг ретроспектив таҳлили.

Кўриниб турибдики, корхонанинг кредит қобилияти кредитни бериш тўғрисида қарор қабул қилишнинг дастлабки босқичида ҳам, берилган кредит ресурсларини назорат қилиш (мониторинг) босқичида ҳам, кредитни тўлаш (қайтариш) босқичида ҳам таҳлил қилинади.

Шундай қилиб, банкнинг кредит сиёсатини амалга ошириш мураккаб тизим бўлиб, унинг асосий элементларидан бири хўжалик юритувчи субъект кредит қобилиятининг дастлабки, жорий ва ретроспектив таҳлил ҳисобланади. Ушбу элементнинг ташкилий механизми ўз моҳиятига кўра, асосан, кредит бериш тузилмаси (босқичлари) га ўхшаш бўлиб, берилаётган кредитнинг мақсадини аниқлаш орқали у банкнинг кредит сиёсати ва умумий ривожланиш стратегияси билан қанчалик мослашганлиги аниқланади. Кредит олиш учун мурожаат қилинганда кредит бўлинмаси ходимлари банкка тақдим этилган юридик ва молиявий ҳужжатларнинг тўлиқлигини ўрганиб чиқади ҳамда уларни таҳлил қилади. Тақдим этилган ҳужжатларни ўрганиш натижаларига кўра, корхонанинг кредит қобилияти дастлабки таҳлил қилинади. Шу билан бир вақтда, кредит бўлинмаси юридик бўлинма ва хавфсизлик хизмати билан биргаликда таъминотни таҳлил қилади ҳамда кредитнинг асосий суммаси ва фоизларини тўлашда муаммолар пайдо бўлган ҳолатларда етарли даражадалигини баҳолайди. Айни вақтда хўжалик юритувчи субъект фаолият кўрсатаётган бозор ва у томонидан чиқарилаётган маҳсулотларни бошқа ташкилотлар ва маҳсулотлар билан солиштирганда хусусиятларини, шунингдек, корхонанинг фаолият соҳасини банкнинг кредит сиёса-

тига мувофиқ кредитлаш операциялари учун устувор, деб белгиланган соҳаларга мувофиқлигини аниқлаш мақсадида маркетинг тадқиқотлари ўтказилади.

Ўтказилган дастлабки таҳлил ва корхонанинг кредит қобилиятини баҳолаш, у томонидан тақдим этилаётган таъминот ва юридик бўлинма ҳамда хавфсизлик хизмати фикрини эътиборга олган ҳолда маркетинг тадқиқотлар асосида кредит бўлинмаси ходими кредит ресурсларини бериш мумкинлиги ва шартлари тўғрисида хулоса чиқарилиши лозим. Сўнгра кредитни бериш масаласи Кредит бюросига қўйилади ва кредит бериш тўғрисида ижобий қарор қабул қилинса, кредит битимини тузиш бўйича барча зарур ҳужжатлар расмийлаштирилади. Шундан кейин потенциал кредит ресурсларини ажратиш (фондлаш) учун буюртма берилади ва ссуда счёти очилганидан сўнг кредит бўйича маблағлар ўтказилади.

Кредит шартномаси амал қилаётган даврда кредит бўлинмаси ходими корхона кредит қобилиятининг тезкор таҳлилини ва кредит таъминотининг ҳолати устидан назоратни амалга ошириши лозим. Ушбу ишлар муддати кредит берилган муддатга боғлиқ. Бундан ташқари, корхона томонидан кредит ресурсларининг мақсадли ишлатилиши ва қарзнинг асосий суммаси ва у бўйича фоизларнинг тўлиқ ҳамда ўз вақтида тўланиши устидан назоратни таъминлаш лозим. Бундай назорат тизими кредиторга кредит шартномасининг амал қилиш даврида қоидадан четга чиқишларни ўз вақтида аниқлаш ва содир бўлган ўзгаришларнинг эҳтимолдаги салбий оқибатларини бартараф этиш учун комплекс чора-тадбирларни бажариш имкониятини беради.

Кредитлар банк ва кредит олувчи корхона томонидан тузилган шартномада белгиланган тартибда, айрим вазиятларда эса қонунчиликда белгиланган тартибда тўланиши мумкин. Кредит шартномасининг амал қилиш муддати тугаб, кредит тўлиқ тўланганидан кейин кредитор берилган кредит бўйича очилган барча счётларни (баланс ва балансдан ташқари счётларни) ёпади. Кредит бўлинмаси ходимлари корхонани кредитлаш натижаларининг ретроспектив таҳлилини бундай маълумотлардан корхона кейинчалик кредитга мурожаат қилганида кредит тарихи сифатида фойдаланиш мақсадида бажариши зарур, деб ҳисоблаймиз.

Муҳтасар айтганда, банкнинг кредит сиёсатини тўғри шакллантириш, уни амалга ошириш босқичларини батафсил ишлаб чиқиш ва асослаш кредитлаш жараёнини тартибга солиш ҳамда кредит қобилияти таҳлили учун пухта замин яратади.

Гулийда ТУРДИЕВА,
ТошДАУ, Нукус филиали
тадқиқотчиси.

Импорт операцияларида имтиёзлар ҳисобини такомиллаштириш



ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ РИВОЖЛАНТИРИШ, ИНВЕСТОРЛАР МАБЛАҒЛАРИНИ МАМЛАКАТ ИҚТИСОДИЁТИГА ЖАЛБ ЭТИШ, КОРХОНАЛАРНИ ЎЗ МАБЛАҒЛАРИНИ ИНВЕСТИЦИЯ УЧУН САРФ ЭТИШГА ҚИЗИҚТИРИШ ДАВЛАТ СОЛИҚ СИЁСАТИНИНГ МУҲИМ ЙЎНАЛИШЛАРИДАН БИРИ ҲИСОБЛАНАДИ. ШУ НУҚТАИ НАЗАРДАН КЕЛИБ ЧИҚИБ, СОЛИҚ ТЎЛОВЧИ ЮРИДИК ШАХСЛАРГА БИР ҚАТОР ҚЎШИЛГАН ҚИЙМАТ СОЛИҒИ БЎЙИЧА ИМТИЁЗЛАР БЕРИЛГАН.

Ўзбекистон Республикаси Солиқ кодексига асосан, қўшилган қиймат солиғи бўйича ҳам имтиёзлар берилиб, унда солиқдан озод қилинадиган товарларни (иш, хизматлар) реализация қилиш оборотн, молиявий хизматлар ва суғурта хизматлари билан бирга, солиқдан озод қилинадиган импорт манбалари алоҳида кўрсатиб ўтилган.

Хусусан, солиқ кодексининг 211-моддасига кўра, қуйидаги товарлар импорт қилинганда қўшилган қиймат солиғидан озод қилиниши белгиланган:

- жисмоний шахслар томонидан белгиланган норма доирасида олиб кирилаётган товарлар;

- чет эл дипломатик ваколатхоналари ва уларга тенглаштирилган ваколатхоналар расмий фойдаланиши учун мўлжалланган товарлар;

- Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланган тартибда инсонпарварлик ёрдамида олиб кирилаётган товарлар;

- давлатлар томонидан хайрия ёрдами тариқасида олиб кирилаётган товарлар;

- Ўзбекистон Республикаси халқаро шартномалари бўйича молия ташкилотлари томонидан берилган қарзлар;

- дори воситалари ва тиббиёт ветеринария учун мўлжалланган буюмлар;

- мамлакатимизга белгиланган рўйхат бўйича олиб кирилаётган технологик асбоб-ускуналар;

- тузилган шартнома асосида инвестиция мажбурияти сифатида олиб кириладиган мол-мулк;

- болалар пойабзали ишлаб чиқаришга ихтисослашган чет эл инвестициялари иштирокидаги корхоналар ўз ишлаб чиқаришида фойдаланиш учун олиб кираётган хом ашё, материаллар ва ярим тайёр маҳсулот;

- қонун ҳужжатларида белгиланган ёғоч-тахта материаллари ва ёғоч.

Бу имтиёзлар тегишли асословчи ҳужжатлар тақдим этилганда берилади.

Берилган имтиёзлар мос равишда тегишли ҳужжатлар билан расмийлаштирилади ҳамда бухгалтерия ҳисобида ҳисобга олиб борилади. Хўжалик юритувчи субъектларга берилган имтиёзларнинг бухгалтерия ҳисоби 2005 йил 24 февралда тасдиқланган "Юридик шахсларга солиқлар, божхона ва мажбурий тўловлар бўйича берилган имтиёзларни расмийлаштириш ва бухгалтерия ҳисобида акс эттириш тартиби тўғрисида"ги Низом асосида юритилади. Мазкур Низомга асосан, хўжалик юритувчи субъектларга солиқлар ва божхона имтиёзлари:

а) бўшаётган маблағларни мақсадли вазифаларни бажариш учун йўналтириш шарти билан;

б) бўшаётган мабағларни мақсадли ишлатиш назарда тутилмаган ҳолларда берилади.

Бўшаётган маблағларни мақсадли вазифаларни бажаришга йўналтириш шарти билан солиқлар имтиёзларининг молиявий ҳисоби 8840-"Мақсадли ишлатиладиган солиқ имтиёзлари" счётида солиқ имтиёзларининг турлари бўйича олиб борилади.

Товар-моддий захиралар импорти чоғида қўшилган қиймат солиғи солиғини тўлашдан озод қилиш натижасида бўшаган маблағлар суммасига:

Дт–6990 – "Импорт чоғида қўшилган қиймат солиғи ва акцизлар бўйича ҳисоблаб ёзилган солиқ имтиёзлари (турлари бўйича)" ҳисобварағи;

Кт–8840 – "Мақсадли ишлатиш билан солиқ имтиёзлари" ҳисобварағи;

Маҳсулот реализация қилинаётганда қўшилган қиймат солиғи тўлашдан озод қилиш натижасида бўшаган маблағлар суммасига:

Дт–6410 – "Бюджетга тўловлар бўйича қарз – солиқлар ва божхо-

на имтиёзлари (турлари бўйича)" ҳисобварағи;

Кт–8840–"Мақсадли ишлатиш билан солиқ имтиёзлари" ҳисобварағи;

6. Бюджетга тўланадиган солиқлар ва мажбурий тўловларни тўлашдан озод қилиш натижасида бўшаган маблағлар суммасига:

Дт–6410 – "Бюджетга тўловлар бўйича қарз – солиқлар ва божхона имтиёзлари (турлари бўйича)" ҳисобварағи;

Кт–8840 – "Мақсадли ишлатиш билан солиқ имтиёзлари" ҳисобварағи.

Солиқлар ва божхона имтиёзлари берилганда бўшаётган маблағлар суммалари, агар улардан мақсадли фойдаланиш назарда тутилмаган бўлса, бухгалтерия ҳисобининг банк ҳисобварақларида акс эттирилмайди ва шу муносабат билан Молиявий натижалар тўғрисидаги ҳисоботда (2-сон шакл) акс эттирилмайди ва, тегишлича, молиявий натижаларни шакллантиришга таъсир қилмайди.

Вақтинчалик солиқлар ва божхона имтиёзлари бўйича бўшаётган маблағларнинг лозим даражадаги бухгалтерия ҳисобини таъминлаш мақсадида, агар уларни мақсадли ишлатиш назарда тутилмаган бўлса, бюджетга тўланадиган ҳар бир солиқ тури, божхона ва мажбурий тўловлар бўйича "Вақтинчалик солиқлар ва божхона имтиёзлари" алоҳида баланслан ташқари ҳисобварақлари очилади.

Бизга маълумки 21-сонли "Хўжалик юритувчи субъектлар молия-хўжалик фаолиятининг бухгалтерия ҳисоби счётлар режаси ва уни қўллаш бўйича Йўриқнома" номли бухгалтерия ҳисоби миллий стандартининг амалиётга жорий этилиши, хўжалик жараёнларидаги чалкашликларни олдини олиш билан бирга, ҳисоб ишларини осонлаштириши лозим. Бухгалтерия ҳисоби счётларига хўжалик жараёнлари уларнинг иқтисодий белгиларига қараб жойлаштирилади.

Юқоридаги Низомда эса 6410 "Бюджет билан ҳисоб-китоблар" счётининг негизида 6410 – "Бюджетга тўловлар бўйича қарз – солиқлар ва божхона имтиёзлари (турлари бўйича)" ҳисобварағи очилиб, солиқ ва божхона имтиёзлари ушбу счётга жойлаштирилиши айтиб ўтилган. Лекин нима сабабдан импорт чоғида бериладиган солиқ ва божхона имтиёзларини 6990 – "Импорт чоғида қўшилган қиймат солиғи ва акцизлар бўйича ҳисоблаб ёзилган солиқ имтиёзлари (турлари бўйича)" счётини очиш орқали ифода этилиши кўрсатиб ўтилган. Бу жараёнда, биринчидан, 21-сон Бухгалтерия ҳисобининг миллий стандартига кўра 6900 счёт – "Турли кредиторлар билан муомалалар бўйича қарзлар" счётида негизида 6990 счётнинг очилиши стандарт талабларига тўғри эмаслигини кўрсатмоқда. Чунки стандартда 6990 – "Бошқа мажбуриятлар" счёти "**турли нотижорат муомалалар бўйича жисмоний ва юридик шахслар (ўқув юртлари, илмий корхоналар ва ш.к) олдидаги суд органларининг ижроия ҳужжатлари ёки қарорлари асосида корхона ишчиларининг меҳнат ҳақидан турли корхона ва алоҳида шахслар фойдасига ушлаб қолинган суммалар бўйича корхонанинг жорий мажбуриятлари акс эттирилади"**[1] дейилган. Иккинчидан, бошқа барча солиқлар бўйича қарздорлик ва имтиёзларнинг 6410 счётда акс эттирилиши, фақатгана импорт чоғидаги имтиёзларнинг 6990 счётда акс эттирилиши, ҳисоб-китобларни чалкаштиришга, солиқ текширувида ҳам ноқулайликка олиб келади.

Шу боис, фикримизча, импорт чоғидаги қўшилган қиймат солиғи бўйича имтиёзларни ҳам 6410 – "Импорт чоғида қўшилган қиймат солиғи бўйича солиқ имтиёзлари" счётида акс эттириш лозим. Шунда 6410 счётдаги имтиёз ва қарздорлик орасидаги бюджетга тўланиши ёки бюджетдан қайтариб олинадиган фарқни аниқлаш осонлашади ҳамда 21-сонли стандарт талаблари бажарилади.

Юқорида айтиб ўтилганидек, солиқ имтиёзлари бўшаётган маблағларни мақсадли ишлатиш назарда тутилган ва назарда тутилмаган бўлиши мумкин. Мақсадли ишлатиш назарда тутилган солиқ имтиёзлари муддати тугаши билан 8840 – "Мақсадли фойдаланиш солиқ имтиёзлари" счётидаги сумма 8530 "Текинга олинган мол-мулк" счётининг кредитида ҳисобдан чиқарилиши кўрсатиб ўтилган. Бу эса, счётлардаги яна бир чалкашликни келтириб чиқаради. Яъни, текинга олинган мол-мулк билан солиқ имтиёзлари ўртасида иқтисодий белгисига кўра анчагина фарқ бор. Бизнинг фикримизча, бухгалтерия ҳисобида ушбу солиқ имтиёзлари муддати тугаши билан 8540 – "Берилган солиқ имтиёзлари ва бошқа маблағлар" счётини киритиш ва унинг кредит томонида ҳисобга олиниши мақсадга мувофиқ.

Бюджетга тўланадиган ҳар бир солиқ тури, божхона ва мажбурий тўловлар бўйича ҳисоблаб ёзилган, бўшаган маблағлар суммаси умумбелгиланган тартибда мазкур счётлар дебети бўйича акс эттирилади.

Хулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, импорт чоғидаги қўшилган қиймат солиғи бўйича имтиёзларни ҳам 6410 – "Импорт чоғида қўшилган қиймат солиғи бўйича солиқ имтиёзлари" акс эттирилиши 6410 счётдаги имтиёз ва қарздорлик орасидаги бюджетга тўланиши ёки бюджетдан қайтариб олинадиган фарқни топиш осонлаштиришга ҳамда 21-сонли бухгалтерия ҳисоби миллий стандарти талаблари бажарилади, солиқ назоратини амалга оширишда ҳам қулайликлар вужудга келади.

Комил ҲОТАМОВ,
Солиқ академияси.

[1] 21-сонли "Бухгалтерия ҳисобининг миллий стандарти "Иқтисодиёт ва ҳуқуқ дунёси" Нашриёт уйи, Тошкент 2011 йил. 255 б.

Ўзбекистон чарм-пойабзал саноати экспорт салоҳиятини ошириш истиқболи

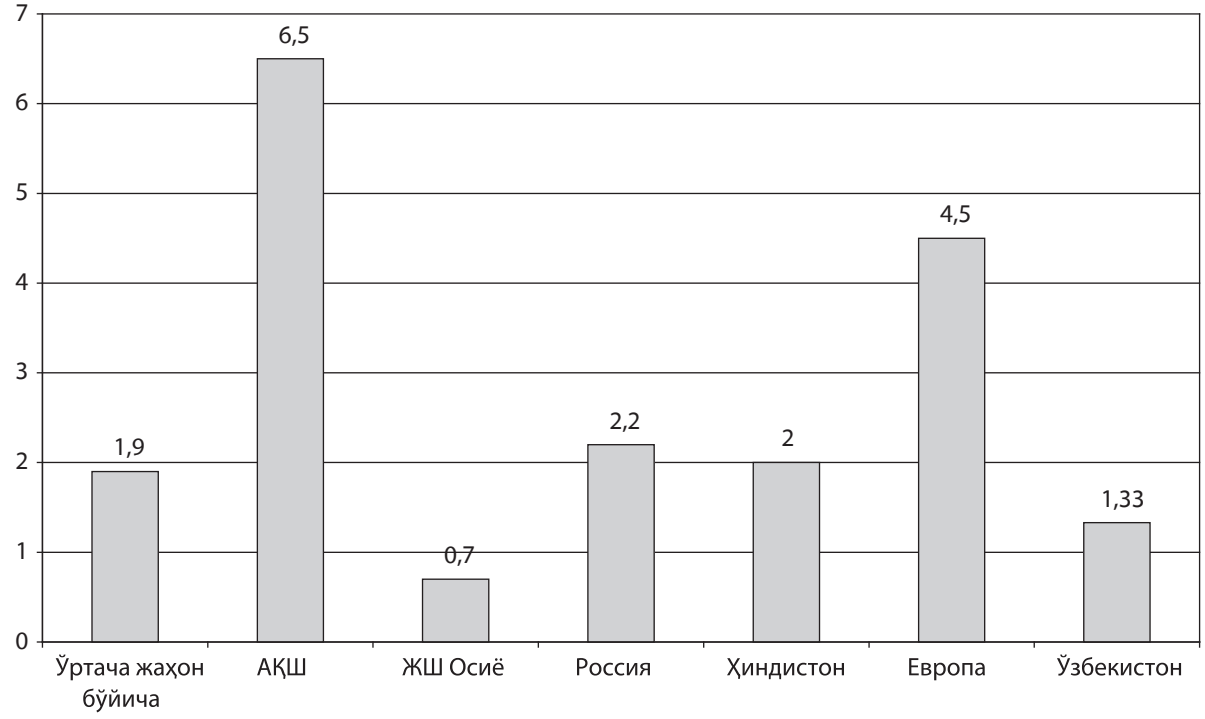
Ўзбекистон Республикаси мустақилликнинг дастлабки босқичидан бозор иқтисодиётига ўтишнинг ўзига хос тамойилига асосланиб, ўз иқтисодий ислоҳотларини амалга ошириб келмоқда. Иқтисодиётнинг реал сектори корхоналарини модернизациялаш бўйича олиб борилаётган ислоҳотлар муҳим тузилмавий тармоқларни ривожлантиришга йўналтирилган. Маълумки, пойабзал маҳсулотлари аҳолининг кундалик турмуш тарзида энг зарур эҳтиёжлари қаторида туради. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан қабул қилинган пойабзал саноатини янада ривожлантириш ва модернизация қилиш тўғрисидаги қарори ижроси туфайли чарм-пойабзал тармоғи янги босқичга кўтарилди[1].

Мутахассислар ҳозирги вақтда жаҳон чарм-пойабзал маҳсулотлари ишлаб чиқаришининг асосий ҳудуди Осиё ва Лотин Америкаси мамлакатлари дейишмоқда. Бунинг сабаби эса, у ерда меҳнат харажатлари қийматининг пастлиги, инвестиция муҳитининг ижобийлиги ва табиий ресурсларнинг кўплигидир. Жаҳон чарм ва пойабзал ишлаб чиқаришининг 2/3 қисми айнан мана шу минтақаларда жойлашган. Ишлаб чиқариш маркази Ғарбий Европа ва АҚШдан ишчи кучи нархи арзон бўлган мамлакатлар: Жанубий-Шарқий ва Ўрта Осиё, Жанубий Америка мамлакатларига кўчди. Мамлакатлараро пойабзал ишлаб чиқаришда Жанубий-Шарқий Осиё, биринчи навбатда, Хитой етакчилик қилмоқда. Пойабзал саноатининг ҳар иккинчи жуфти Хитойда ишлаб чиқарилади. Бу мамлакат – пойабзал ишлаб чиқариш ва етказиб беришда пешқадам. Жаҳон пойабзал ишлаб чиқариш умумий ҳажмининг (йилига 13,5 млрд. жуфт) тахминан ярми Хитойга тўғри келади.

Ривожланган мамлакатлар техник жиҳатдан мураккаб, ўта замонавий ва юқори сифатли махсус чарм-пойабзал маҳсулотлари ишлаб чиқаришга йўналтирилган.

Пойабзалнинг вазифасига кўра, бозор таркибида унинг ярмидан ортиғини (55 фоиз) кундалик пойабзал ташкил этади. Кундалик пойабзал улушининг катталиги нафақат маҳаллий бозор учун, балки ҳар қандай мамлакат бозори учун ҳам хосдир. Иккинчи

1- диаграмма. 2006 -2011 йилларда бир киши томонидан бир йилда харид қилинадиган ўртача пойабзал миқдори





ўринни спорт пойабзали эгаллайди (13 фоиз), у мамлакат ёшлари ўртасида кундалик пойабзал сифатида ҳам оммалашган. Модабоп пойабзал улуши ҳам тахминан шунчага тенг (12 фоиз). Бу, асосан, аёллар ва қизлар пойабзали ҳисобланиб, анъанавий ўзбек оилаларида қизлар сепининг (турмуш қураётганда қизнинг отаонаси ёки қариндошлари томонидан бериладиган мулк) таркибий қисми ҳисобланади. Махсус пойабзаллар улуши – 8 фоиз, хонаки – 7 фоизга тенг. Сафар пойабзали улуши энг кам бўлиб, 5 фоизни ташкил этади.

Пойабзал бозорининг қиймат таркиби миқдор таркибидан бироз фарқ қилади. Бизнинг ҳисобларимизга кўра, бозорнинг қиймат ҳажмида туфлилар улуши катта (31 фоиз). Шу билан бир қаторда, сандалларнинг улуши 17 фоизга, ярим ботинкалар – 18 фоиз, ботинкалар – 14 фоиз, этиклар – 16 фоизга тенг. Бунда ёш-жинс таснифида аёллар ва эркаклар пойабзали улуши қиймати бўйича фарқ қилади, вазифаси бўйича модабоп ва махсус пойабзаллар миқдор кўрсаткичларига кўра фарқланади. Маҳсулот қиймат ҳажми таркибининг бундай бўлишига сабаб, ички пойабзал бозори таъминотчилари томонидан белгиланган пойабзаллар нархидаги тафовут ҳисобланади.

Ҳозирда республикада пойабзал маҳсулотлари ишлаб чиқариш ва уни сотиш билан қуйидаги корхоналар шуғулланмоқда:

- "Ўзбекчармпойабзали" уюшмаси таркибига кирувчи корхоналар;

- Уюшма таркибига кирмаган, шунингдек, ҳудудий тасарруфдаги корхоналар;

- давлат рўйхати гувоҳномаси асосида пойабзал ишлаб чиқариш ёки тикиш билан шуғулланувчи хусусий тадбиркорлар;

- импорт қилувчилар;

- юқорида қайд этилган гуруҳлардан бирига тааллуқли яширин ишлаб чиқарувчилар ва импорт қилувчилар.

Ҳисобларимизга кўра, 2000-2011 йиллар давомида сотилган пойабзаллар умумий миқдорининг чорак қисмини хорижда ишлаб чиқарилган пойабзаллар, 14 фоизни маҳаллий ишлаб чиқарилган резинали пойабзаллар ва 12 фоизни чарм, тўқимачилик ва комбинацияланган пойабзаллар ташкил этган. Шу билан бирга, пойабзал бозорининг қиймат ҳажмида импорт пойабзал фақат 4 фоизга, бошқа икки тоифадаги пойабзал улуши мувофиқ равишда 9 фоиз ва 20 фоизга тенг бўлган. Бозорнинг миқдор ва қиймат ҳажмидаги бундай тафовут нарх параметрлари билан боғлиқ.

Расмий маълумотларга кўра, пойабзал маҳсулотлари етказиб берадиган асосий мамлакатлар Эрон, Хитой, Молдова, Россия ва Туркиядир. Таъкидлаш жоизки, Эрон Ўзбекистон ички бозорига пойабзал маҳсулотлари етказиб берадиган асосий расмий таъминотчи ҳисобланади (йилига 4 млн. жуфт). Кенг турдаги пойабзал маҳсулотларининг яна бир таъминотчиси Хитой ҳисобланади.

Хитой товарлари, шу жумладан, пойабзал маҳсулотлари ҳам нархи бўйича рақобат устунликларига эга. Туфли ва сандалларнинг 35 фоизи, ярим ботинкаларнинг 15 фоизи ва ботинкаларнинг 6 фоизи мана шу мамлакатдан келтирилади. Молдова Ўзбекистон ички бозорини пойабзал маҳсулотлари билан таъминловчилар рўйхатида 2000 йилдаги еттинчи ўриндан 2008 йилга келиб иккинчи ўринга чиқиб олди ва у ҳозирда туфли ишлаб чиқариш ва экспорт қилишда бир қатор рақобат усутунликларига эга. Россия эса аксинча, бу даврда ўз мавқеини маълум даражада йўқотди. Туркия эса, модабоп пойабзалларни мунтазам равишда етказиб бермоқда.

Импорт тузилмасида туфлилар улуши ўсган бўлсада, уларни миқдор жиҳатдан етказиб бериш улуши камайиб борди. Агар 2001 йилда импорт 15,6 млн. жуфт пойабзални ташкил этган бўлса, 2010 йилга келиб у 3,6 млн. жуфтгача камайди. Бу даврда, шунингдек, бошқа турдаги пойабзаллар импорти ҳам қисқарди. Айниқса, сандаллар импортида кескин камайиш кузатилди (57 марта), бунинг сабабини ички маҳаллий ишлаб чиқаришнинг ўсиши (кўпроқ резинали шиппаклар) ва яширин импортнинг кўпайиши орқали изоҳлаш мумкин. Экспертларнинг фикрига кўра, ёш-жинс таснифи ва вазифаларига кўра, қонуний импорт таркиби умумий бозор ҳажми таркиби билан деярли бир хилда.

Яширин пойабзал бозорининг ўртача йиллик ҳажмида Хитойдан келтириладиган пойабзал маҳсулотлари улуши катта. Яширин бозорнинг деярли ярмини жинс ва ёш таркиби бўйича, асосан, хориждан келтириладиган аёллар пойабзаллари ташкил этади.

Бозор таркибида пойабзал маҳсулотларини қонуний ишлаб чиқариш, сотиш ва импорт улуши миқдор жиҳатдан 56 фоизни, қиймат жиҳатдан 42 фоизни ташкил этди. Пойабзал таъминотчилари савдоси динамикасида муҳим тафовутларни кузатиш ва яширин бозорнинг ўсишини қонуний импортнинг камайиб бориши орқали тушунтириш мумкин. Пойабзал ишлаб чиқариш соҳаси бўйича юқорида келтирилган муаммолар ва уларни бартараф этиш орқали мазкур тармоқни Ўзбекистонда ривожлантириш, пойабзал ишлаб чиқариш, сотиш, импорт қилиш тизимини такомиллаштириш зарур. Ўзбекистон республикаси саноатининг таркибий қисми сифатида чарм-пойабзал тармоғининг ҳолати юзасидан ўтказилган таҳлил қуйидагиларни очиб берди:

– пойабзал маҳсулотлари импорти улушининг маҳаллий маҳсулот ишлаб чиқаришдан сезиларли равишда устунлигини;

– пойабзал бозори ҳажмининг ўсиб боришини, бу эса, маҳаллий ишлаб чиқарувчиларга тўғри рақобат вазиятида ўз иқтисодий аҳволини яхшилаб олишларига имкон бериши;

– қиймат ва маҳсулот кўрсаткичларини ҳисоблаш усулининг мураккаблигини;

– ахборот асимметриясининг мавжудлигини.

Яқин истиқболда Ўзбекистон пойабзал саноати учун бош мақсад – аҳоли эҳтиёжларини қондиришга имкон берадиган миқдорларда маҳаллий пойабзал ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш, мамлакатнинг импортга қарамлигини бартараф этишдан иборат.

Бироқ бунинг учун корхоналар ўз фаолиятларини аниқ режалаштириб олишлари ва Ўзбекистонда пойабзал ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш йўлларини белгилаб олишлари талаб этилади. Бизнинг фикримизча, Ўзбекистон пойабзал саноати корхоналарида бундай режалаштириш қуйидаги муҳим йўналишлар орқали белгиланиши мумкин:

– маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми бўйича корхоналар кўламини мувофиқлаштириш;

– товар сифатини ошириш ҳисобидан рақобат устунлигини таъминлаш;

– ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар ассортиментини мавсумий янгилаш йўли билан товар сиёсатини мукаммаллаштириш;

– корхонанинг ўз олдига қўйган мақсадларига эришишига ёрдам берадиган воситаларни ишлаб чиқиш.

Ундан ташқари, чарм-пойабзал саноатини ривожлантириш йўналишлари тармоқни ресурс билан таъминлаш; корхоналарни техник қайта жиҳозлаш; кадрлар салоҳиятини яхшилаш; товарнинг ҳаёт циклига инновацион ёндашув; ишлаб чиқаришни ривожлантириш стратегиясини амалга ошириш мақсадида пойабзал тармоғининг янада оптимал ташкилий тузилмасини ишлаб чиқишдан иборат бўлиши мақсадга мувофиқ. Ушбу вазифаларни ҳал қилиш орқали пойабзал саноатининг рақобатбардошлигини оширишга ва маҳсулотлар рентабеллигини кўтаришга, айланма маблағларнинг ҳаракат тезлигини кучайтиришга, Ўзбекистонда пойабзал истеъмол бозори улушини оширишга эришиш мумкин бўлади.

Н.Н.САБИРОВ,
Тошкент тўқимачилик ва енгил саноат институти ассистенти.
Ф.И.ИСАЕВ,
Тошкент тўқимачилик ва енгил саноат институти, магистр.

[1] Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «2009-2012 йилларда чарм-пойабзал саноати корхоналарини янада ривожлантириш ва модернизация қилиш ҳамда тайёр чарм товарлар ишлаб чиқариш ҳажмларини кўпайтириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 17.06.2009 й. 169-сонли қарори

Интернет компанияларни тузишда инвестицияларни жалб қилиш самарадорлигини баҳолаш усуллари

Замонавий инвестицион интернет лойиҳаларни тузиш, уларнинг таркибида эса электрон тижорат тизимларини яратиш катта молиявий ресурсларни жалб қилишни талаб қилади. "Добомонитор" компанияси томонидан ўтказилган тадқиқотларга кўра, электрон тижорат шаклидаги сайтни яратишга Европада ўртача тахминан 24 минг ва АҚШда 49 минг доллар сарфлаш зарур.

1998 йилда "ИДС" компанияси томонидан ўтказилган тадқиқотлар натижаларига кўра, йирик компаниялар электрон тижорат тизими амал қилишини таъминлашда зарур сайтни яратишнинг ўртача қиймати белгиланган бўлиб, 0,8 доллар 1,25 млн.гача тебраниб туради. Бунда сайтни яратиш энг кам нархи 10 мингдан 1, долларгача тебраниши мумкин. Сайтни яратишга ялпи вақт сарфлари 4 ойдан 7 ойгача бўлиши мумкин ва бу уларнинг мураккаблиги даражаси билан белгиланган. Кичик фирмалар учун ўз сайтини яратиш харажатлари тахминан 15 минг долларни ташкил этади. Бунда сайтни қўллаб-қувватлаш одатда ойига 50-100 доллар зарур бўлади.

Электрон тижорат соҳасидаги мутахассис Сори Калиннинг фикрича, оддий ва сайтни тахминан 1,5 млн. доллар плюс йиллик хизмат кўрсатишга 700 млн. доллар плюс яна йилига техник қўллаб-қувватлашга 4 млн. доллар сарфланади. Forester Research компанияси мутахассислари таъкидлашларича, реклама учун сайтни тузиш 200 минг долларга тушади, тўла мазмунли сайт – 13 млн. доллар, универсал тижорат трансатсияларини амалга ошириш учун сайт 3, 4 млн. долларга тушади.

Бошқа манбада кўрсатилишича, олти кишидан иборат маълумотлар базаси бўйича дастурловчи, HTML - саҳифа дизайнери (маркерлардан иборат ва web ҳужжатни, жумладан, уни форматлашни тайёрлаш учун фойдаланадиган тил, рассом, бизнес – мантиқ бўйича мутахассис, лойиҳа менежери) жамоа томонидан электрон магазин яратиш инвестицион лойиҳасини ишлаб чиқиш бир ойдан икки ойгача (камдан-кам ҳолатларда уч ой) вақтни олади. Бунда электрон магазинни тузиш қиймати (маълумотларни долзарблаштиришга ва хизмат кўрсатишга харажатларсиз бошланғич харажатлар) унинг асосий таъминловчи мезонларини баҳолашидан келиб чиқиб (дизайн ва саҳифаларининг бўйича навигатсияларининг оддийлиги, харидорга эътибор, бошланғич пунктга қайтишнинг) соддалиги, сервис қўллаб-қувватлаш кўлами, товар ҳақида маълумотларнинг етарли даражада тўлиқлиги, товарларнинг ассортиментли турли туманлиги ва б.) 5 доллардан 150 минг долларгача тебраниб туради.

Электрон тижорат тизимини яратиш ва уларга хизмат кўрсатиш билан боғлиқ катта молиявий маблағлар ва вақт сарфлари пухта иқтисодий ҳисоб-китоблар билан асослаш заруриятини келтириб чиқаради. Интернет компанияларида пул оқимлари (даромадлари)нинг асосий манбаи қуйидагилар ҳисобланади:

1. Тўғридан-тўғри сотувлар бу – Интернет орқали сотилган товарлардан олинадиган фойда.

2. Билвосита сотувлар бу Интернет рекламаси ёрдамида жалб қилинадиган мижозларга сотилган товарлар.

3. Интернет лойиҳани жорий этиш бошлангандан кейин Интернет компаниялар харажатларининг ўзгариши динамикасига таъсир кўрсатадиган сотувдан кейинги хизмат, янги хизматлар, техник қўллаб-қувватлаш.

4. Харажатлар пасайишини ва компания бўлимлари ҳамда Интернет лойиҳа қўйилгандан кейин унинг шериклари (мол етказиб берувчилар, дистрибютерлар) ва ҳ.к.) ишнинг тезлашишини таъминлайдиган яхшиланган бизнес жараёнлар.

5. Бугунги кунда дунёда умумқабул қилинган ва электрон тижорат тизимининг яратилиши, амал қилиши ва мулкий баҳоланиши (бизнес қиймати) иқтисодий самарадорлигини аниқлашнинг ишончли услуби мавжуд эмас. Махсус адабиёт ва мақолаларда, Интернет тармоғида учрайдиган алоҳида услубий тавсиялар шундан иборатки, инвестицион лойиҳаларни жорий этиш самарадорлигини баҳолашнинг ҳаммага маълум усуллари Интернет тармоғи воситасида амалга ошириладиган тижоратнинг ўзига хос соҳаларига қандайдир тузатишларни қўллашга уринадилар.

6. Бу таклифларни электрон магазиндан фойдаланиш ва унинг амал қилишини тезкор қўллаб-қувватлаш билан боғлиқ натижаларини (иқтисодий самара) харажатларга нисбатини ўзида мужассамлаштирган формула орқали асослаш мумкин. Бундай таклифлардан бирининг муаллифи Inter and Com [HTML] электрон ма-

газинини яратишнинг автоматлашган тизимини ишлаб чиқувчилар ҳисобланадилар. Бироқ, олинган нисбатни унинг меъёрий миқдорига таққослаш масаласи ҳалигача очиқ қолмоқда. Бундай меъёрлар ҳали ишлаб чиқилмаган.

Интернет компаниялари ва электрон тижорат тизимини яратиш ва жорий этиш амал қилиш ҳақида қиймат жиҳатдан (мулкий) баҳоланиши самарадорлигини баҳолаш учун тавсия этиладиган кўрсаткичлар таркиби анъанавий савдо соҳасида фойдаланиладиган кўрсаткичларнинг шу сингари мажмуидан анча фарқланади. Бу интернет тармоғи учун хос бўлган турли-туман ташкилий-иқтисодий ва технологик хусусиятлар билан белгиланиб, уларда электрон магазинлар амал қилади.

Электрон магазинлар самарадорлигини баҳолаш кўрсаткичларини учта асосий гуруҳларга ажратиш мумкин.

1. Ташкил қилиш самарадорлигини баҳолаш кўрсаткичлари (ёки бошқача айтганда, Интернет компания таркибида электрон магазинни ишлаб чиқиш инвестиция лойиҳаси самарадорлигини баҳолаш).

2. Амал қилиш самарадорлигини баҳолаш кўрсаткичлари.

3. Қуйидагилар бизнес (тижорат) қийматини баҳолаш кўрсаткичлари биринчи гуруҳ асосий кўрсаткичлари ҳисобланади.

1. Электрон магазинни яратишга сарфланган бошланғич инвестициялар (бир вақтли, ҳамда вақт бўйича тақсимланган, бир мартали бўлмаган).

2. Электрон магазиннинг меъёрида, яъни барқарор амал қилишини таъминлаш билан боғлиқ эксплуатацион харажатлар.

3. Инвестицион ва эксплуатацион харажатлар нисбати.

4. Жаҳонда ва Ўзбекистонда инвестиция лойиҳалари ёки бизнес лойиҳалар самарадорлигини баҳолаш учун умумқабул қилинган кўрсаткичлар (соф келтирилган қиймат, қопланувчанлик дисконтланган муддати, даромадлилик ички меъёри, рентабеллик индекси ва б).

Ўзининг тижорат фаолияти натижасида йиллар давомида фойда олмайдиган бир қатор хорижий ва республика электрон магазинлари учун инвестиция лойиҳалари самарадорлигини баҳолашда фойдаланиладиган умумқабул қилинган кўрсаткичлар қўлланма олмайди. Бу мазкур вазиятда дискотлашган пул оқимлари учун асос мавжуд эмаслиги билан белгиланган (улар нолга тенг бўлиши ёки манфий миқдорни қабул қилиши мумкин). Шу сингари электрон магазинларнинг амал қилиш мақсади реал бозорда кўпроқ ушланиб қолиши, зарур тажрибани қўлга киритиши ва фақат шундан кейингина фойда олишга уринишидан иборат. Бунда айрим фойдасиз электрон магазинлардаги сотувлар ҳажми юқори суръатлар билан ошади. Бироқ кўлам самараси билан белгиланган олинган фойда тўлиғича жорий сарфларга сарфланади; бозор маркетинг тадқиқотлари, янги товарлар ва хизматлар рекламаси, намойиши ва бошқа. Узоқ вақт давомида фойдаси бўлмаган электрон магазинларнинг амал қилиш "самарадорлиги"ни баҳолаш ва ҳисоблаш услубияти зарур бўлади. Бугунги кунга келиб, бундай махсус кўрсаткичларнинг етарлича тўлиқ таркиби ва тегишли услублари ишлаб чиқилмаган.

Бошланғич инвестициялар бир вақтда ёки маълум давр давомида (масалан, бир қанча йиллар давомида) амалга оширилиши мумкин.

Эксплуатацион харажатлар таркибига одатда қуйидагилар киради: электрон тизимнинг техник қисми эксплуатацияси билан боғлиқ харажатлар; хизмат кўрсатувчи ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш (дастурчи-операторлар, товаршунос-операторлар ва бошқа); ахборотларни ишлашнинг ишончсизлиги билан белгиланган харажатлар (йўқотишлар); тизим техник қисми ишидаги рад қилишлар билан келиб чиқадиган харажатлар (йўқотишлар).

Электрон магазин фаолияти натижаларини баҳолаш учун мўлжалланган иккинчи гуруҳ кўрсаткичлар жорий ва пировард кўрсаткичларга бўлинади.

Бизнесни (тижорат) қиймат жиҳатдан баҳолаш кўрсаткичлари ёрдамида электрон магазиннинг, сўнгра умуман, Интернет компанияларнинг бозор қиймати аниқланади. Бу қиймат кўпроқ эҳтимолли бўлган нархни мужассамлаштиради, унга кўра, баҳолаш объекти рақобат асосида очиқ бозорда сотилган бўлиши мумкин. Чунки томонлар оқилона амал қилади ва зарур маълумотга эга бўлади, бизнес-битим миқдорида эса, қандайдир ҳаддан ташқари ҳолатлар ифодалана олмайди.

Электрон - магазин фаолиятида бозор қийматини аниқлашнинг зарурлиги қуйидаги вазиятларда ўринли бўлиши мумкин:

1. Харидлар томонидан тайёр электрон магазинга эга бўлиш ёки унинг йирикроқ Интернет компания томонидан қопланиши.

2. Электрон магазинга эга бўлган Интернет компания акцияларининг назорат пакетига эга бўлиш; бундай қарор катта бозор қийматига эга бўлган ва масофали бозорда самарали амал қиладиган компания танлови асосида амалга оширилади.

3. Ўзининг узоқ муддатли инвестиция портфелига кейинги қўшилиш мақсадида Интернет компания акциялари миноритар (назорат қилинмайдиган) пакетига эга бўлиш.

4. Қисқа муддатли (чайқовчилик) инвестиция пакетига кириш мақсадида Интернет-компания акциялар пакетига эга бўлиши.

5. Электрон магазин тугатиш қийматини аниқлаш (у электрон тижоратнинг амалдаги тизими ўзининг амал қилишини тўхтатиши керак бўлган вазиятларда ҳисобланади ёки у бошқа ташкилий-ҳуқуқий ҳолатга ўтиши кўзда тутилади).

Моҳир экспертлар томонидан тижорат тизимини баҳолаш учта ўзаро бир-бирини тўлдирувчи

таркибий қисмларни ўз ичига олади; тегишли электрон магазинга эга бўлишдан келаси иқтисодий фойдани (фойда ҳажми) баҳолаш мазкур электрон магазинга эга бўлган компаниянинг фонд бозоридаги рейтинг ўрнини баҳолаш; электрон магазин моддий-техника ва технологик базасининг қиймат баҳоси.

Юзага келган вазиятни изоҳловчи бошқа яна бир сабаб инвестиция лойиҳалари самарадорлигини баҳолашга уларнинг номланиш босқичидан бошлаб хато ёндашувлар ҳисобланади. Бироқ тижорат Интернет-лойиҳаси ҳам фундаментал қоидалар ва бизнес қонунларига бўйсунади. Шу билан бир қаторда, фойда олиш ўрнига ўзини ифодалаш ва инвестицияларни ўзлаштиришга асосий эътибор қаратилади. Ҳалигача Интернет-лойиҳалардаги кўплаб топ-менежерлардан "қандай қизиқарли, ноординар, ижодий, концептуал ва ҳ.к. лойиҳани" баҳолашни эшитиш "фойдали" ёки "самарали" лойиҳага қараганда, тезроқ юз бериши мумкин.

Анъанавий бизнесда ҳам инвестицион Интернет-лойиҳа учун чуқур ва ҳар томонлама маркетинг, пухта бизнес, режалаштириш ва бошқарувчилик, даромадлар ва харажатларни ҳамда талаб қилинадиган инвестиция ҳажмлари ҳамда уларни қайтариш муддатларини реал баҳолаш зарур.

Мос равишда, Интернет лойиҳа таҳлилидаги асосий унсурлардан бири – унинг самарадорлигини, яъни унга қўйилган маблағларни қайтариш (у ёки бу шаклда) ҳамда соф фойда келтириш лаёқатини баҳолаш ҳисобланади.

Инвестицион Интернет-лойиҳалар самарадорлигини баҳолаш мезонини амалга ошириш илк босқичларида аниқлаш зарур. Кўпинча, лойиҳа самарадорлигининг асосий мезони сифатида сайтнинг иштирокидан фойдаланилади.

Мазкур мезонни баҳолашда турлича ёндашувлар мавжуд ва уни ҳисоблашда одатда қуйидагиларга қаралади:

1. Ташрифлар жами сони (сайтга кирувчилар қанчалик кўп бўлса, рейтингдаги унинг мавқейи шунчалик юқори ва мос равишда, мижозларни жалб қилиш эҳтимоли шунчалик катта бўлади).

2. Уникал ташрифлар сони (сайтга бир кирувчи томонидан кўп мартали киримлар ҳисобга олинмайди).

3. "Илгари сурилган" ташрифлар сони (келувчи қандайдир ҳаракатни харид, рўйхатга олишини амалга оширганда, сайт бир қанча саҳифаларини кўриб чиққанда).

Бироқ бу мезонни кўриб чиққан ҳолда сайтнинг ҳамма иштирокчилари потенциал мижоз ҳисобланмаслигини аниқ тушуниш зарур. Биринчи навбатда, реал қиймати қуйидагиларни кўзда тутади:

- сайтга кирганлар онгли равишда ва бунда таклиф қилинган товарга эга бўлиш (масалан, ўртача даромадли инсон қимматбаҳо машиналарни реклама қиладиган сайт учун ҳам истиқболлидир) ёки шунга мос тақдим қилинадиган ахборотни қабул қилиш (масалан, кўпчилик сайтлар учун кадрларни танлаш бўйича вояга етмаган шахслар ташрифининг қиймати жуда шубҳали) имкониятини қўлга киритмаганлар;

- илғор мижозлар бирмунча вақт ўтиб, мақсадли гуруҳга ўзлари кириши (обрўли битирувчи мебель онлайн магазинини бўлғувси харидорлари тоифасига тўлиқ киради) ёки олинган маълумотни потенциал мижозларгача етказиши мумкин (шу тамойил бўйича шерикчилик дастурлари ҳам амалга оширилиб, улар бўйича ҳар бир жалб қилинган мижоз учун мукофот тўланади) бўлган ташриф буюрувчилар.

Юқорида баён қилинган мезондан ташқари, интернет орқали таклиф қилинаётган товарлар ёки хизматларга бўлган талаб нисбати ҳамда уни қондириш реал имкониятининг мавжудлиги муҳимдир. Кўп ҳолларда инвестицион Интернет-лойиҳа оддий бизнесдан алоҳидалашган унсур ҳисобланмайди. Шу сабабли, масалан, Интернет-прилавкаси ва оддий магазиннинг самарадорлигини биргаликда баҳолаш ҳам зарур.

Масалан, агар сайт ҳар ойда уникал товар 100 та харидорини жалб этса, магазин эса, 20 дан ортиқ товар бирликларини реал таклиф қила олмайди. У ҳолда инвестиция лойиҳасининг самарадорлиги фақат қондирилган талаб даражасига мос келади.

Шундай қилиб, сайтнинг реал самарадорлиги, биринчи навбатда, мумкин бўлган ташриф буюрувчилар сонига эмас, балки инвестиция лойиҳасини амалга оширишдан мумкин бўлган даромадларга боғлиқ бўлади. Хусусан, булар қуйидагилар:

1. Бевосита сотувлар (масалан, Интернет-магазин орқали).

2. Билвосита сотувлар (фирма сайти орқали унинг магазинига мижозларни жалб қилиш).

3. Товарни ҳаракатлантириш (товар рекламаси, савдо маркаси ва ҳ. к.).

4. Компания Паблик – Рилейшнзи (PR) (имиджини мустаҳкамлаш ва оммалаштириш, реклама ва ҳ.к.).

5. Янги хизматларни қўшиш (масалан, анъанавий магазинда товарнинг мавжудлиги тўғрисида маълумотлар Интернет орқали товарни захиралаш, буюртманинг ҳолати тўғрисидаги маълумот).

6. Техник қўллаб-қувватлашни ва сотувдан кейинги хизматни ташкил қилиш.

7. Бизнес-жараёнларни яхшилаш (харажатларни камайтириш, мол етказиб бериш занжирини рационаллаштириш, мол етказиб берувчилар билан ишлашни оптималлаштириш ва ҳ.к).

8. Янги маҳсулотларни тақдим қилиш (масалан, ахборот).

Назарий жиҳатдан олганда, бу барча таркибий қисмлар пул эквивалентида қайта ҳисобланади. Масалан, маълум вақт оралиғида компаниянинг фойда ва зарари жами ҳажмларининг ўзгариши таҳлили

асосида амалга оширилади. Бироқ инвестицион Интернет-лойиҳа одатда компаниянинг барча фаолиятини такомиллаштирилган ягона новатор ҳисобланмаслиги туфайли етарли даражада бу даромадларни ҳисоблаш имконияти йўқ. Бунда мос равишда реклама акциялари олиб борилади, тадбиркорлик фаолиятининг янги йўналишлари очилиб, улар компания даромадлари даражасининг ўзгаришига катта таъсир кўрсатиш билан бир вактда, савдо ва электрон тижоратнинг анъанавий шакллари билан шуғулланади.

Инвестицион Интернет-лойиҳа самарадорлигини аниқроқ баҳолаш учун компания барча бўлимларининг фаолиятини баҳолаш тизимини ишлаб чиқиш зарур. Бундай баҳолаш кўп жиҳатдан эксперт характерга эга.

Танланган инвестицион Интернет-лойиҳани яратиш ўз ривожланиш йўналишларидан бирини магазин мисолида кўриб чиқамиз:

1. Интернет-лойиҳадан даромад асосий манбаларини баҳолаш.

1.1. Бевосита сотувлар - Интернет орқали сотилган товарлардан олинган фойда.

1.2. Билвосита сотувлар, паблик-рилейшнз (PR). Интернет рекламаси ёрдамида жалб қилинган мижозларга сотилган товарлар миқдорини баҳолаш учун магазинга ташриф буюрувчиларни танланма анкеталашни олиб бориш (масалан, анкетани тўлдирган харидорлар орасида ютуқларни йўлга қўйиш орқали). Бундан ташқари, инвестицион Интернет-лойиҳанинг рекламага, масалан, савдо маркасига таъсирини таҳлил қилиш зарур.

1.3. Янги хизматлар, сотувдан кейинги хизматни техник кўллаб-қувватлаш. Интернет-лойиҳа чиқарилгандан кейин шу тоифадаги компания харажатларининг ўзгариши динамикаси баҳоланади.

1.4. Бизнес-жараёнларни такомиллаштириш. Интернет-лойиҳа чиқарилгандан кейин компания ва унинг шериклари (мол етказиб берувчилар, дистрибьютерларнинг) ишлашини тезлаштириш ва харажатларни камайтиришни баҳолаш. Агар Интернет-лойиҳа фақат чакана магазинни ёки ахборот сайтини ўзида мужассамлаштирса, мазкур тоифадаги пул маблағларини тежашга эришилмайди. Реал тежамкорликка фақат ихтисослашган, биринчи навбатда, мол етказиб берувчилар ва дистрибьютерлар, сотувчилар ва харидорлар ўзаро таъсирининг самарадорлигини оширишига қаратилган Business-to-Business лойиҳаларида эришилади.

1.5. Компаниянинг бозордаги мавқеини яхшилаш. Баҳолаш учун мураккаброқ унсур. Масалан, Интернет-магазин қурилмасига кириш оборот ҳажмининг ошишига олиб келмаса, аммо рақобатчиларнинг хатти-ҳаракатига қарши самарали ҳол ҳисобланса, буни ҳам ҳисобга олиш керак.

2. Инвестицион Интернет-лойиҳа асосий сарфларни баҳолаш.

2.1. Бошланғич харажатлар. Интернет-лойиҳани ишлаб чиқишга (дизайн ва дастурий таъминот, зарурий лицензияларга эга бўлиш), ускуналар, мебеллар ва ҳ.к.лар хариди.

2.2. Операцион сарфлар.

Ходимлар иш ҳақи, бинолар ижараси, ускуналар амортизацияси ва модернизацияси, сарфланувчи материалларга, телефон линияларига, Интернет тармоғига уланишига, лойиҳани молиявий ва юридик қўллаб-қувватлашга, солиқ ажратмалари ва ҳ.к.ларга харажатлар.

3. Самарадорликни баҳолаш.

Инвестицион Интернет-лойиҳасининг самарадорлиги ва харажатларнинг ўзгариши динамикаси асосида баҳоланади. Агар инвестиция лойиҳасидан даромадлар харажатларга нисбатан жадал суръатларда ўсиб борса, у ҳолда Интернет-лойиҳа самарали ҳисобланади. Агар даромадларнинг ўсиши катта бўлмаса, Интернет-лойиҳани ривожлантириш стратегиясига жиддий тузатишлар киритиш лозим.

Юқорида кўриб чиқилган услубият асосан баҳолаш тавсифига эга бўлиб чуқур тадқиқотлар учун базис бўлиб хизмат қилади.

Илимдор ЖАҲОНГИРОВ,
ТДИУ стажёр-тадқиқотчи-изланувчиси.

Таълим муассасаларида ахборот технологияларидан фойдаланишнинг айрим масалалари

ХОЗИРГИ КУНДА ТАЪЛИМ ЖАРАЁНИГА АХБОРОТ-КОММУНИКАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИ (АКТ) ШИДДАТ БИЛАН КИРИБ КЕЛИШИ БИЛАН БИРГА, У ТАЪЛИМНИНГ САМАРАДОРЛИГИНИ ОШИРИШДА ЭНГ ҚУЛАЙ ОМИЛЛАРДАН БИРИ БЎЛИБ ҚОЛМОҚДА. ШУНИНГ УЧУН ҲАМ ИЛҒОР МАМЛАКАТЛАР ТАЪЛИМ ТИЗИМИДА КОМПЬЮТЕР ТЕХНИКАСИДАН, ЗАМОНАВИЙ АХБОРОТ-КОММУНИКАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЯЛАРИДАН УНУМЛИ ФОЙДАЛАНИШГА ҚАРАТИЛГАН ИЗЛАНИШЛАР ТЎХТОВСИЗ КЕЧМОҚДА.

Мактаб таълимини ривожлантириш Давлат умуммиллий дастурининг амалга оширилиши натижасида 2009 йилга келиб, барча мактабларни компьютер техникаси билан таъминлаш имконияти яратилди ва таълим жараёнида улардан самарали фойдаланиш масаласи кун тартибига қўйилди. Ўз навбатида, бу ҳолат таълимни бошқариш органлари, таълим муассасалари педагогик жамоалар олдига тегишли тайёргарлик ишларини амалга ошириш талабини қўйди.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан замонавий компьютер технологияларидан самарали фойдаланишга доир бир қатор қарорлар қабул қилинди. Уларда асосан, ёшларимизга берилаётган билим ва кўникмаларни янгича усулларда тушунтириш назарда тутилган. Айни чоғда ёш педагоглардан иш фаолиятини пухта режалаштириши, қўйилган масаланинг тўлақонли ечимини топиши учун зарур бўлган ахборотларни тезкор топа олиши, ўрганилаётган объект ёки жараённинг моделини кўра билиши ҳамда янги технологиялардан унумли фойдалана олиши учун етарли малакаларга эга бўлиши талаб этилмоқда.

Таълим муассасаларидаги ахборот-коммуникация технологияларидан фойдаланиш самарадорлигини ошириш бўйича мавжуд ҳолат ва муаммолар сирасига қуйидагиларни киритиш мумкин:

1. Моддий-техник базани такомиллаштириш мақсадида, маънан эскирганларини янгилаш керак. Яъни, жойлардаги ўқув муассасаларини замонавий техник қурилмалар, замонавий компьютер, видеопроектор, махсус экран, телевизор, видео камера, фотоаппарат, веб-камера, сканер, принтер, интернет, компакт дисклар, юқори тезликдаги интернет тармоғи билан таъминлаш зарур.

2. Ўқув даргоҳларида дастурий маҳсулотлар етарли даражада эмаслигини ҳисобга олиб, уларни мультимедиа электрон дарсликлар, ўргатувчи тренажёрлар, виртуал лаборатория, техник қурилмаларнинг дастурий таъминоти, уларни ишлатиш ва ўргатиш бўйича қўлланмалар билан таъминлаш керак.

3. Таълим муассасаларида ўқитувчиларнинг маълум бир қисми замонавий компьютер техникасидан ўқув жараёнида етарли фойдаланиш малакасига эга эмас. Моддий-техник база ва мультимедиа дастурларидан дарс жараёнларида, амалий машғулотларда фойдаланишни билмаслик – барча ишларнинг самарасиз кетгани ҳисобланади. Шунинг учун таълим муассасасидаги ўкитувчиларни компьютерда мукаммал ишлашни билишлари, унинг имкониятларидан ўқитиш жараёнларида унумли фойдаланишлари жуда муҳим аҳамият касб этади.

1-расм.



Таълим тизимида ахборот технологияларидан унумли фойдаланишга таъсир этувчи асосий факторлар ҳақида гап кетганда аввало, ўқитувчиларни компьютерда ишлашга ўргатишни уч босқичда амалга ошириш мақсадга мувофиқдир.

Биринчи босқич – таълим муассасасида ўқитувчиларнинг компьютер саводхонлиги даражасини аниқ белгилаб чиқиш керак. Бу босқичда барча таълим муассасасида сўров ўтказиш орқали компьютер техникасидан фойдаланиш даражасига кўра қуйидагилар аниқланади:

- компьютер техникаси билан мулоқотни умуман билмайдиганлар;

- компьютер техникаси билан мулоқотни қисман биладиганлар. Бундай ходимлар компьютерни ўчириб ёқишни, унда мураккаб бўлмаган операциялар бажаришни, маълум дастурларга кириш ва чиқишни биладиганлар;

- компьютер техникаси билан мулоқотни яхши биладиганлар. Бундай ўқитувчилар компьютердаги дастурлар билан ишлай оладилар, компьютердан фойдаланувчи сифатида фойдаланишлари мумкин;

- компьютер техникасини мукаммал эгаллаганлар. Бундай педагоглар дастурлар билан ишлай олишдан ташқари, маълум бир тилда ўзлари истаган дастурларни туза оладилар.

Демак, биринчи босқичда ўқитувчиларнинг билим даражаси аниқлаб олинади.

Иккинчи босқич – таълим жараёнида компьютер техникасининг мақсадли ишлатилишига эришиш.

Биринчи навбатда, таълим муассасасида меҳнат қилаётган ўқитувчиларнинг компьютер саводхонлиги даражасини компьютер техникаси билан мулоқотни яхши биладиганлар даражасига етказиш лозим.

Бунинг учун дастлаб замонавий технологиялар билан таниш бўлмаган ўқитувчиларни компьютер техникаси билан мулоқот қилишга ўргатиш вазифаси ҳал қилинади, уларнинг шу соҳадаги билим ва малакалари иккинчи гуруҳ – компьютер техникаси билан мулоқотни қисман биладиганлар даражасига етказилади. Бу босқичда ўқитувчиларга “officce” дастурларида ишлаш тўлиқ ўргатилади.

Кейинги босқичда эса, шу икки гуруҳ ўқитувчиларини ёппасига мураккаблаштирилган дастур асосида компьютер техникаси билан яхши мулоқот қилишга ўргатилади. Барча фан ўқитувчиларининг компьютер техникаси билан мулоқотни яхши биладиганлар даражасига етказилиши фанлардан мавзуларнинг маълум қисмини замонавий ахборот-коммуникация технологияларидан фойдаланган ҳолда ўтиш, ҳозирги ахборот-коммуникация технологиялари асосида бутун жаҳон ахборот тизими INTERNETга уланиш, ундан материаллар олиш ва дарс жараёнида мазкур материаллардан фойдаланиш, мавзулар бўйича дарс машғулотларини лойиҳалаш, дастурлаштиришга имкон яратади.

Ўқитувчи мавжуд дастурлардан аввалдан режалаштирган ҳолда дарс жараёнида фойдаланиши, зарур ҳолларда дастурларга вазият тақозосига қараб айрим ўзгартиришлар киритиши, дарс жараёнида дастурларни алмаштириши ҳам мумкин. Бундай даражадаги ўқитувчига дарсга тайёргарлик, дарс жараёнида, дарсдан кейин бошқа марказлардан кўмак олишга ҳам имкони бўлади. Бу босқичнинг ҳаётга татбиқ қилиниши таълим муассасасида амалга оширилаётган таълим жараёнининг ҳозирги давр талаблари, илғор мамлакатлар таълим тизими даражасига етказиш имкониятини яратади.

Учинчи босқичда – компьютер техникасидан ўқув жараёнида унумли фойдаланиш, унинг асосида амалий дарслар ва семинар-тренинглар ўтказиш ҳисобланади. Бу босқичда асосан профессионал даражада биладиганлар қисмидан фойдаланилади. Ҳар бир фан ўқитувчиси ўзининг фанидан келиб чиқиб, АКТни дарс жараёнида фойдаланиш коэффициентини аниқлашни билиши керак, яъни ўз ўқув фанида АКТдан фойдаланиш мумкинлиги ва зарурлиги бўлган жойларини аниқ билиши ва тасаввур қилиши керак.

Учинчи босқич жуда мураккаб ва давомли жараён бўлиб, унда ҳар бир фан ўқитувчиси ўзининг фанидан оддий 1-даражали электрон қўлланмаларни .doc ва .html форматларида тайёрлаши ўргатилади. Кейинги навбатда, уларга мураккаб дастурлар (яъни, Macromedia Flash, Macromedia Dream-weaver каби)да ишлашни ўргатиш кўзланган мақсадга олиб келади.

Т.З.ТЕШАБАЕВ,
Ўзбекистон Республикаси
Президенти ҳузуридаги
Давлат бошқаруви
академияси доктаранти, и.ф.н.

Баркамол авлод ва мустаҳкам оила – мамлакат ривожида ҳал қилувчи куч



Ўзбекистон мустақилликка эришгач, ўз тараққиёт йўлини аниқ белгилаб олди. Бу – демократик ҳуқуқий давлат, ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиёти ва кучли фуқаролик жамиятини барпо этишга қаратилган кенг кўламли ислоҳотлар йўлидир. Давлатимиз раҳбари таъкидлаганидек, олдимизда турган энг эзгу мақсадларимиз – мамлакатимизнинг буюк келажаги ҳам, эртанги кунимиз, эркин ва фаровон ҳаётимиз ҳам, Ўзбекистоннинг XXI асрда жаҳон ҳамжамиятидан қандай ўрин эгаллаши ҳам – буларнинг барча-барчаси, аввалambor, янги авлод, униб-ўсиб келаётган фарзандларимиз қандай инсонлар бўлиб вояга етишига боғлиқдир.

Узоқни кўзлаб айтилган бу сўзлар истиқлол йилларида мамлакатимизда амалга ошириб келинаётган давлат сиёсатининг мазмун-моҳиятини ёрқин ифодалайди. Жисмонан соғлом, маънавий етук, юксак интеллектуал салоҳият, замонавий билимларга эга, мустақил фикрлайдиган, келажакка ишонч билан қарайдиган баркамол авлодни тарбиялаш ҳақида ғамхўрлик қилиш ушбу сиёсатнинг устувор йўналишидир.

Маълумотларга қараганда, бугун Ўзбекистонда аҳолининг қарийб 35 фоизини 16 ёшгача бўлган болалар, 62 фоиздан зиёдини эса 30 ёшгача бўлган ёшлар ташкил этади. Шунинг учун ҳам мамлакатимизда ёш оилалар ва таълим тизимига алоҳида эътибор қаратиб келинмоқда. Президентимиз Ислом Каримовнинг ташаббуси билан 1997 йил 29 августда "Таълим тўғрисида"ги қонун, кўлами, миқёси, қамрови ва мақсадлари бўйича ноёб Кадрлар тайёрлаш миллий дастурининг қабул қилиниши ушбу муҳим соҳада чуқур ислоҳотларнинг янги босқичини бошлаб берди. Ушбу дастур жиддий изланиш ва тадқиқотларнинг, жаҳондаги тараққий топган илғор мамлакатлар тажрибасини умумлаштиришнинг натижаси сифатида одамларнинг, биринчи навбатда, униб-ўсиб келаётган авлоднинг онгида демократик қадриятларни мустаҳкамлашга қаратилган бўлиб, қисқача айтганда, ҳаётда ўз фикрига, ўзининг қарашлари ва қатъий фуқаролик позициясига эга бўлган, ҳар томонлама етук ва мустақил фикрлайдиган шахсни шакллантиришни мақсад қилиб қўйди. Мамлакатимизда таълим тараққиётнинг шахс, жамият ва давлатнинг иқтисодий, ижтимоий, илмий-техник ҳамда маданий эҳтиёжларини таъминлайдиган устувор соҳаси сифатида қонунан белгилаб қўйилди. Юртимизда мустақил тараққиётимизнинг дастлабки йилларидан бошлаб ижтимоий адолат тамойилларини мустаҳкамлаш, аҳолининг даромадлари ва турмуш шароитида кескин тафовут бўлишига йўл қўймасликка катта эътибор қаратилмоқда.

Жорий йил Тошкентда Прези-

дентимиз Ислом Каримов ташаббуси билан ташкил этилган "Юксак билимли ва интеллектуал ривожланган авлодни тарбиялаш – мамлакатни барқарор тараққий эттириш ва модернизация қилишнинг энг муҳим шарти" мавзусидаги нуфузли халқаро конференция, айтиш мумкинки, мамлакатимизда олиб борилаётган ижтимоий соҳа, хусусан таълим тизимидаги ислоҳотларнинг дунё миқёсидаги яна бир эътирофи бўлди.

Бутун дунёда кўзга кўринган олим ва мутахассислар, жаҳондаги машҳур ўқув юртлари, нуфузли халқаро тузилмаларнинг раҳбарлари ва вакиллари иштирокида Ўзбекистонда шаклланган таълим тизимини ислоҳ этиш модели ва уни амалга ошириш бўйича тўпланган тажрибанинг муҳокама қилиниши биз учун юксак шарафдир. Таълим тизимини ислоҳ этиш масалалари – замонавий давлатнинг изчил ва барқарор тараққиёти, аввалambор, унинг иқтисодий ривожланиши йўлидаги муаммоларни ечиш билан бевосита боғлиқ ҳолда кўрилаётганини барча иштирокчилар эътироф этдилар.

– Ўзбекистонда мактабларнинг моддий-техник базаси мустаҳкамлиги ва ўқитиш ишлари юксак даражада эканини таъкидлашни истардим, – дейди Малайзия Дипломатия ва халқаро муносабатлар институти директорининг ўринбосари Ҳожи Моҳд Шариф. – Нафақат самарали таълим тизимини шакллантиришда, балки истиқболда жадал ривожланиш учун катта салоҳиятга эга бўлган Ўзбекистон таълим соҳасида улкан муваффақиятларга эришганига гувоҳ бўлмоқдамиз.

– Тошкентдаги мактабларда ўқувчилар учун зарур шарт-шароитлар яратилгани, барча лаборатория жиҳозлари ва реактивлари билан таъминланган табиий фанлар синфлари менда катта таассурот қолдирди, – дейди Мирабал (Испания) коллежи директори Росарио Де ла Круз Лопез. – Айниқса, билим даргоҳларида



қизиқарли ўтилаётган дарслар педагогларнинг юқори малакага эга эканидан далолат беради. Ўқитиш даражаси юқори бўлган Тошкент меҳмонхона хўжалиги ва сервис касб-ҳунар коллежида ҳам таълим жараёни юксак савияда ташкил этилганига гувоҳ бўлдим.

Кўриниб турибдики, бу ерда изоҳга ҳожат йўқ. Кучли фуқаролик жамиятини барпо этиш, нафақат демократик ислоҳотларни чуқурлаштиришни, иқтисодиётни эркинлаштиришни, ҳуқуқий маданиятни юксалтиришни, айни пайтда оила институтини ривожлантиришни ҳам тақозо этади. Ўзаро ишонч, ҳурмат ва меҳр-муҳаббат асосига қурилган оила – инсон умрининг безаги, мазмуни. Миллий қадриятларимизда оила ва оилавий муносабатлар муҳим ўрин тутади. Оилани муқаддас билиб, унга ҳамиша садоқат билан ёндашиш кўникмаси қон-қонимизга сингиб кетган.

Онгли яшайдиган ҳар бир одам яхши англайдики, бу ёруғ оламда ҳаёт бор экан, оила бор. Оила бор экан, ҳаёт абадийлиги, бебаҳо неъмат бўлмиш фарзанд бор. Фарзанд бор экан, одамзот ҳамиша келажагини ўйлаб, эзгу орзу ва интилишлар билан яшайди. Бугунги кунда биз ҳеч кимдан кам бўлмайдиган демократик давлат, халқимиз учун озод ва фаровон ҳаёт қуриш мақсадлари билан яшар эканмиз, оила институтини янада мустаҳкамлаш, бу борада олиб бораётган ишларимизни янги босқичга кўтариш алоҳида аҳамият касб этади. Чунки, оила соғлом экан – жамият мустаҳкам, жамият мустаҳкам экан – мамлакат барқарор. Буни исботлаб, тасдиқлаб беришнинг ҳеч қандай ҳожати йўқ.

Мустаҳкам оила ва бахтли турмуш аввалambор, оила қурадиган ёшларнинг ўзига, уларнинг ақлзаковати, маънавий фазилатларига, оила, жамият олдидаги ўз бурчи ва масъулиятини чуқур англаб етишига боғлиқ. Лекин, катта умид билан ҳаётга қадам қўяётган ёш оилани моддий ва маънавий жиҳатдан кенг қўллаб-қувватлаш, уларга кўмак, имтиёз ва имкониятлар яратиб бериш сиёсати олиб борилаётган мамлакатимизда ёш оилаларга кўрсатилаётган эътибор ва ғамхўрлик ҳақида кўп гапириш мумкин.

Оилани янада мустаҳкамлаш, қўллаб-қувватлаш ҳақида сўз юритганда, яна бир муҳим жиҳатига эътибор қаратиш лозим бўлади. Оила олдида турган вазифаларни ҳар томонлама амалга ошириш – аввалambор, моддий, маънавий, бугун ўта долзарб бўлиб бораётган тарбиявий муаммоларни ечиш, оиланинг ташвишларини осонлаштириш каби муҳим масалаларни ҳал этиш билан боғлиқ эканини ҳаммамиз яхши тушунамиз. Маънавий ҳаётимизни юксалтиришда, жамиятимизда эзгу инсоний фазилатларни кенг қарор топтиришда, тобора кучайиб бораётган, бизнинг миллий табиатимиз, урф-одатларимизга мутлақо зид бўлган ҳар қандай зарарли таъсирлар, бузғунчи ғояларга қарши туришда, азалий қадриятларимизни асраб-авайлашда оилани мустаҳкам таянч, деб биламиз.

Инсон ҳамиша эзгу ниятлар, орзу-умидлар билан яшайди. Бахтли ҳаётга эришиш – одамзотнинг энг олий мақсади. Халқимиз ана шу бахтни ота-онада, умр йўлдошида, фарзандида, бир сўз билан айтганда, оиласининг мустаҳкамлиги, тинчлиги, аҳил-иноқлигида кўради.

Шинам уй-жой, тинчлик ва хотиржамлик, ишдаги барака, рўзғордаги тўкинлик, оқил ва соғлом фарзанд камолоти... Буларнинг барчасини ягона мақсад бирлаштиради: Оилавий Бахт. Биз танлаган йўл – тараққиётнинг "ўзбек модели", инсон манфаатларини кўзлаган ислоҳотлар, соғлом ва баркамол авлодни тарбиялашга қаратилаётган эътибор, шаҳару қишлоқларни обод этиш замирида ана шу мақсад – оилавий бахт, мустаҳкам оиланинг барқарор бўлишидек эзгу мақсад мужассам.

Инсон онги, характеридаги энг яхши фазилатлар, дунёқарашини белгилайдиган маънавий мезонлар аввало, оила бағрида куртак ёзади. Ҳар бир боланинг эртага қандай инсон бўлиб вояга етиши, иқтидорининг шаклланиши, нималарга қизиқиши унинг қандай оилада тарбия топганига ҳам боғлиқ.

Ҳали тили чиқмаган болага салом беришни, оила дастурхони атрофида ўзини тутишни, таомга катталардан олдин қўл узатмасликни, ахлоқ-одоб қоидаларини, нима яхши-ю нима ёмонлигини ўргатиш анъанаси неча минг йиллардан буён авлоддан-авлодга ўтиб келмоқда.

Ота-боболаримиз оилавий тарбияга ғоят долзарб ва нозик масала сифатида алоҳида эътибор қаратган. Келин қилиш, қиз узатишда бўлғуси келин ёки куёвнинг аввало, қандай оилада тарбия топгани суриштирилади. Шу боис, фарзандимизнинг бахту саодати, ёруғ келажаги учун ҳаракатни у дунёга келган кундан бошлаймиз. Зотан, одобли, билимдон ва ақлли, меҳнатсевар, иймон-эътиқодли фарзанд нафақат ота-онанинг, балки бутун оила, бутун жамиятнинг кўзгуси, энг катта бойлигидир.

Мустақиллик туфайли халқимизнинг бу анъаналари яна ҳаётга қайтди. Жамиятнинг муҳим бўғини бўлган оила институтини мустаҳкамлаш, юртимиздаги маънавий ўзгаришлар асосида ривожлантириш, нуфузини ошириш учун барча ташкилий-ҳуқуқий асослар яратилди. Хусусан, Конституциямизда алоҳида бобда оиланинг ижтимоий мақоми аниқ белгиланди. Оила, Фуқаролик, Уй-жой кодекслари, бошқа қонун ҳужжатларида оилавий муносабатларнинг азалий қадриятлари ўз ифодасини топди.

Оилани муқаддас билиш ва унинг мустаҳкамлиги учун курашиш бизнинг қон-қонимизга сингган юксак маънавий туйғу, ҳаётий удумдир. Зотан, Президентимиз Ислом Каримов "Юксак маънавият – енгилмас куч" китобида таъкидлаганидек, ҳаёт абадийлиги, авлодлар давомийлигини таъминлайдиган маънавият қўрғони бўлмиш оилани мустаҳкамлаш бугунги кунда барчамизнинг наинки асосий вазифамиз, балки инсоний бурчимиздир.

Гўзал АЛИМОВА,
ЎзМУ иқтисодиёт факультети, и.ф.н.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР:

Каримов И.А. "Ўзбекистон мустақилликка эришиш остонасида". Т., "Ўзбекистон", 2011.

Каримов И.А. "Маънавият – енгилмас куч". Т., "Ўзбекистон", 2009.

Каримов И.А. "Ўзбекистон буюк келажак сари". Т., "Ўзбекистон", 1998.

Каримов И.А. "Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари", Т., "Ўзбекистон", 1997.

Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. Т., "Ўзбекистон", 1994.

Ўзбекистон Республикаси. Энциклопедия. Т., "Қомуслар бош таҳририяти", 1997.

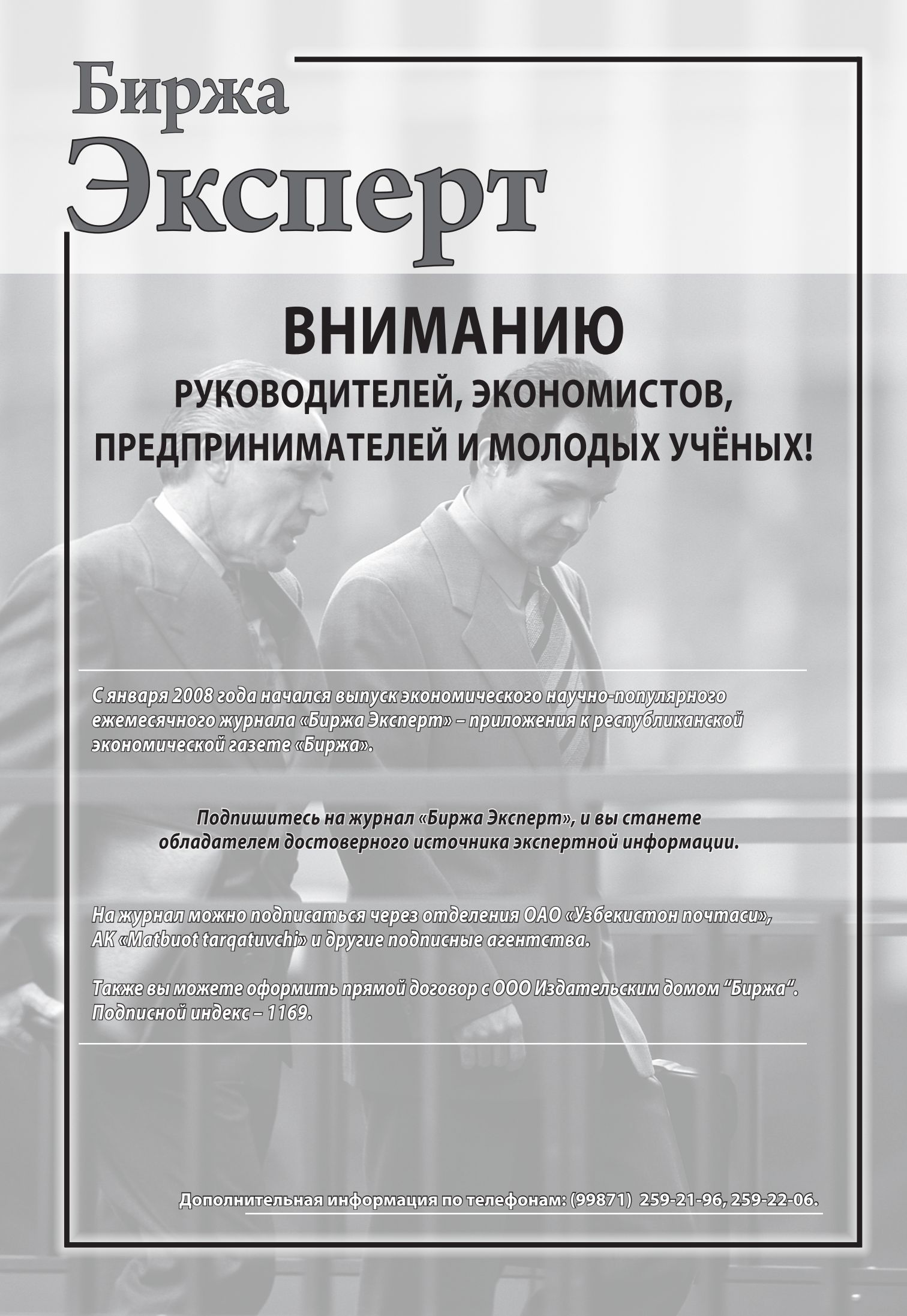
Каримов И.А. "Баркамол авлод – Ўзбекистон тараққиётининг пойдевори", Т. 1997 йил.

"Ўзбекистон Республикасида кадрларни тайёрлаш миллий дастури", Т. 1997 йил.

Биржа Эксперт

ВНИМАНИЮ

РУКОВОДИТЕЛЕЙ, ЭКОНОМИСТОВ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И МОЛОДЫХ УЧЁНЫХ!



С января 2008 года начался выпуск экономического научно-популярного ежемесячного журнала «Биржа Эксперт» – приложения к республиканской экономической газете «Биржа».

Подпишитесь на журнал «Биржа Эксперт», и вы станете обладателем достоверного источника экспертной информации.

На журнал можно подписаться через отделения ОАО «Узбекистон почтаси», АК «Matbuot tarqatuvchi» и другие подписные агентства.

Также вы можете оформить прямой договор с ООО Издательским домом "Биржа". Подписной индекс – 1169.

Дополнительная информация по телефонам: (99871) 259-21-96, 259-22-06.

На пути создания инновационной экономики

Выступая на торжествах, посвященных 21-й годовщине независимости республики, Президент Ислам Каримов отметил: «Сегодня только то государство, которое способно выдержать жесткие требования стремительно нарастающей глобализации и все более усиливающуюся на мировом рынке беспощадную конкуренцию, упорно и настойчиво продвигающееся вперед, обладающее собственной стратегией развития на долгосрочную перспективу, может достичь высоких целей на пути прогресса».

Движущая сила прогресса – инновации, под которыми понимаются нововведения в области техники, технологий, организации труда и управления, основанные на достижениях науки и передового опыта, а также использование этих новшеств в разных областях и сферах деятельности. Чем шире масштабы охвата экономики инновациями, тем соответственно выше индустриальный уровень развития страны, лучше выглядят качество и условия жизни. Благодаря новациям, особенно в сфере промышленного производства, многие зарубежные страны, в частности США, Германия, Англия, Япония и ряд других, добились крупномасштабных преобразований в базисной структуре своей экономики и занимают ныне лидирующее положение в мире как по экономическим, так и научно-техническим показателям развития.

По инновационному пути развития уже не первый год идут некоторые азиатские страны, в первую очередь Южная Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань, названные в свое время «азиатскими драконами». Новое в экономике этих стран, кроме всего прочего, заключалось в создании научно-промышленных парков (НПП), принципы формирования которых были почти такими же, как и при создании экспортно-производственных зон (ЭПЗ), то есть ориентация производства продукции на экспорт с активным привлечением иностранного капитала, внушительная государственная поддержка, льготные условия для организации производства и т.д.

Овладение достижениями инноваций и научно-технического прогресса в целом дает странам (как европейским, так и азиатским) не только укрепить экономику, но и более благоприятные шансы в конкурентной борьбе, которая сегодня заметно переходит в новые плоскости интеллектуальной соревновательности, когда на рынке конкурируют не только товары, но и «мозги». Государства, которым удается развивать промышленность и наилучшим образом использовать преимущества научно-технического прогресса, прежде всего его сердцевины – инноваций, становятся доминирующими странами и крупнейшими экспортерами. Помимо этого, инновации становятся одним из главных факторов придания экономике высокой динамики, ликвидации существующих структурных перекосов или диспропорций, диверсификации производства, улучшения экологической среды и др.

ВЫБОР ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ

В существующих литературных источниках, особенно военно-политического характера, стратегию чаще всего относят к военному делу, связывают с деятельностью известных полководцев. При этом под стратегией понимается наука о ведении войны, а также искусство ее ведения. Если исходить из военной терминологии, то оправданной или эффективной считается стратегия, которая обеспечивает наибольший успех при минимуме потерь живой силы и военной техники.

Однако стратегия применяется не только в военном деле. Например, в экономике она означает наиболее важные и принципиальные установки, намерения и видения правительства в отношении производства, доходов и расходов, бюджета, налогов, капиталовложений, цен, социальной жизни и др. Как и в военном деле, избранная стратегия должна приносить успех, улучшать достигнутые в экономике параметры к лучшему, безошибочно определять перспективу развития.

Определенной стратегии придерживаются при инвестировании (инвестиционная стратегия), районировании городов и сел (градостроительство), организации и развитии предпринимательской деятельности (стратегия бизнеса) и др. При этом стратегию можно определить как процесс принятия решений, которые способствуют или во всяком случае должны способствовать достижению поставленных целей. При инвестировании она должна обеспечивать эффективность вложений и сокращение срока их окупаемости, при градостроительстве – рациональное использование земель и улучшение облика застроек, в бизнесе – приносить прибыль (доход) и расширять деловые связи с партнерами, поставщиками, потребителями и т.д. Словом, без стратегии, которая, как правило, формируется и реализуется на принципах достижения не только сегодняшнего, но и завтрашнего успеха, ныне не обходится ни одно дело, особенно крупномасштабное.

Без стратегии не обходится и инновационная деятельность, являющаяся составной частью промышленной и всей социально-экономической политики, осуществляемой государством. Считается, что страна, не обладающая собственной инновационной стра-

тегией, а по большому счету промышленной политикой, неспособная своевременно отреагировать на технико-технологические изменения, происходящие в мире, будет не только отставать в развитии, но и зависеть от индустриально развитых государств. В такой ситуации о какой-либо конкурентоспособности страны, об ее активном участии на мировых рынках говорить особо уже не приходится.

Ожидается, что ускорение научно-технического прогресса существенно изменит соотношение между уровнями конкурентоспособности различных стран. Для многих из них самостоятельное овладение высокими технологиями, в том числе разработанными в развитых странах, станет ключевым фактором как промышленного, так и экономического подъема, модернизации и обновления экономики. Этому, как свидетельствует опыт Узбекистана, способствует, с одной стороны, разработанная и реализуемая промышленная политика, опирающаяся на имеющиеся в стране огромные природные богатства, минерально-сырьевые, интеллектуальные и другие ресурсы, а с другой – расширение межгосударственных интеграционных процессов в общественном разделении труда, в том числе в области использования достижений научно-технического прогресса.

Стремление создать экономику инновационного типа помогает многим странам, особенно отставшим в прошлом в своем развитии от США и многих европейских государств, выйти из класса «догоняющих». В экономике этих стран сегодня наблюдается рост производительности общественного труда, увеличение доли производимой продукции на экспорт, повышение уровня соответствия международным нормам, правилам и стандартам. Благодаря инновационной стратегии они восстанавливают как бы упущенное время и выгоды научно-технического прогресса, то есть выигрывают во временном факторе ускорения использования достижений научно-технической мысли.

Однако инновации, как известно, создаются и реализуются прежде всего на предприятиях, причем преимущественно на крупных и промышленных, с привлечением в необходимых случаях ученых и специалистов, работающих длительно и плодотворно в области НИОКР. Именно предприятиями во многом создается инновационный имидж, в том числе собственное благополучие, экономическая и финансовая устойчивость, конкурентоспособность и т.д. Предприятие может оказаться в кризисе, если не владеет инновационной стратегией, не настроено на современные ноу-хау и другие новации, если не умеет предвидеть изменяющиеся обстоятельства и реагировать на них вовремя.

Поэтому выбор стратегии, являющейся составной частью инновационного менеджмента, имеет для предприятий первостепенное значение и служит залогом успеха не только в области инноваций, но и всей производственно-хозяйственной деятельности. В условиях рыночных отношений руководителям предприятий становится недостаточным только выпуск хорошей продукции, они должны внимательно следить за появлением новых технологий, приобретать и внедрять их в производство, если не хотят отстать от своих конкурентов и хотят работать длительное время на современном рынке.

ИННОВАЦИОННЫЕ ШАГИ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Во все времена и во всех странах промышленности принадлежала ключевая роль в индустриализации экономики, улучшении облика городов и жизненных условий. Как вид деятельности она включает в себя производство материальных благ в форме продуктов и энергии, то есть добычу природных ресурсов, переработку этих ресурсов, а также переработку продуктов сельского и лесного хозяйства. В промышленности производится продукция, которая используется во всех отраслях: сельском хозяйстве, строительстве, транспорте, отраслях непроизводственной сферы. В то же время и сама промышленность использует продукцию других отраслей, что наукой называется межотраслевыми связями.

Отмеченные характеристики относятся и к промышленности Узбекистана, которая за годы независимости претерпела не только количественные, но и существенные качественные изменения. В структуре экономики появились совершенно новые отрасли и производства, увеличилось число совместных предприятий, в том числе предприятий со стопроцентным иностранным капиталом, улучшилось размещение промышленных предприятий. Если раньше, до обретения республикой независимости, они размещались главным образом в столице и некоторых крупных городах, то сегодня вошли в жизнь малых и средних городов. В результате улучшается не только территориальная структура промышленного производства, но и происходит промышленное выравнивание развития экономики регионов.

Промышленность сосредотачивает в себе значительную часть основных фондов и материальных оборотных средств, квалифицированной рабочей силы. Ей принадлежит решающая роль в техническом оснащении и перевооружении многих отраслей, обеспечении занятости населения, укреплении обороноспособности страны. Продукция промышленности, сырье и материалы для ее изготовления составляют около 90% всех грузовых перевозок. На долю промышленных товаров ныне приходится более половины общего объема экспортных поставок.

Промышленность в лице своих базовых отраслей (топливно-энергетический комплекс, цветная металлургия, химическая и нефтехимическая промышленность, ма-

шиностроение, промышленность строительных материалов и др.) во многом определяет экономическую и научно-техническую мощь страны. Именно в этих отраслях материализуются научно-технические идеи, создаются новые орудия и предметы труда, которые и определяют технический прогресс и продвижение по пути новаций.

Чтобы по-настоящему оценить сегодняшние достижения промышленности, необходимо хотя бы в общих чертах взглянуть на ее прошлое состояние, то есть вспомнить, какое наследство досталось республике от бывшего Союза. Как показывает анализ, промышленность была представлена в основном предприятиями тракторного и сельскохозяйственного машиностроения. При этом базовая основа продукции этих отраслей – тракторы, а также запасные части и комплектующие к ним, поставлялись в республику из союзных предприятий. Сказывалось, с одной стороны, влияние принципов общесоюзного разделения труда, осуществляемых системно в рамках единого народнохозяйственного комплекса СССР, а с другой – пребывание республики в качестве его сырьевой, в основном хлопковой базы. Предприятия в основной своей массе занимались добычей и первичной обработкой сырья, работали не на воспроизводство товаров для внутреннего республиканского потребления, а на вывоз. Как отмечено в трудах Президента Ислама Каримова, «эксплуатировался огромный природный потенциал республики, а доходы оседали далеко за ее пределами».

К сожалению, единый народнохозяйственный комплекс СССР не служил целям обеспечения выравнивания экономического развития союзных республик, входящих в его состав, формирования оптимальных пропорций в воспроизводственном процессе. В составе валового продукта страны три четверти его стоимости приходилось на производство средств производства. Это означало, что на каждый рубль (в прежнем денежном измерении) товаров для населения на три рубля производилось машин, металла, топлива, всего того, что составляло средства производства. Следствие такого соотношения – ограничение развития сферы потребления, низкая ее доля в ресурсном потенциале, нарушение сбалансированности между спросом и предложением и т.д. Это, в свою очередь, снижало трудовую активность, мотивацию к труду, эффективность производства во всех его циклах – от запуска сырья до выхода готовой продукции.

Справедливости ради следует отметить, что за годы пребывания Узбекистана в составе Союза, несомненно, были и «плюсы». В частности, значительное развитие получило сельское хозяйство, укрепилась его материально-техническая база (в отдельные годы производство хлопка доходило до 6 млн. тонн). В промышленности появились новые отрасли, базирующиеся главным образом на местных минерально-сырьевых ресурсах, значительно увеличился объем производства, укрепился кадровый потенциал. Все это представляет факты бесспорного характера. Вместе с тем бесспорно и то, что отмеченные «плюсы» далеко не отвечали суверенным интересам республики. «Набор» отраслей, уровень и темпы развития многих из них не могли отвечать требованиям социально-экономического развития республики. Структурная компоновка промышленных отраслей, их территориальное размещение строились как составная часть отмеченного единого народнохозяйственного комплекса СССР и естественно подчинялись в первую очередь и в большей степени интересам и задачам экономического Союза в целом. Зато Узбекистан, наравне с другими союзными республиками, полностью испытал все «прелести» экономического кризиса, последовавшего за распадом СССР.

С приобретением республикой государственной независимости ситуация как в промышленности, так и в экономике претерпела коренные изменения. Руководством страны была выработана политика, направленная на преобразование структуры экономики и создание на этой основе принципиально нового комплекса хозяйства, могущего обеспечить не только экономическую и политическую независимость, но и достойные условия жизни народа. Одними из важных достижений на этом пути являются топливно-энергетическая и зерновая независимость страны, создание отечественного автомобилестроения, формирующееся и развивающееся нефтегазовое и железнодорожное машиностроение, электроника, фармацевтика и др.

Созданный за годы независимости мощный экономический и научно-технический потенциал позволяет наращивать темпы развития промышленного производства. За 1990-2010 годы объем промышленного производства возрос в 3,0 раза. Только в текущем полугодии рост этого показателя составил 7,0%. В рамках Программы по локализации производства выпущено продукции на 3892,3 млрд. сумов, или на 25,7% больше по сравнению с аналогичным периодом 2011 года.

Ориентация промышленности на современные новации и передовые технологии заметно меняет картину отечественного производства. Наряду с выпуском традиционных видов продукции, предприятиями осваиваются и производятся новые, преимущественно конкурентоспособные товары и изделия. В частности, в течение отмеченного полугодия освоено 170 новых видов продукции, 32 наименования новых лекарственных средств, введено в эксплуатацию 101 новое производство по выпуску строительных материалов с использованием местных сырьевых ресурсов и компонентов.

Важно подчеркнуть, что многие виды отечественной продукции

экспонируются и реализуются на договорных началах на ежегодно проводимых в масштабе республики ярмарках инновационных идей, технологий и проектов. В рамках такой ярмарки в текущем полугодии предприятиями страны произведено продукции и оказано услуг с использованием инновационных технологий в объеме более 190 млрд. сумов. Можно предположить, что отмеченные инновационные, в том числе производственные достижения промышленности, не предел. Имеющийся на сегодня в промышленности потенциал позволяет не только их преумножать, но и овладевать новыми сферами инноваций, наращивать объемы производства, более активно двигаться по пути научно-технического прогресса. На это, кстати, ориентирует принятая и во многом уже реализуемая государственная Программа «О приоритетах развития промышленности Республики Узбекистан в 2011-2015 годах».

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Промышленность – не только ведущая отрасль и фундамент всей экономики, она еще привносит в жизнь регионов, особенно сел, цивилизацию, создает новые рабочие места и повышает занятость населения, приближает жизненные условия сельчан к городским. Поэтому промышленность, как уже отмечалось, развивается и размещается не только в крупных, как это было в прошлом, но и в средних и малых городах, то есть не только по вертикали, но и по горизонтали экономики. Правда, это не единственный путь позитивного влияния промышленности на экономику и жизнь села, поскольку в нем, кроме промышленности, участвуют строительство, транспорт и связь, сферы торговли, здравоохранения, образования и др.

Однако сказанное не должно привести к выводу о том, что промышленность главным образом работает на село, хотя и село, образно говоря, не остается в долгу перед промышленностью, обеспечивая ее необходимыми сырьевыми и другими ресурсами. Принципиальная сторона вопроса здесь заключается в том, что, во-первых, Узбекистан отличается от других стран, особенно европейских, несколько высоким естественным приростом населения, а во-вторых, проживанием почти половины всего населения в сельской местности. Так, за 1990-2010 годы численность постоянного населения республики увеличилось на 8,2 млн. человек, или в 1,4 раза.

Следует подчеркнуть, что благодаря проводимой в стране демографической политике, а также мерам, направленным на охрану здоровья, защиту материнства и детства, воспитание здорового и гармонично развитого населения, в первую очередь молодежи, достигнуто не только улучшение количественного соотношения между городскими и сельскими жителями, но и стабилизация общего прироста населения. Если в 80-х годах прошлого века среднегодовой прирост населения составлял более 2,0%, то в последние годы он стабилизировался на уровне 1,4%.

Из этого можно сделать вывод, что инновационные тенденции характерны не только для промышленности и связаны не всегда только с внедрением в производство новых прогрессивных технологий и оборудования, но и для осуществляемой или намечаемой к осуществлению политики – экономической, социальной, демографической, экологической и др.

Следовательно, инновации касаются не только промышленности, но и села, не только материального, но и нематериального производства, как экономики, так и политики. Только благодаря инновациям и современным ноу-хау можно добиться высоких темпов развития экономики, совершенства промышленного и всего общественного производства, повышения жизненного уровня. Именно по такому пути сегодня идет наша страна. Подтверждение тому – следующие показатели социально-экономического развития: за годы независимости экономика Узбекистана выросла почти в 3,7 раза, реальные доходы на душу населения повысились в 7 раз, средний размер пенсий – почти в 9 раз, заработной платы – в 18 раз.

Созданная за годы независимости обновленная экономика и новая жизнь сказались на продолжительности жизни людей, которая увеличилась в среднем на 7 лет. Одновременно достигнуто устойчивое снижение уровня детской и материнской смертности. Так, на 100 тыс. новорожденных общий коэффициент младенческой смертности уменьшился с 34,6 в 1990 году до 11,0 промилле в 2010 году, материнской смертности – с 65,3 до 21,0.

Не остается незамеченным улучшение жилищных условий. За годы независимости жилищный фонд в стране увеличился почти в 2,0 раза, 98,5% семей имеют сегодня собственный дом или квартиру, 97,5% сельских семей располагают земельным участком. Если двадцать один год тому назад только одна из десяти семей имела легковой автомобиль, то ныне им владеет каждая третья семья. За последние семь лет Узбекистан в числе немногих стран мира ежегодно достигает в среднем 8-8,5% экономического роста, что свидетельствует не только об устойчивом развитии экономики, но и имеющемся в стране огромном промышленном и экономическом потенциале. Все это еще раз убеждает в том, что Узбекистан – страна не только с великим будущим, но и счастливым и безоблачным настоящим.

Бахтиер ТУРСУНОВ,
генеральный директор
ОАО «Узпахтамаш», доктор
технических наук, профессор;
Эркин МАХМУДОВ,
профессор кафедры «Экономика
промышленности» ТГЭУ.

Следующий шаг государственной политики по поддержке субъектов малого бизнеса – Гарантийный фонд развития предпринимательства



В Республике Узбекистан был выбран приоритет – развитие малого бизнеса, во многом объяснимый необходимостью ускоренного развития рыночных отношений. Именно малому бизнесу суждено сыграть роль локомотива рыночной экономики, прокладывающего путь всем остальным.

Как изложил причины такого выбора Президент И. Каримов в своем выступлении на открытии международной конференции «О роли и значении малого бизнеса и частного предпринимательства в реализации социально-экономической политики в Узбекистане», состоявшейся 14 сентября 2012 года в г. Ташкенте: «Во-первых, как показывает мировой опыт, малый бизнес, являясь важнейшим структурообразующим сектором экономики, служит основным источником наполнения внутреннего рынка необходимыми товарами и услугами.

Малый бизнес не только заполняет определенные ниши в экономике, но и играет исключительно важную роль в ее диверсификации и обеспечении устойчивых темпов ее развития.

Во-вторых, являясь компактным по своей форме, обладая мобильностью и оперативностью в принятии решений, будучи восприимчивым к нововведениям, малый бизнес более гибко и быстрее может приспособиться к изменениям спроса, конъюнктуры на мировых и региональных рынках, своевременно реагирует на его вызовы.

В-третьих, создание и ведение малого бизнеса не требует больших затрат и капитальных вложений, что позволяет быстрее и легче проводить модернизацию, техническое и технологическое перевооружение производства, осваивать новые виды продукции, постоянно обновлять ее номенклатуру и обеспечивать конкурентоспособность.

В-четвертых, более высокая устойчивость этой сферы по сравнению с крупными предприятиями к вызовам и последствиям мирового финансово-экономического кризиса.

В-пятых, малое предпринимательство – это не только источник доходов, но и средство для раскрытия творческих и интеллектуальных способностей людей. Эта сфера дает возможность каждому человеку проявлять свои индивидуальные таланты и возможности, формируя тем самым новый слой людей – инициативных, предприимчивых, склонных к самостоятельной деятельности, способных добиваться поставленной цели».

Решающим фактором стимулирования формирования и расширения малого бизнеса являются вопросы финансирования и льготного кредитования.

Как видно из диаграммы, сумма кредитов, выданных коммерческими банками, имеет тенденцию роста. В рамках Государственной программы «Год малого бизнеса и частного предпринимательства» объем выделенных кредитов субъектам малого бизнеса в 2011 году возрос в 1,5 раза по сравнению с 2010 годом и составил 4,1 трлн. сумов. В том числе микро-

Диаграмма. Объем выделенных кредитов субъектам малого бизнеса в Республике Узбекистан[1] (в млрд. сумов)

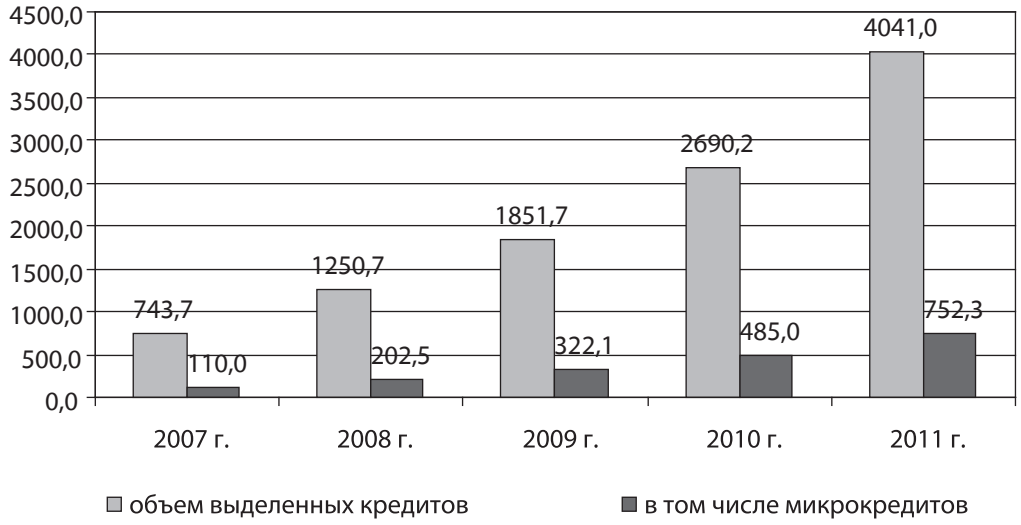


Таблица. Статистические данные о некоторых членах AECM[5] (на 01.01.2012 г., млн. евро)

Страна	Гарантийные учреждения	Объем гарантии	Объем гарантии в 2011 г.	Всего кол. мал. биз.(тыс.)	Эффект рычага
Франция	Socama, Siagi, Oseo	16385,1	6011,5	347,4	34,6
Германия	VDB	5911	1150	41,2	н/д
Италия	Assoconfidi, SGFA-ISMEA	34163,7	12600,9	1652,2	41,2
Голландия	Agentchap	2567,8	908,8	17,2	н/д
Португалия	SPGM/SCM	3240,1	728,5	55,9	4,4
Испания	SGR, CESGAR	6200,3	1282,6	110,3	9,1
Турция	Kredi Garanti Fonu	2878,1	2381,3	739,4	3,5
Итого по всем членам AECM		**78783.5**	**28407.2**	**3126.5**	**8.4**

кредиты – 752,3 млрд. сумов с ростом в 1,5 раза.

Для дальнейшего увеличения объемов кредитования субъектов малого бизнеса, в первую очередь долгосрочных кредитов на инвестиционные цели и формирование стартового капитала, расширение микрокредитования, государство должно внедрять современные инструменты финансирования. У нас пока не существует беззалоговых технологий кредитования или фондов гарантирования субъектов малого бизнеса, как у многих зарубежных стран. Но для исполнения Указа Президента «О дополнительных мерах по формированию максимально благоприятной деловой среды для дальнейшего развития малого бизнеса и частного предпринимательства» разрабатывается проект постановления Президента «О создании Гарантийного фонда развития предпринимательства».

Если говорить о гарантировании субъектов малого бизнеса, то это считается одним из традиционных инструментов, используемых для упрощения доступа субъектов малого бизнеса к финансовым ресурсам. Гарантия по договору, заключенному с малым бизнесом, предоставляется как специальная гарантийная схема, определяющая участников и взаимоотношения между ними. Согласно условиям гарантии, кредитору предоставляется покрытие долга, если малый бизнес окажется не в состоянии погасить кредит и кредитор предъявит третьей стороне требование об уплате кредита.

Разнообразные гарантийные схемы существуют уже много лет в различных странах. Об их значимости в экономике Европы говорит тот факт, что ресурсы членов Европейской ассоциации взаимного гарантирования (Association Europeene du Cautionnement Mutual, AECM) по состоянию на конец 2011 г. превышают 25 млрд. евро. В среднем объем предоставляемой гарантии в разных схемах варьируется от 25 до 200 тыс. евро[2].

Различными гарантийными схемами пользуются порядка 10% субъектов малого бизнеса. Эти услуги более востребованы недавно созданными предприятиями: показатель их использования европейскими субъектами малого бизнеса, функционирующими менее 5 лет, составляет 12% по сравнению с 8% у тех из них, кто ведет свою деятельность более 10

лет[3]. Использование гарантийных схем также распространено среди тех субъектов малого бизнеса, для которых доступ к финансовым ресурсам является основным препятствием в их деятельности: 17% данных субъектов за последние 3 года своей деятельности обращались к услугам гарантийных фондов[4].

Учитывая современные социально-экономические условия национальной экономики и состояние финансовой обеспеченности инвестиционных проектов субъектов малого бизнеса, например, в Республике Каракалпакстан, можно использовать опыт стран – членов Евросоюза и организовать гарантийный фонд в нижеследующей форме.

Гарантийный фонд развития предпринимательства – фонд, создаваемый субъектами малого бизнеса, Торгово-промышленной палатой, коммерческими банками, иногда в партнерстве с Министерством финансов и подчиненными ему фондами. Гарантийный фонд будет предоставлять коллективную гарантию по кредитам, выданным его членам, которые в свою очередь будут принимать участие в формировании капитала и управлении организацией. Деятельность основана на взаимном распределении ответственности, принятии решений равными членами и функционировании в условиях рыночной экономики.

Подобные схемы гарантирования получили распространение в таких европейских странах, как Франция, Германия, Италия, Люксембург, Испания и Португалия. Например, в Германии гарантийные ассоциации имеют распорядительный комитет, включающий представителей банков, который отбирает те субъекты малого бизнеса, чьим инвестиционным проектам будет оказана поддержка. В Испании и Португалии банки являются акционерами ассоциации взаимного гарантирования.



Этот фонд будет иметь возможность давать проводимым операциям оценки одновременно технического и персонального характера, поскольку имеет более полное представление о своих членах, и, таким образом, может брать на себя риски, если предпочтение отдается имущественному подходу в анализе заявок.

Гарантийный фонд будет способен вести переговоры о выдаче банковских кредитов на льготных финансовых условиях, а также может оказать своим клиентам профессиональные услуги по привлечению финансовых ресурсов из различных источников финансирования.

При осуществлении своей деятельности гарантийному фонду не следует концентрироваться на одном сегменте рынка, поскольку это приводит к возрастанию риска. Портфель гарантий должен быть диверсифицирован и включать в себя клиентов в различных отраслях экономики, разнообразные инвестиционные проекты.

Деятельность фонда не ограничивается предоставлением гарантий. Эта организация может также предоставлять своим клиентам услуги, включающие поддержку бизнеса, консультационные услуги, мониторинг развития деятельности предприятия. Однако фонд не может оказать все виды услуг, необходимых клиентам, поскольку многие из них, например, управление персоналом или производством, не входят в его компетенцию. Оказание таких услуг полезно не только для клиента, но и для самого гарантийного фонда, поскольку это позволит ему сократить риски и убытки.

Чтобы избежать повышенной степени риска, на гарантийные схемы распространяется несколько ограничений, к которым относятся:

- максимальный общий объем обязательств по гарантийной схеме;

- максимальный размер гарантий, который может предоставляться одному клиенту, что обеспечивает достаточную диверсификацию портфеля;

- максимальный срок действия обязательства (срок действия гарантий должен согласовываться со сроком, на который выдан кредит);

- максимальный размер предоставляемого покрытия в процентах от общей суммы выделяемого кредита, но для некоторых схем может опускаться до 30-40%.

Что касается предельного объема покрытия, наиболее целесообразным считается вариант, при котором гарантия не распространяется на всю сумму кредита и банк участвует в распределении риска.

Если кредиторы будут полностью освобождены от риска, существует опасность снижения степени строгости в рассмотрении заявки на получение кредита и тем самым снижения уровня их ответственности в процессе принятия решения о предоставлении кредита на том основании, что убытки будут им все равно возмещены. Поэтому необходимо, чтобы возможные убытки распределялись между кредитором и гарантом.

Гаранты предоставятся только тем субъектам малого бизнеса, чьи финансовые потребности не столь велики, как у крупного бизнеса, и которые испытывают трудности в получении кредита. Например, недостаточный размер залогового обеспечения, отсутствие кредитной истории или отсутствие деятельности могут вызывать сомнения у кредиторов из-за того, что на данном этапе они подвержены более высокому риску. Это говорит о том, что гарантийные схемы, снижая риски банков по кредитам, выданным субъектам малого бизнеса, способны придавать импульс процессу кредитования именно в тех случаях, когда кредиторы оказываются не в состоянии обеспечить необходимое финансирование субъектам малого бизнеса. За счет компенсации слабых сторон потенциальные предприниматели могут рассчитывать на доступ к кредиту на таких условиях, на которые без участия гарантийного фонда он не мог бы рассчитывать.

Благодаря гарантированию кредиты могут выдаваться на более долгий срок или на более льготных условиях (например, установление первоначального льготного периода, низкие процентные ставки).

Гарантийный фонд является некоммерческой организацией, и главной целью не является получение прибыли. Однако плата за услуги, которые он взимает, гарантийная премия должна покрывать риски, а также административные расходы. Её цена будет от 1% годовых от объема покрытия, максимально до 3-4%. Она зависит от разных факторов – срока действия гарантии, анализа факторов риска, доли кредита, покрываемой гарантией, при этом важен баланс между рентабельностью организации и доступностью его услуг для субъектов малого бизнеса.

Установление единой ставки, одинаковой для всех клиентов, не приемлемо для организации, потому что у клиентов разные условия потребностей по суммам, срок предоставляемой гарантии.

При рассмотрении заявки на предоставление гарантии по кредиту процесс взаимодействия между этими институтами может проходить по-разному. Есть два способа, в зависимости от того, куда в первую очередь обращается малый бизнес: в кредитный банк или гарантийный фонд. Я считаю, что наиболее целесообразным является обращаться в кредитный банк. Когда банк примет решение о том, что инвестиционный проект обоснован, но предоставление кредитных средств нецелесообразно из-за недостаточного обеспечения, клиент направляется в гарантийный фонд, который выносит свое решение о возможности дать гарантию.

Гарантийный фонд оказывает поддержку только обоснованным, подкрепленным реалистичными бизнес-планами инвестиционным проектам субъектов малого бизнеса, которыми управляют профессиональные менеджеры. В процессе принятия решения инвестиционные проекты должны пройти проверку на экономическую обоснованность. Цель такой проверки – обеспечить, чтобы гарантии предоставлялись только под экономически оправданные и рентабельные проекты. Заявка на получение гарантии сопровождается детальным финансовым обоснованием, финансовой отчетностью, бизнес-планом и детальной информацией о клиенте.

Учитывая необходимость минимизировать возможные убытки, чтобы вынести обоснованное решение, гарантийный фонд проводит финансовый анализ заявки и оценку рисков по каждому проекту в дополнение к оценке банка, принимая во внимание традиционные показатели: объем задолженности, оборотный капитал, ликвидность, экономическую обоснованность проекта. Помимо этого, оценивается способность предпринимателя реализовать проект, с учетом таких качественных факторов, как его квалификация, профессионализм.

Принцип распределения риска и распределения убытков между всеми участниками является ключевым элементом действия гарантии. Если гарантийному фонду необходимо произвести выплату на себя гарантийным обстоятельством, то для банка он заменяет собой субъекта малого бизнеса. Этот субъект как основной должник продолжит нести полную ответственность по своим залоговым обстоятельствам. После взыскания долга на основе должных активов могут быть задействованы дополнительные

способы возмещения взысканной суммы от клиента и гарантийный фонд может обратиться в суд.

Гарантийному фонду в процессе своей деятельности приходится решать противостоящие цели: с одной стороны, он является финансовой организацией, ответственной за свою рентабельность, с другой стороны, он не ориентирован на получение прибыли и с учетом роли малого бизнеса в национальной экономике выполняет важную социальную функцию по поддержке малого бизнеса и частного предпринимательства. Значит, результат работы гарантийного фонда следует оценивать не только на основе финансовых показателей, но и с точки зрения оказываемого воздействия на экономику, которое представляется в улучшении показателей, характеризующих развитие сферы малого бизнеса в регионе.

Положение фонда будет устойчивым, если будут соблюдаться приемлемые значения основных финансовых показателей, характеризующих результаты его деятельности: соотношение общего объема предоставленных гарантий к собственному капиталу, соотношение издержек и доходов, общий объем гарантийного портфеля. Кроме того, на работу фонда оказывают воздействие такие факторы, как особенности судебной системы и сложившиеся процедуры взыскания долга. Эффективной работе фонда будут мешать такие негативные факторы, как: бюрократия, высокие затраты и трудности, связанные с решением ситуации банкротства, проблемы в сфере правовой защиты.

Гарантийные схемы не лишены недостатков, таких как:

- гарантия покрывает только часть риска;

- гарантия может снизить степень строгости проверки банками заявок, поскольку уменьшается риск, который несет кредитор;

- предоставление гарантии требует большой административной работы, и административные издержки могут превысить положительный эффект от действия гарантийной схемы.

Однако эти проблемы можно считать не препятствиями в развитии деятельности фонда, а стоящими перед ним задачами по минимизации отрицательных сторон. Распространение гарантий только на часть кредита не защищает кредитора от всех возможных убытков, зато побуждает его вести более осторожную политику в отношении кредитования и более тщательно подходить к оценке риска. Еще процесс работы фонда следует организовать таким образом, чтобы издержки были минимизированы, чего можно добиться путем взаимодействия с партнерами-кредиторами.

В целом предпосылками для успешного функционирования гарантийного фонда являются:

- достаточный объем собственного капитала;

- формирование сбалансированного портфеля, риски по которому будут диверсифицированными;

- доступность финансовой информациии о положении субъектов малого бизнеса – клиентов;

- эффективная организация процесса работы, то есть: соблюдение приемлемых значений основных показателей, характеризующих его деятельность; тщательная проверка документов, поступающих от клиентов; наличие профессиональных сотрудников;

- успешно налаженное взаимодействие с банками на основе четких контрактов, возможность быстрого перевода платежа в случае неспособности заемщика погасить кредит, хорошие взаимоотношения, которые приведут к ускорению процесса принятия решений;

- поддержка со стороны власти.

Хотел бы подчеркнуть, что организуемый фонд, несомненно, создаст благоприятные условия субъектам малого бизнеса путем дальнейшего расширения их доступа к финансовым ресурсам.

Азамат ОТЕУЛИЕВ,
Банковско-финансовая академия.

Статистические данные из официального сайта ЦБ РУз. www.cbu.uz

[2] Guarantees and Mutual Guarantees. Best report. January 2011. P 12-16.

[3] Access to Finance. EIM Business and policy research. 2010/2011 y.

[4] SMEs and Access to Finance. EU SMEs in 2012: at the crossroads. Sept 2012. P12-16.

[5] Donnes statistiques members AECM. Association Europeene du Cautionnement Mutual.
www.aecm.be/stat_AECM_2011Final.xls

Финансовый механизм поддержки инновационного развития предприятий сферы туризма



В Республике Узбекистан рынок туристических услуг находится в стадии активного роста. Отмечаются стабилизация финансовых показателей, повышение доходности предприятий сферы туризма. Постепенно снижается дефицит платежного баланса туристических предприятий и наступают в условиях антикризисного управления положительные структурные изменения в сфере туризма.

Темпы развития предприятий туристической сферы опережают рост экономики.[1] И самое главное – в сфере туризма занято свыше 8% от общего числа занятых в мире. На ее долю приходится 7% всего объема инвестиций, 11% потребительских расходов, 5% налоговых поступлений и треть мировой торговли услугами. Экономика многих стран серьезно зависит от развития туризма, который является тем единственным источником валютных поступлений.[2] И все это свидетельствует о том, что дальнейшее развитие отечественной экономики, рост ее потенциала невозможны без создания базы высокотехнологических наукоемких малых инновационных предприятий в сфере туризма.

Однако, несмотря на принимаемые решения о поддержке инновационного малого бизнеса в сфере туризма и создание определенной инфраструктуры по его функционированию, все же приходится констатировать наличие негативных тенденций в развитии этого сектора экономики.

Достаточно отметить, что в настоящее время отраслевая структура распределения малых предприятий в 2011 году характеризуется тем, что более 30% предприятий специализируются на транспортных услугах, более 20% – на услугах торговли. Такой важнейший сектор экономики на гостиничные услуги и туристические экскурсионные услуги соответственно составляет всего 0,2 и 0,4%.[3] Несмотря на это, объем туристических услуг в 2011 году возрос на 127,3%, или составил 64,1 млрд. сумов.

Среди проблем, препятствующих развитию инновационных малых предприятий (МП), необходимо выделить их слабую инвестиционную и финансово-кредитную поддержку как со стороны государственных, так и коммерческих структур. Более 85% капитала предприятий сферы туризма формируется за счет собственных средств.

Устранение неблагоприятного положения предпринимателей малых предприятий сферы туризма на рынке кредитных ресурсов государство видит в освоении новых механизмов их финансово-кредитной и инвестиционной поддержки, в частности, в виде целевого финансирования отдельных сфер структуры туризма, являющихся базовыми для развития инновационного малого предпринимательства сферы туризма.

Решению этих проблем в определенной мере должна способствовать более полная реализация положений постановлений и распоряжений правительства Республики Узбекистан, принятых в последние годы. Появилась

возможность ускорить процесс выполнения мероприятий по поддержке МП сферы туризма, в том числе инновационного.

Финансирование осуществляется по следующим направлениям: создание и развитие инфраструктуры поддержки малых предприятий сферы туризма, финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства, производящих товары (работы, услуги) для предприятий сферы туризма, развитие системы кредитования малых предприятий сферы туризма (кредитная кооперация); создание и развитие инфраструктуры финансовой поддержки малых инновационных предприятий (создание венчурных фондов) сферы туризма.

Необходимо отметить, что финансовая поддержка малых предприятий сферы гостиничных услуг осуществляется при софинансировании бюджетами всех уровней Республики Узбекистан (в зависимости от уровня экономического развития территории).

Таким образом, создается реальная предпосылка для создания и развития базы инновационного туристического предприятия, определяющая эффективность инновационного туристического предприятия не только на внутреннем рынке, но и обеспечение соответствующей конъюнктуры отечественной туристической продукции на мировом рынке. Однако есть проблемы, которые необходимо решать туристическим предприятиям, ориентированным, в частности, на туристическую продукцию, и туристическим предприятиям, создающим новый продукт. Основная из них – конкурентоспособность отечественных туристических предприятий. Особенно эта проблема обостряется в связи со вступлением Республики Узбекистан во Всемирную торговую организацию (ВТО). При этом роль и место малого отечественного туристического инновационного бизнеса приобретают новое значение.

С одной стороны, присоединение к ВТО предполагает открытие в стране филиалов иностранных туристических фирм, в которых заинтересованы малые туристические предприятия. С другой стороны, свободный доступ зарубежных туристических услуг на отечественный рынок создаст малому туристическому бизнесу серьезную конкуренцию в области качества и технического уровня отечественных туристических продуктов.

Достаточно отметить, что уже в настоящее время приезд в нашу страну иностранных туристов носит недостаточный характер. В то же время отсутствуют защитные меры правового характера, создающие благоприятные условия для развития отечественного инновационного туристического продукта.

Есть еще серьезные проблемы – это сертификация продукции малых туристических предприятий и защита интеллектуальной собственности. До настоящего времени часть конкурентоспособной туристической продукции сферы малых туристических предприятий не имеет международных сертификатов. Но, как показывает мировая практика, обеспечению конкурентоспособности туристического продукта на мировом рынке способствует создание и внедрение стандартов. Однако для обеспечения доверия потенциального зарубежного контракта с отечественным туристическим предприятием одного внедрения СМК недостаточно. Нужно квалифицированное и авторитетное подтверждение внедренной СМК с выдачей сертификата.

При этом большое значение имеет, какой именно орган выдал сертификат и кто его аккредитовал, т.е. проверил его компетентность и предоставил права на проведение сертификационных работ.

Для туристического предприятия процесс внедрения СМК занимает до года и обходится финансовыми затратами. За 2010–2011 годы сертификаты получило незначительное количество туристических предприятий по приему иностранных туристов. В связи с этим малым туристическим предприятиям остро необходима государственная поддержка для решения этой проблемы (хотя бы в части компенсации затрат на процедуру сертификации и внедрение СМК).

Результатом отставания является то, что наши туристические малые предприятия не располагают современной технологией ведения качественного обслуживания туристов. В итоге на ресурсоемкие и низкотехнологические туристические продукты приходится свыше 80% отечественного туристического продукта.

Есть несколько путей решения. Во-первых, увеличение объемов предоставляемых гарантий. Во-вторых, расширение списка стран, куда направляются туристы с предоставлением гарантий (в настоящее время в этот список входит незначительное количество стран). Еще одно направление – внедрение в практику страхования туристов и экспортных кредитов.

В мировой практике одним из эффективных источников финансовых средств, используемых для развития инновационных туристических МП, является привлечение венчурного (рискового) капитала. Известно, что венчурное инвестирование, как правило, осуществляется в малые и частные или приватизированные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или заклада, в отличии, например, от банковского кредитования.

В Узбекистане развитие этого направления помощи инновационного сектора сферы туризма находится на начальном этапе. Хотя надо отметить, что в 1999–2005 гг. у нас также создавались венчурные фонды по инициативе Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР). Однако посте-

пенно интерес зарубежных венчурных инвесторов к работе наших инновационных предприятий сферы туризма начал сужаться. Выгоднее оказалось приглашать к себе самих носителей инновационной информации, предлагая им высокую зарплату, хорошие условия для работы и быта.

Неразвитость же отечественных институциональных инвесторов, отсутствие отечественной инфраструктуры венчурного финансирования и нормативно-правовой базы привели к тому, что за прошедший период на территории Республики Узбекистан реально функционировало не более 2 венчурных инвестиционных фондов, при регистрации 10, причем в основу капитала этих фондов были заложены иностранные инвестиции.

В целях национальной безопасности, развития научно-технического прогресса встал вопрос о создании отечественной сети венчурного финансирования, причем большинство венчурных фондов должно работать в сфере инновационного предпринимательства, в частности в сфере туризма. Также отмечается необходимость в более четком определении механизма и нормативно-правовой базы взаимоотношений патентодержателя и венчурного фонда.

Уже результаты конкурса 2012 г. определили создание 6 венчурных фондов с совокупным предложением для венчурного финансирования малых предприятий на сумму 20 млрд. сумов. В настоящее время, по данным Минэкономики РУз, в 2012 г. заканчивается формирование 7 региональных венчурных фондов. В их распоряжение выделены финансовые ресурсы в объеме 16,0 млрд. сумов.

Субъекты РУз, получившие субсидию по данному направлению, могут принимать на себя обязательства по формированию специализированных инвестиционных фондов с 50-процентным участием частного капитала. При этом малые инновационные туристические предприятия имеют возможность обратиться в любой территориальный инвестиционный фонд, чтобы получить финансирование новых проектов в обмен на долю в туристическом предприятии. Очень важно, что решение о предоставлении финансирования будет принимать управляющая компаниия, рискующая наравне с государством средствами частных инвесторов.

Однако есть и серьезная проблема, касающаяся малого туристического предприятия. Так, по мировым стандартам венчурный капитал достигает 70-80% уставного фонда малого предприятия. А по отечественному законодательству субъект МП формально перестает быть таковым, если более 25% его имущества принадлежит государственным, местным образованиям или нескольким коммерческим организациям, не являющимся субъектами малого предпринимательства. И, когда с участием бюджетных средств специально создается венчур под проекты инновационного малого предприятия, то в этом случае последнее теряет статус частного малого туристического предприятия при получении этих средств.

Таким образом, эффективность использования финансовых средств, вкладываемых в инновационное малое туристическое предприятие, зависит от степени обоснованности нормативно-правовой базы, обеспечивающей возможность реализации мероприятий по указанным направлениям развития малого туристического предприятия.

Ш. ИБРАГИМОВ.

---

[1] Биржанов М.Б. Введение в туризм (3-е изд.)/М.Б. Биржанов – СПб.: Издательский дом Герда, 2002.-320 с.; Квартальнов В.А. Туризм: Учебник, 2-е изд., перераб./ В.А. Квартальнов. М.: Финансы и статистика, 2006.-336 с.

[2] Голышева Е. Мировые тенденции и развитие туристического потенциала Узбекистана//Экономическое обозрение, №10. 2004.- с. 54-59.

[3] Рассчитано по данным Госкомстата Республики Узбекистан за 2010–2011 гг.

Правовая защита частной собственности в Республике Узбекистан



В текущем 2012 году Республика Узбекистан отмечает одну из знаменательных дат в развитии законодательно-правовых основ социальной и экономической жизни современного Узбекистана – 20-летие Конституции республики.

Все достижения и положительные результаты в стране были достигнуты в стране за счет правильно избранной республикой собственной модели социально-экономического развития и реализации на ее основе моральных принципов, глубоко продуманной и взвешенной экономической политики, направленной на реформирование и модернизацию страны.

Как отметил Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов: «2011 год был годом логического продолжения Программы реформирования экономики, занявшей особое место в поступательном демократическом продвижении и либерализации нашего общества за 20-летнюю историю независимого развития Узбекистана»[1].

Постоянная забота государства и правительства о развитии малого бизнеса и частного предпринимательства в республике нашла свое отражение и на состоявшейся 13 сентября текущего года Международной конференции «О роли и значении малого предпринимательства и частного бизнеса в реализации социально-экономической политики в Узбекистане», состоявшейся в столице.

Зарубежных ученых, предпринимателей и представителей деловых кругов поразили масштабы развития данного сектора экономики. Только в столице республики – Ташкенте, по официальным данным на 1 июля 2012 года, зарегистрировано свыше 38 тысяч субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства. Ими в значительной степени обеспечен рост валового регионального продукта столицы, доля которого в первом полугодии текущего года составила 57,1 процента.

Конкретные целевые меры, осуществляемые в деле формирования наиболее благоприятной деловой среды, предоставления субъектам предпринимательства ряда дополнительных льгот и преференций, обеспечили позитивные изменения в бизнес-среде. В результате созданных возможностей доля малого бизнеса в валовом внутреннем продукте по сравнению с 2000 годом возросла с 31 до 54 процентов, число занятых в данной сфере увеличилось более чем в 2 раза, то есть свыше 75,1 процента занятых в отраслях экономики приходится на долю данного сектора. Президентом на конференции было отмечено, что в республике широко развивается система проведения третейских судов, заимствованная из мировой практики судопроизводства.

Организация многоотраслевой рыночной инфраструктуры, и прежде всего создание благоприятных условий для развития предпринимательства и бизнеса, формирования в стране класса собственников и обеспечения дальнейшей либерализации экономики, предусматривает уси-

ление правовой защиты частной собственности.

В текущем году в республике было принято 113 нормативно-правовых актов, направленных на развитие предпринимательства, обеспечение свободы деятельности субъектов предпринимательства и иностранных инвесторов.

В целях правовой защиты предпринимательства республики органами государственного управления совместно с правоохранительными и контролирующими органами, финансовыми институтами в лице коммерческих банков внедрен принцип приоритета прав предпринимателей.

Дальнейшему развитию бизнеса и предпринимательства способствовали принятые в республике в июле месяце 2012 года два указа Президента республики. Первый Указ «О мерах по кардинальному сокращению статистической, налоговой, финансовой отчетности, лицензируемых видов деятельности и разрешительных процедур» принят 16 июля 2012 года в целях устранения излишних бюрократических барьеров, сокращения не отвечающих современным требованиям лицензионных и разрешительных процедур, форм статистической, финансовой и налоговой отчетности, совершенствования механизма их представления. Данным указом предусмотрена отмена 80 разрешительных процедур и 15 лицензируемых видов деятельности.

В целях упрощения порядка лицензирования некоторых видов деятельности установлена выдача с 1 августа 2012 года лицензий без ограничения срока действия на ряд из них. Это касается издательской деятельности, проведения экспертизы строительных проектов, создания архитертурно-градостроительных рекомендаций.

Принятый 18 июля 2012 года очередной Указ Президента «О мерах по дальнейшему кардинальному улучшению деловой среды и предоставлению большей свободы предпринимательству» между-



народными экспертами оценивается в качестве программного документа, свидетельствующего об уверенных шагах Узбекистана на фоне все еще продолжающегося мирового финансово-экономического кризиса.

Данным документом утверждена Программа комплексных мер по совершенствованию законодательства и реализации мероприятий, направленных на дальнейшее кардинальное улучшение деловой среды и предоставление большей свободы предпринимательству, вводимых в 2013–2014 годах.

В программе намечено осуществление конкретных мер в сфере регистрации предпринимательства и организации предпринимательской деятельности, ответственности за выполнение договорных отношений, во внешнеэкономической деятельности, трудовых отношений и других сферах. В частности, с 1 августа 2012 года введены 22 новые нормы, направленные на дальнейшее улучшение условий для предпринимательской деятельности. В соответствии с ними отменено требование о необходимости формирования части уставного фонда хозяйствующих субъектов до их государственной регистрации. Отменено требование о нотариальном заверении образцов подписей при открытии в коммерческих банках расчетных счетов для субъектов предпринимательства. Ставки госпошлины за нотариальное заверение договоров, касающихся объектов недвижимости, за 1 кв. м площади снижены с 2 процентов до 1 процента минимальной заработной платы.

Налоговая отчетность, представляемая хозяйствующими субъектами крупных предприятий, начиная с 3-го квартала 2012 года будет сокращена в 2,3 раза, малых предприятий и микрофирм – в 1,7 раза. К концу 2014 года предусматривается переход всех субъектов предпринимательства на электронную систему предоставления налоговой отчетности.

Предусматривается с 1 января 2013 года снижение сроков выдачи разрешений на строительство субъектам предпринимательства в 2 раза, также и снижение финансовых расходов для получения таких разрешений – в 5 раз.

Снижены размеры платы за услуги, оказываемые коммерческими банками субъектам предпринимательства, не менее чем на 20 процентов, а сроки проведения государственной регистрации прав на имущество с 1 января 2013 года будут сокращены на 7 дней.

Предусмотренные сроки таможенного оформления грузов и выдачи сертификата о прохождении экспортного товара сокращены и составили 3 дня, причем процесс оформления грузов на таможне будет осуществляться по принципу «единого окна», а также направления исковых заявлений и ходатайств в хозяйственные суды по желанию в электронной форме.

С января 2014 года предусматривается создание механизма государственной регистрации субъектов предпринимательства через сеть Интернет с использованием электронной цифровой подписи.

Внедряется новый порядок, в соответствии с которым невыполнение договорных обязательств субъектами предпринимательства перед коммерческими банками по оказанным ими услугам, в том числе выданным кредитам, связанное с предпринимательскими и другими коммерческими рисками, не является основанием для привлечения к уголовной ответственности сотрудников банковско-финансовых услуг. В случае нанесения имущественного ущерба юридическому лицу без государственной доли и нанесения должностным лицом, собственником или полномочным органом управления данного юридического лица жалобы, лицо, нанесшее данный ущерб, не привлекается к уголовной ответственности. Общеизвестно, что суд при назначении наказания по преступлениям в экономической сфере обращает особое внимание на характер совершенного преступления и размер нанесенного ущерба. В этих случаях указом предусмотрено значительное увеличение размеров возмещаемого ущерба, нанесенного по уголовным делам. Ущерб в значительном размере будет определен от сто- до трехсоткратного размера минимальной заработной платы, в крупном размере – от трехсот- до пятисоткратного размера минимальной заработной платы, ущерб в особо крупном размере – от пятисоткратного размера минимальной заработной платы и более.

В соответствии с действующим законодательством, когда на сегодняшний день значительный размер ущерба составляет от тридцатикратного до стократного размера минимальной заработной платы, то принятые настоящим указом новые размеры штрафных санкций свидетельствуют об еще одном важном шаге на пути либерализации уголовного законодательства в данной сфере нашей страны.

Министерство юстиции Республики Узбекистан наделено полномочиями по обеспечению правовой защиты субъектов предпринимательства. Данным министерством по состоянию на 1 июля 2012 года проведена правовая экспертиза 374 нормативно-правовых актов касательно данной сферы, осуществлена государственная регистрация 68 ведомственно-нормативных актов.

Последние данные подтверждают, что в течение 6 месяцев 2012 года органами юстиции выявлены факты незаконной проверки контролирующими органами деятельности 114 предпринимателей, а в 1202 случаях нарушен порядок их проведения. По устранению выявленных фактов правонарушений были применены правовые меры воздействия, в результате которых 67 должностных лиц освобождены от занимаемых должностей, 175 – привлечены к административной ответственности, 1458 – к дисциплинарной ответственности. В интересах предпринимателей в суды были внесены 1117 исковых заявлений на 15,1 миллиарда сумов. Органами юстиции оказано содействие в восстановлении деятельности 680 предпринимателей, приостановивших деятельность по причине неосведомленности о законах, направленных на развитие предпринимательской деятельности и создание им льгот и преференций.

Совершенствование правовых основ предпринимательской деятельности, на наш взгляд, послужит дальнейшему развитию малого бизнеса и частного предпринимательства, что позитивно отразится на устойчивом и стабильном росте экономики нашей страны.

Т.К. АГЛАМОВА,
к.э.н, доц. кафедры
«Финансы и кредит»
филиала ФГБОУ ВПО «РЭУ
им. Г.В. Плеханова»
в г. Ташкенте,
Шохрух МАДИЕВ.

---

[1] Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова «2012 год станет годом поднятия на новый уровень развития нашей Родины» на заседании Кабинета Министров, посвященном основным итогам 2011 года и приоритетным направлениям социально-экономического развития Узбекистана на 2012 год.// Народное слово, 20 января, 2012, с. 2

Разработка общих положений стратегии развития сервисных предприятий

(на примере оценочных организаций Самаркандской области)

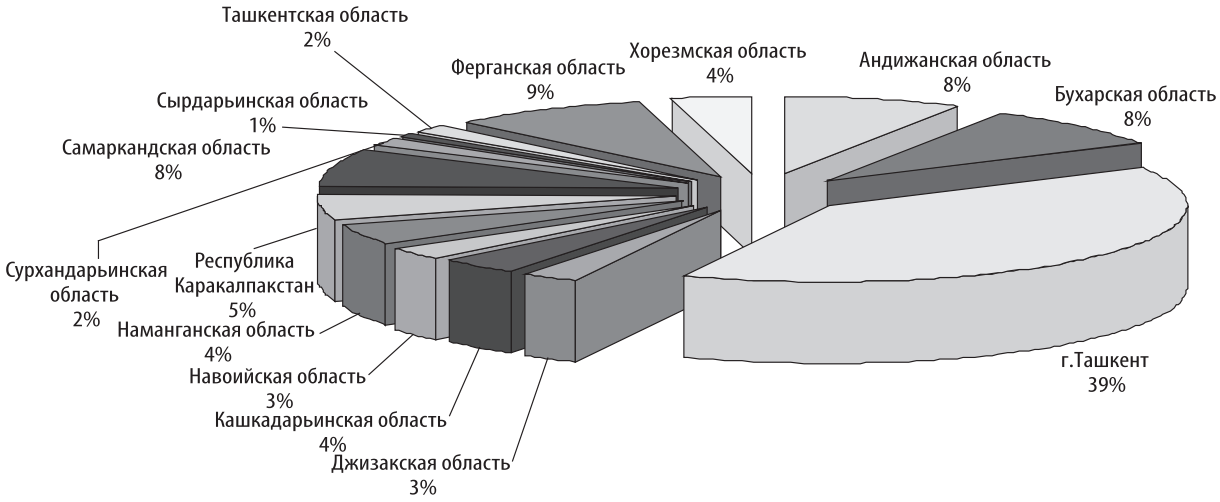
АКТУАЛЬНОСТЬ КАРДИНАЛЬНОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ВНУТРИФИРМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ УСЛУГ ВЫЗВАНА НЕ СТОЛЬКО НЕОБХОДИМОСТЬЮ ПЕРЕПРОЕКТИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В НАПРАВЛЕНИИ КЛИЕНТОВ, СКОЛЬКО НЕОБХОДИМОСТЬЮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ПОДДЕРЖКИ УПРАВЛЕНИЯ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В СФЕРЕ УСЛУГ ИСХОДНЫМИ МОМЕНТАМИ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЯВЛЯЮТСЯ НЕПОСРЕДСТВЕННОЕ ОКАЗАНИЕ УСЛУГИ, ОПЛАТА КЛИЕНТОМ УСЛУГИ, СПОСОБ ДОВЕДЕНИЯ УСЛУГИ ДО ПОТРЕБИТЕЛЯ И Т.Д., ТО ЕСТЬ В ОСНОВЕ РАЗДЕЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОТДЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕССЫ ЛЕЖИТ ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПРИНЦИП.

Вследствие форсированной политики приватизации и демонополизации в сфере услуг в начале 90-х годов сильно иерархизированные структуры уступили место относительно равнозначным элементам. В этом секторе экономики преобладают либо единичные предприятия, либо предприятия, консолидированные во вторую организационную модель. Особенности организационных структур обусловливают особенности их информационного менеджмента, т.к. сетизация приводит к наличию нескольких распределенных баз данных и необходимости их соединения в единое информационное пространство. При реинжиниринге в таких структурах, как правило, не возникает необходимость создания многоуровневых сетей. Реинжиниринг в этом случае ограничивается локальными сетями на уровне единичных предприятий и предусматривает схему управления распределенными базами данных с помощью конвертации раздельных баз в общий модуль.

В качестве объекта исследования нами проанализирована деятельность крупных и стабильно функционирующих оценочных компаний г. Самарканда, которые успешно применяют реинжиниринг бизнес-процессов. Оценочные услуги являются актуальными и перспективными видами сервисной деятельности в республике. Развитие оценочных услуг обусловлено необходимостью создания прозрачности финансовых, банковских и коммерческих операций, объективной базы при формировании залогового обеспечения и эффективности приватизации и разгосударствления имущества страны.

Развитие оценочной деятельности является неотъемлемой частью процесса реформирования экономики и создания правового демократического государства в Республике Узбекистан. В связи с развитием рыночной инфраструктуры в Республике Узбекистан за прошедшие годы оценочная деятельность прошла путь станов-

Диаграмма 1. Размещение оценочных организаций по Республике Узбекистан на 01.05.2012 гг.*



*** Источник:** www.gki.uz

ления и в настоящее время сформировалась в самостоятельную область экономики. Сформирована система государственного регулирования оценочной деятельности, основанная на Законе «Об оценочной деятельности». Она включает в себя лицензирование юридических лиц, сертификацию физических лиц, контроль за соблюдением лицензионных требований и условий.

В Республике Узбекистан сформирована необходимая законодательная база в сфере оценочных услуг и созданы экономические условия для их активного развития. Оценочная деятельность в Республике Узбекистан за последние годы достигла вполне конкретных и значимых результатов. Вместе с тем социальные и экономические условия не стоят на месте, оценочная деятельность как профессиональный вид деятельности должна отвечать текущим потребностям проводимых экономических реформ. Анализ текущего состояния и перспектив отечественной практики показывает, что ближайшие годы должны характеризоваться углублением качественной стороны оценочной деятельности. Особенно эти процессы важны в условиях мирового финансового кризиса.

В соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от 24 апреля 2008 г. №ПП-843 «О дальнейшем совершенствовании деятельности оценочных организаций и повышении их ответственности за качество оказываемых услуг» поставлена задача совершенствования системы государственного регулирования оценочной деятельности и развития оценки имущества, являющейся составной частью общего процесса реформирования экономики Республики Узбекистан.

Оценочные услуги в Республике Узбекистан, по данным ГКИ на 1 января 2012 года, оказывают 113 организаций. Из них в Самаркандской области функционируют 9 организаций. В сфере оценочных услуг абсолютно преобладают малые и средние предприятия. Владельцы таких предприятий, имея, как правило, сеть небольших структур, сталкиваются с отсутствием персонифицированной информации о клиентуре и персонале, проблемой неучтенной выручки и существенными потерями в расходных материалах. Между тем настоящий хозяин должен знать все, что происходит с его собственностью.

Таблица 1. Оценочные организации, имеющие лицензии на оказание оценочных услуг в Самаркандской области на 01.05.2012 г.*

№	Название организации	Вид деятельности
1	ДП «Регистон-Инвест»	Оценка бизнеса
2	ООО «Бахо Маслахат»	Оценка бизнеса
3	ООО «Дилер Сармоя»	Оценка бизнеса
4	ООО «Экономикс Стандарт»	Оценка движимого имущества
5	ООО «Экономикс Стандарт»	Оценка бизнес
6	ООО «Самарканд бахолаш ва Консалтинг Маркази»	Оценка бизнеса
7	ООО «Самарканд вилояти кучмас мулк ва сармоялар Агентлиги»	Оценка бизнеса
8	ООО «СамХолис Бахо»	Оценка бизнеса
9	ООО «Бизнес Инвест Консалт»	Оценка бизнеса

***Источник:** www.gki.uz

На 01.05.2012 года по Республике Узбекистан 623 оценщика, имея квалификационный сертификат, оказывают услуги по оценке, в Самаркандской области – 46 оценщиков. Одной из крупных оценочных организаций в Самаркандской области является ООО «Дилер-Сармоя», занимающееся оценкой бизнеса. Данная организация осуществляет услуги по оценке бизнеса с 30.01.2003 года на основе лицензии №RR-0032, выданной Государственным комитетом по управлению государственным имуществом Республики Узбекистан. В ООО «Дилер-Сармоя» работают 7 человек, из них 4 оценщика, имеющие квалификационные сертификаты, директор, бухгалтер и помощник оценщика.

В 2011 году ООО «Дилер-Сармоя» расширило свою деятельность путем внесения в уставный капитал нового ООО «Афросиёб Бахо» взносов в размере 127408,7 тыс. сумов. ООО «Афросиёб Бахо» получило лицензию на осуществление оценки бизнеса 12.04.2011 года. Основные хозяйственные операции начало в ноябре 2012 года. Формирование данной структуры является следствием эффективной реализации реинжиниринга бизнес-процессов. В результате достигнуты положительные сдвиги в управлении предприятием. Централизованная модель управления позволила новым структурам передать положительный опыт работы, доступ к постоянной клиентуре, снижение операционных и административных издержек, экономии средств на формирование репутации и имиджа компании. Но формирование подобных структур на базе крупного ООО «Дилер-Сармоя» приводит к частичной монополизации рынка оценочных услуг, завышению цен на услуги. В результате в 2012 году наблюдается значительный рост доходов ООО «Дилер-Сармоя» и постепенное внедрение на рынок новой структуры в виде ООО «Афросиёб Бахо». Об этом свидетельствуют данные сравнительной таблицы финансовых результатов.

Как видно из данных таблицы 3.1, за последние три года ООО «Дилер-Сармоя» вышло на достаточно высокий уровень финансовых результатов, особенно в 2011 году, когда организация расширила свою деятельность, создав новую структуру – ООО

Таблица 3.1. Влияние реинжиниринга на финансовые результаты (тыс. сум.)*

№	Показатель	ООО «Дилер-Сармоя»		Отклонение		2011			Совокупный показатель, тыс. сум.
		2009	2010	(+,-), тыс. сум.	Темп роста,%	ООО «Дилер-Сармоя»		ООО «Афросиёб-Бахо»	
						Сумма	Отклонение (2011/2010)		
1	Чистая выручка от реализации	139729,7	118634	-21095,7	84,9	216529	+97895	28238,8	219367,8
2	Валовая прибыль от реализации	115886,6	83410,9	-32475,7	71,9	179610	+96199.1	21127,4	200737,4
3	Прибыль от основной деятельности	87985,2	31874,8	-56110,4	36,2	141954,3	+110079.5	12547,7	154502
4	Прибыль до уплаты налогов	87985,2	31874,8	-56110,4	36,2	141954,3	+11007?5	12547.7	154502
5	Чистая прибыль	71084,4	14764,4	-56320.4	20.7	119732,8	+104968.4	10853.4	130586.2
6	Затраты, связанные с основной деятельностью	51744,5	86760.1	+35015.6	167	74574,7	-12185,4	15691.1	90265.8
7	Рентабельность реализации продукции, %	82.9	70.3	-12.6	-	82.9	+12.6	74.8	91.5
8	Рентабельность затрат, %	170	36.7	-133.3	-	190.3	+153.6	79.9	171

***Источник:** финансовая отчетность ООО «Дилер-Сармоя» и ООО «Афросиёб-Бахо».

«Афросиёб-Бахо». В 2011 году совокупная чистая прибыль составила 130586,2 тыс. сумов. Рентабельность затрат составила 171% по 2 организациям, а по ООО «Дилер-Сармоя» – 190,3%. Даже несмотря на то, что в 2011 году ООО «Дилер-Сармоя» потратило значительную часть средств на открытие новой структуры, затраты ООО «Дилер-Сармоя» окупятся максимум через 1,5 года после реализации стратегического проекта.

Реинжиниринг может осуществляться и в хозяйствующих субъектах, где уже реализована переориентация деятельности на бизнес-процессы, как в нашем случае, постольку поскольку любое предприятие с момента появления нуждается в непрерывном совершенствовании — инжиниринге бизнеса. В этом случае реинжиниринг означает создание новых бизнес-процессов или перепроектирование существующих в результате поиска и внедрения более эффективных бизнес-процессов.

В плане практических рекомендаций по реинжинирингу для оценочных организаций необходимо совершенствовать информационные технологии, ликвидируя неадекватный времени ручной способ формирования баз данных, и вследствие этого неэффективную информационную поддержку управления. Характерно, что в этом секторе экономики практически отсутствует «старый» багаж в виде разнородной устаревшей вычислительной техники, использующей редкие операционные системы и разрозненные программы, которые «выбросить» жалко, а довести до современного уровня дороже, чем купить новые.

К тому же малый масштаб хозяйствующих субъектов не потребует дорогостоящего оборудования и программного обеспечения, высокой стартовой квалификации персонала, необходимой для реализации серьезных информационных проектов. Реинжиниринг с одновременным совершенствованием информационной поддержки управления на предприятиях сферы услуг позволит поднять на качественно новый уровень многие подсистемы менеджмента: организационный и финансовый менеджмент, контроль материальных и денежных потоков, управление затратами и налоговый менеджмент, маркетинг и управление персоналом.

В качестве эффективного приема реинжиниринга для нашего объекта исследования можно предложить ввести в практику деятельности оценочных организаций создание собственных веб-сайтов и их регулярное поддержание. В каждом веб-сайте должна содержаться описательная информация о деятельности оценочной организации, её персональном составе, опыте работы, оказанном объеме услуг, а также отзывах клиентов.

Причем задачами развития источников информации оценочной деятельности являются:

– создание единой целостной системы баз данных, необходимых для проведения оценки, основанной на современных информационных технологиях;

– создание публичного электронного реестра объектов недвижимости, прошедших экспертизу в данной оценочной компании;

– создание публичного электронного реестра сделок по различным видам имущества;

– создание публичного реестра заложенного имущества;

– разработка и внедрение национальной информационной системы оценочной деятельности с возможностью свободного доступа в режиме он-лайн всем оценочным организациям и другим заинтересованным сторонам.

Фарход САФАРОВ,
соискатель СамГУ;
Дилафруз УСМАНОВА,
к.э.н., доцент СамГУ.

Научно-методические основы повышения качества профессиональной подготовки кадров для инновационной деятельности



В соответствии с Национальной программой по подготовке кадров в Республике Узбекистан с 1998 г. стал формироваться принципиально новый вид образования – среднее специальное профессиональное образование (ССПО). Были созданы образовательные учреждения нового типа – академические лицеи и профессиональные колледжи. Новыми они были по своему содержанию: оснащённости, уровню квалификации преподавательского состава, организации процесса обучения, новаторскими были задачи в плане подготовки специалистов.

В академических лицеях учащиеся имеют возможность по избранному ими направлению обучения повысить уровень знаний и сформировать специальные профессиональные навыки, направленные на углублённое изучение наук, с целью продолжения обучения в конкретном высшем учебном заведении или их реализации в трудовой деятельности.

Профессиональный колледж обеспечивает среднее специальное профессиональное образование в рамках соответствующего образовательного стандарта, углублённое развитие профессиональных наклонностей, умений и навыков учащихся, обретение нескольких специальностей по выбранным профессиям.

Нынешний выпускник среднего специального профессионального учебного заведения – это специалист, владеющий несколькими профессиями, современными компьютерными технологиями, иностранными языками и вооружённый знаниями в области теоретических базовых наук.

Учебный процесс в средних специальных профессиональных учебных заведениях осуществляется по передовым (современным) педагогическим технологиям. В настоящее время разработаны и внедрены государственные образовательные стандарты по 23 общеобразовательным дисциплинам, отраслевые образовательные стандарты по профессиям подготовки младших специалистов в колледжах, пяти направлениям образования в лицеях.

Разработано более 2000 учебных программ, в том числе по общеобразовательным и специальным предметам для колледжей и углублённой общеобразовательной подготовке в лицеях.

Создано 1616 наименований учебников и учебных пособий общим тиражом 6 млн. экземпляров и 1310 наименований электронных учебников.

В некоторых сузах (прежде всего на территории г. Ташкента) есть электронные библиотеки, внедряются прогрессивные электронные технологии, разработана и введена в базу данных всех информационно-ресурсных центров республики электронная версия по 307 наименованиям учебной литературы.

Учебный процесс осуществляют почти 116 тысяч преподавателей и инженеров-педагогов, в том числе 1146 докторов и кандидатов наук. Потребность в педагогических кадрах для среднего специального профессионального образования удовлетворяется за счёт бакалавров и магистров, окончивших соответствующие формы обучения в вузах республики.

Средние специальные профессиональные учебные заведения республики оснащаются мультимедийными компьютерными системами, создаются учебные видеофильмы, мультимедийные программы, электронные мини-плакаты и многое другое.

Оснащённость компьютерами в академических лицеях и профес-

сиональных колледжах республики приближается к уровню развитых стран мира. В республике введён в действие Общегосударственный классификатор направлений подготовки, профессий и специальностей ССПО, который охватывает 86 направлений, 225 профессий и 578 специальностей, востребованных реальным сектором экономики.

Государственная стратегия развития Республики Узбекистан в ближайшее время предполагает построение инновационного общества в целом, создание благоприятной инновационной среды для производства и потребления инноваций.

Эффективное инновационное развитие страны должно обеспечиваться соответствующим совершенствованием системы образования, позволяющим подготовить специалистов к требованиям инновационной деятельности в современном мире. Следовательно, и основную задачу образования необходимо формулировать глобально – как становление инновационного типа личности профессионала.

Разрабатываемые в настоящее время стандарты III поколения обязательно должны содержать требования, ориентированные на деятельность специалиста в условиях динамичных социально-экономических изменений, в числе которых в первую очередь следует указать способность и готовность к генерации и реализации инновационных идей и технологий.

К сожалению, данный вид стандартов пока внедряется только в высшей школе. Поэтому, по нашему мнению, в программу подготовки специалистов ССПО, в частности по профессиональным колледжам, необходимо включить специальные курсы, раскрывающие перед студентами общие закономерности инновационного развития мира и возможности личного самоопределения профессионала в инновационной среде с учётом выбранной профессии.

Креативность личности, её творческий потенциал представляют собой базовые механизмы, обеспечивающие способность человека к активному самоосуществлению в инновационном пространстве современности.

Перспективным подходом к пониманию готовности к инновационной деятельности является рассмотрение её как сформированности личностного ресурса человека, обеспечивающего свободу его интеллектуальной самореализации в условиях изменяющейся социальной реальности. В этом контексте всё шире используется также следующие термины: «человеческий потенциал», «инновационный потенциал», «творческий потенциал», разрабатываются показатели их оценки и производятся сравнения различных субъектов инновационной деятельности.

Однако эта активно развёртывающаяся практика социологического и психолого-педагогического мониторинга инновационной среды с выделением в качестве главного компонента её анализа субъектов инноваций различного уровня (личности, организации, страны) не обеспечена чётким научным фундаментом. Для создания проекта качественного инновационного образования такой фундамент абсолютно необходим. Именно его отсутствие ведёт к подмене системных преобразований в сфере обучающих технологий при подготовке инновационного специалиста частными альтернативными образовательными учреждениями, например бизнес-школами и курсами подготовки и переподготовки кадров. При этом количество таких инноваций и величина затраченных на них средств принципиально не влияют на качество подготовки выпускника и успешность его карьеры.

Понятие профессионального инновационного мышления не имеет ещё точного и устоявшегося значения в науке, не разработаны методы его оценки и диагностики. Вместе с тем в его содержании отражается исследовательская традиция, но, к сожалению, не добавляется новизна. В нём снова видятся те же особенности, которые традиционно связывались с креативностью и индивидуальными различиями в творческом мышлении, проявились в решении нечётко поставленных («открытых») проблем, работе в ситуациях с высокой степенью неопределённости.

Инновационное мышление ориентированно на эффектное решение конкретной проблемы в рамках социально-культурных и экономических практик. Инновационное мышление исходит из возможностей текущей практики – критерий новизны корректируется рациональностью, реалистичностью, прагматичностью. Более того, процесс инновационного мышления акцентирован на последствиях практического использования результатов, и поэтому обязан «моделировать будущее» с целью прогнозирования инновационной деятельности.

В качестве одного из способов активизации творческого потенциала учащихся нами рассматривается исследовательская деятельность учащихся, приобщение к которой сегодня составляет одну из главных целей образовательного инновационного процесса в профессиональном колледже или академическом лицее.

Научное общество учащихся – это добровольное объединение учащихся, стремящихся совершенствовать свои знания в определённой области науки, искусства и техники, развивать свой интеллект, расширять научный кругозор, приобретать умения и навыки исследовательской, индивидуальной и коллективной работы по руководством педагогов и мастеров производственного обучения.

Организация работы научного общества учащихся строится по двум направлениям:

первое направление – прове-

дение «круглых столов», научных конференций и олимпиад;

второе направление – проведение деловых и ролевых игр.

Следует отметить, что наиболее востребованной функцией такой деятельности является не оценочная деятельность (экспертиза и оценка результатов), а функция развития в коммуникационном пространстве (через регулярные мероприятия и обеспечение научно-методического руководства). В такой работе возрастает инициатива дальнейшей творческой деятельности учащихся, а также возрастает инициатива творческого поиска руководителей исследовательской деятельности.

Ключевым звеном в административной работе профессионального колледжа или академического лицея являются педагогические кадры. За последнее время педагогические ресурсы сузов увеличились в результате перехода в эту систему учителей 9-11 классов средней школы.

На наш взгляд, стратегическое направление работы с педагогическими кадрами – это непрерывное совершенствование уровня педагогического мастерства преподавателей, их эрудиции и компетентности в области учебных предметов, методики и технологии их преподавания, что в конечном счёте должно привести к образованности, воспитанности и развитости учащихся.

Для удовлетворения потребностей современного общества от преподавателя требуются высокая культура, сформированная система ценностей, заинтересованность педагога в развитии творческого потенциала своих учащихся, способность к инновационной деятельности, самосовершенствованию и профессиональной активности.

Основные направления научно-методической и инновационной деятельности мы видим:

в разработке и научно-методическом обеспечении стратегии развития субъекта ССПО;

в формировании и реализации единой научной методической политики среднего специального учебного образовательного учреждения в контексте системных инноваций;

в создании условий для формирования субъектной позиции педагога;

в создании системы стимулирования творческой инициативы и профессионального роста педагогического персонала в раскрытии и развитии инновационного потенциала педагогов.

Методическая работа является важнейшим средством повышения педагогического мастерства педагогов, она связывает в единое целое всю систему работы колледжа или лицея. Её роль значительно возрастает в современных условиях в связи с необходимостью рационально и оперативно использовать новые технологии, методики, приёмы и формы обучения и воспитания учащихся.

Успешность решения данного вопроса может быть достигнута при определённых условиях:

системности в работе и выполнении комплекса мероприятий по достижению планируемых результатов;

постоянном повышении квалификации, самообразовании руководящих работников среднего специального профессионального учебного заведения;

пополнении библиотеки суза новой педагогической литературой;

создании в данном образовательном учреждении атмосферы творческого поиска открытия, престижности исследовательской деятельности, где важно всё – как процесс, так и результат;

моральном и материальном стимулировании творчески работающих педагогов.

Профессиональные колледжи и академические лицеи разрабатывают различные пути реализации своих функций, одной из которых является инновационная деятельность. Инновация – нововведение, новшество. Инновационная деятельность направлена на преобразование существующих форм и методов образования, создание новых целей и средств их реализации.

Главное отличие инновационного образовательного учреждения от традиционного состоит в создании условий для развития всего потенциала личности, чтобы быть готовым к любому, даже непредвиденному, будущему, и способности адаптироваться к новым ситуациям.

В педагогической науке инновационная педагогическая деятельность основана на осмыслении собственного педагогического опыта при помощи сравнения и изучения, изменении и развитии учебно-воспитательного процесса с целью достижения более высоких результатов, получении новых знаний, внедрении иной педагогической практики.

Источниками зарождения инновационных процессов в практике образовательного учреждения являются: интуиция творческого руководителя, педагога; опыт, полученный в данном учреждении или ранее в общеобразовательной школе или вузе; нормативные документы, разработанные, утвержденные и внедрённые Министерством высшего и среднего специального профессионального образования; мнение потребителя образовательных услуг (в том числе из заинтересованных министерств и ведомств); потребности педагогического коллектива работать по-новому и другие.

Инновации выступают в педагогической деятельности как способ решения проблем, возникающих в нестандартных (нетрадиционных) ситуациях практики функционирования и развития образовательных процессов.

Фарида ЗАИРОВА,
к.э.н., с.н.с.
Института экономики
АН РУз.

Современные подходы к анализу сущности и роли малого бизнеса в макроэкономической среде



Малый бизнес и частное предпринимательство – именно тот сектор национальной экономики, который в буквальном смысле порожден реформами.

Малое предпринимательство – неотъемлемый элемент современной рыночной системы хозяйствования, без которого экономика и общество в целом не могут нормально существовать и развиваться. Независимые предприниматели представляют собой наиболее многочисленный слой частных собственников и в силу своей массовости играют значительную роль не только в социально-экономической, но и политической жизни. Малый бизнес обеспечивает укрепление рыночных отношений, основанных на демократии и частной собственности.

Предпринимательство – инициативная, самостоятельная, добровольная деятельность граждан (группы партнеров) и их объединений, осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою ответственность, направленная на получение прибыли или личного дохода.

В данной связи актуальным является анализ экономических интересов субъектов малого предпринимательства. Малое предпринимательство в современной экономике выполняет такие социально-экономические функции, как удовлетворение потребностей общества в разнообразных товарах и услугах, обеспечение роста ВВП за счет своей доли, воспроизводство части трудового потенциала общества и рост доходов населения, развитие конкурентной среды, активизация инновационных процессов в различных отраслях. Это приводит к тому, что национальная экономика заинтересована в функционировании данного субъекта экономики, а рассмотрение его экономических интересов способствует анализу положительных или отрицательных тенденций развития социально-экономической системы в целом.

Развитие предпринимательства предполагает наличие ряда условий:

1. Предприниматель должен быть экономически обособленным субъектом хозяйства.

2. Предпринимательство означает наличие прав собственности на средства производства, произведенный продукт и доход.

3. Необходима определенная социально-экономическая и политическая среда, которая не только декларирует, но и реально обеспечивает свободу хозяйственного выбора и развития предпринимательской деятельности и конкурентной среды.

Свободное предпринимательство предполагает многообразие форм и видов собственности как основы для формирования рыночных отношений.

Малые предприятия в рыночной экономике – ведущий сектор народного хозяйства, во многом определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. В большинстве развитых стран на долю такого бизнеса приходится до 60% общего объема

Таблица 1. Основные показатели деятельности малых предприятий и микрофирм в Узбекистане.

Показатели	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Количество малых предприятий и микрофирм (на конец года), тыс. ед.	86.1	95.0	108.9	114.2	129.4	139.0	150.6
Чистая выручка от реализации продукции (товаров, работ и услуг), млрд. сум.	3526.0	4779.2	7037.5	9863.6	12413.0	17528.8	23889.9
Прибыль (убыток (-) до уплаты налога на прибыль, млрд. сум.	250.6	417.8	848.7	1323.2	1705.5	2380.4	3488.6
Объем производства промышленной продукции (работ, услуг) в фактических ценах, млрд. сум.	426.5	623.0	945.4	1389.2	2030.3	3233.4	4781.7
Численность работников, принимаемая для исчисления средней заработной платы, тыс. чел.	342.4	406.5	449.3	469.5	469.8	526.6	593.8
Фонд заработной платы, начисленной работникам, млрд. сум.	128.1	181.9	280.5	431.0	645.4	872.6	1295.7
Среднемесячная заработная плата работников, тыс. сум.	31.2	37.3	52.0	76.5	114.5	138.1	181.8
Инвестиции в основной капитал, млрд. сум	94.8	144.5	228.5	456.1	865.3	1316.4	1496.5

производства. Но дело не только в количественных показателях: этот сектор по самой своей сути является типично рыночным и составляет основу современной рыночной инфраструктуры.

Степень развития малого предпринимательства – один из факторов современной модели рыночно-конкурентного хозяйства. Прежняя административно-командная система делала отчетливый акцент на развитии крупных предприятий. В настоящее время преодоление чрезмерной концентрации производства и капитала, «разукрупнение» структурных элементов экономики выступает важнейшей составляющей экономических трансформаций. Следует подчеркнуть, что малый бизнес как альтернатива крупному, концентрированному производству во многом способствует поддержанию конкурентного тонуса в экономике, создает естественную социальную опору общественному устройству, организованному на началах рынка, а также формирует новый социальный слой предпринимателей.

В качестве основных направлений развития экономических интересов работников малых предприятий можно отметить:

1) неуклонное повышение доходности предприятия;

2) обеспечение эффективного расширенного воспроизводства на основе роста производительности труда, фондоотдачи, материалоотдачи, улучшения качества продукции;

3) укрепление материально-технической базы и ее постоянное обновление на основе внедрения новейших достижений научно-технического прогресса;

4) улучшение организации труда и производства;

5) накопление человеческого капитала работников предприятия.

Развитие малого бизнеса активизирует структурную перестройку национальной экономики, предоставляет широкую свободу рыночного выбора и дополнительные рабочие места, обеспечивает быструю окупаемость затрат, оперативно реагирует на изменения потребительского спроса. Оно нацелено на насыщение рынка товарами и услугами, преодоление отраслевого и территориального монополизма, расширение конкуренции, внедрение достижений научно-технического прогресса, повышение экспортного потенциала, укрепление экономической базы местных органов власти, развитие сел, малых и средних городов, возрождение народных, художественных промыслов, решение экологических проблем.

С приобретением независимости в Республике Узбекистан формируется поэтапная социально-ориентированная рыночная экономика. В формировании национальной экономики немаловажную роль играют малый бизнес и частное предпринимательство. В табл. 1 приведены основные показатели деятельности малых предприятий и микрофирм в Узбекистане за последние годы.

Как следует из данной таблицы, количество малых предприятий и микрофирм с каждым годом растет непрерывно. Если в 2005 году их насчитывалось 86,1 тыс. ед., то в 2011 году – 150,6 тыс. ед., то есть увеличилось почти в два раза. По нормативным документам к микрофирмам относятся те субъекты хозяйствования, у которых занято от 1 до 5 человек в сфере услуг, от 1 до 20 – в строительстве и сельском хозяйстве и от 1 до 50 – в производстве. К малым предприятиям относятся те субъекты хозяйствования, у которых занято от 5 до 25 человек в сфере услуг, от 20 до 50 – в строительстве и сельском хозяйстве и от 50 до 100 – в производстве.

Чистая выручка от реализации продукции малыми предприятиями и микрофирмами за рассматриваемый период увеличилось с 3526.0 млрд. сумов до 23889.9 млрд. сумов.

Довольно распространенный путь появления малых производственных предприятий – накопление капитала в процессе торговли и расширение сферы деятельности за счет организации производства или сборки изделий, кото-

рыми фирмы до этого торговали. Если рассмотреть инвестиции в основной капитал со стороны малых предприятий и микрофирм по республике, то в 2005 году они составили 94.8 млрд. сумов и соответственно в 2011 году – 1496.5 млрд. сумов. Таким образом, можно констатировать, что малые предприятия и микрофирмы постоянно вкладывают в свое будущее.

Численность занятых в анализируемый период также стабильно увеличивалась. Так, с 2005 г. по 2011 г. численность работников возросла с 342,4 тыс. чел. до 593,8 тыс. чел., более чем на 251,4 тыс. чел., или на 73,4%. В целом наблюдаемый положительный тренд более достоверно характеризует развитие малого бизнеса и частного предпринимательства, что подтверждается постепенным увеличением доли работающих на микрофирмах в общей численности занятых.

В 2005-2011 гг. объем производства промышленной продукции, работ, услуг малых предприятий и микрофирм устойчиво возрастал: с 426,5 млрд. сумов до 4781,7 млрд. сумов, более чем в 11 раз, что оценивается позитивно.

Малые предприятия стали неотъемлемой частью экономики большинства промышленно развитых стран. Они выполняют ряд важнейших социально-экономических функций, таких как обеспечение занятости, формирование конкурентной среды, поддержание инновационной активности, смягчение социального неравенства.

Развитие малых предприятий в странах с рыночной экономикой стимулируется по целому ряду причин:

в этих странах интенсивно осуществляется переориентация экономики в сторону увеличения сферы услуг;

развитие новой технологии более конкурентоспособно на малых предприятиях, чем на крупных;

развитие малых предприятий стимулируется льготным налогообложением;

малые предприятия оказывают прямое воздействие на уровень безработицы и на наличие располагаемых вакансий при образовании малых фирм;

дополнительным стимулом к созданию малых фирм оказывается практика сокращения рабочей смены.

Развитие малого бизнеса отвечает общемировым тенденциям к формированию гибкой смешанной экономики, сочетанию разных форм собственности и соответствующей им модели хозяйствования, в которой реализуется сложный синтез конкурентного рыночного механизма и государственного регулирования крупного и малого бизнеса. Это один из ведущих секторов, во многом определяющий темпы экономического роста, состояние занятости населения, структуру и качество национального продукта. Из вышеприведенной таблицы следует, что если численность работников, занятых в данной сфере, в 2005 году составляла 342.4 тыс. чел., то в 2011 году их насчитывалось уже 593.8 тыс. чел.

В этих условиях особенно остро стоит вопрос о более эффективной государственной политике по отношению к малому предпринимательству. В странах с социально-ориентированной рыночной экономикой государственная поддержка малого предпринимательства, опирается на четкое законодательство.

Развитие малого бизнеса является важным для экономики страны в силу следующих причин:

– развитие малого бизнеса создает рабочие места и обеспечивает доход для значительной части населения;

– малые предприятия занимают свою рыночную нишу и обеспечивают производство значительного количества как промежуточных, так и потребительских товаров;

– развитие малого бизнеса способствует формированию среднего класса, что является важным для обеспечения стабильного спроса в экономике и поддержания высоких темпов экономического роста – сильный и многочисленный средний класс является важным фактором.

Александр ЮГАЙ,
кандидат экономических наук.

Формы и методы генерирования опыта развития гостиничного бизнеса России

Обобщен опыт развития гостиничного бизнеса России и Казахстана. Выявлены тенденции развития и определен тип гостиничного рынка в России и Казахстане. Проведен анализ основных показателей деятельности гостиничного рынка в России и Казахстане. Представлен опыт разработки и формирования стратегий гостиниц в России, который является привлекательным для использования в гостиницах Казахстана. На основании оценки используемых форм бизнеса в гостиничном секторе выявлены их сильные и слабые стороны.

Казахстанский гостиничный рынок активно подключается к международной сфере гостиничных услуг, поэтому возникает необходимость не только разнообразных знаний в области гостиничного менеджмента и маркетинга, профессионализма, но и умения развивать и применять зарубежный опыт. Развитие деятельности национальных гостиниц Казахстана находится в тесном взаимодействии с увеличением потоков туристов. Несмотря на идентичность развития гостиничного бизнеса в Казахстане и России, есть ряд коренных отличий и возможность использования российского опыта в казахстанской индустрии гостеприимства.

Анализ данных деятельности гостиничного рынка России и Казахстана показал, что в России в 10 раз больше гостиниц, что объясняется большей емкостью рынка. Вместе с тем по сравнимым показателям, таким как количество мест на тысячу жителей, в Казахстане наблюдаются более низкие значения (в три раза меньше по сравнению с Россией). Показатель, определяющий эффективность деятельности гостиниц, коэффициент загрузки в Казахстане на 57% ниже, чем в России.

Расхождение показателей развития гостиничного бизнеса в России и Казахстане объясняется как объективными, так и субъективными причинами. К объективным причинам более интенсивного развития гостиничного бизнеса в России можно отнести следующие аспекты:

- мощное развитие туризма, обусловленное привлекательностью туристско-рекреационных ресурсов России;

- активное рекламирование туристского продукта России;

- привлечение внимания общественности к стране с помощью предстоящей олимпиады;

- эффективное развитие туризма не только в крупных мегаполисах, но и в регионах;

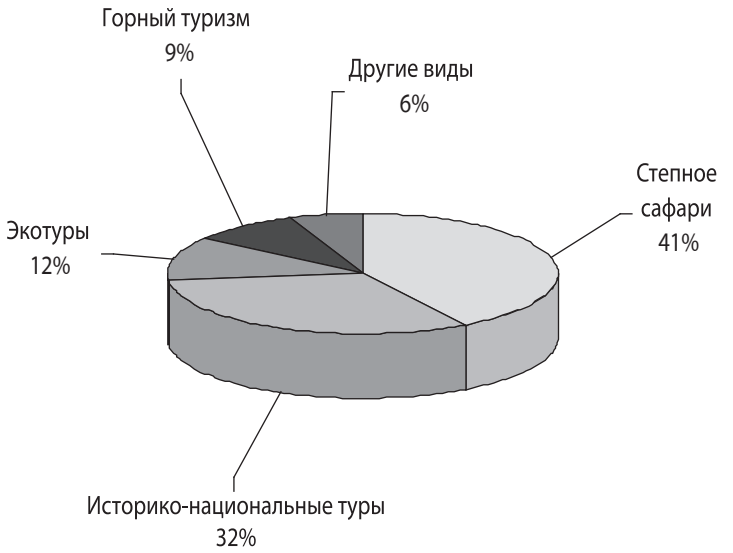
- удачное географическое размещение страны;

- более высокий спрос на гостиничные услуги со стороны европейских потребителей;

- повышение деловой активности, что, как правило, неизбежно вызывает увеличение объемов притока посетителей.

Для казахстанского рынка вопросы специализации части отелей тоже становятся актуальными. Ориентация на специализацию гостиниц связана с тем, что иностранные туристы видят Казахстан не только как страну Востока, имеющую горные ресурсы и делающую ставку на экологический туризм. Для них привлекательным становится сафари-туризм, а именно степное сафари. Подтверждением интереса к данному виду туризма обосновано проведенными исследованиями привлекательности по видам туризма Казахстана для иностранных туристов (рисунок 1).

Рисунок 1. Предпочтения иностранных туристов по видам туризма в Казахстане.



Вместе с тем для организации полноценного отдыха и туров по программе степного сафари в Казахстане отсутствуют необходимая инфраструктура и соответственно специализированные отели.

Согласно проведенному анализу, в настоящее время вторым направлением, которое способствует развитию гостиничного бизнеса в России, является диверсификация предлагаемых услуг.

Диверсификация гостиниц предполагает расширение ассортимента услуг, в том числе за счет считавшихся ранее нетрадиционными в гостиничном хозяйстве. При этом гостиницы России диверсификацию стараются осуществлять в рамках единой концепции для данного конкретного предприятия. Стержнем построения деятельности отеля является основная идея.

Синергетическая диверсификация позволит потребителю получить весь необходимый спектр услуг в одной гостинице, но ее применение возможно только в гостиницах высокого и среднего класса. В меньшей степени возможно использование конгломератной диверсификации (развитие совершенствования новых услуг, не связанных с основным видом деятельности), которая требует дополнительных финансовых вложений и связана с определенным риском.

Развитие гостиничного бизнеса Казахстана должно происходить с учетом наметившихся тенденций, в том числе:

переориентации туристских потоков с Европы на Азию;

неудобного месторасположения Казахстана, отдаленности от Европы и, как следствие, дорогого перелета;

борьбы за туристов из Германии, т.к. они составляют основной поток туристов Казахстана;

прогнозируется экстенсивный рост числа туристских потоков из Китая, России, Индии и стран Арабского мира.



Исходя из данных тенденций, можно отметить, что Казахстану необходимо сформировать сеть гостиниц, обеспечивающих комфорт и приемлемые цены. Вместе с тем активное культивирование экологического туризма привело к тому, что на современном этапе в Казахстане созданы и функционируют 86 гостевых домов.

Углубленный анализ развития зарубежного бизнеса позволит с помощью инструментов бенчмаркинга генерировать эффективные основы организации, менеджмента и маркетинга в гостиничном бизнесе. На формирование гостиничного бизнеса особое влияние оказывает развитие туризма. По данным Всемирной туристской организации, за последние 10 лет доходы от туризма возрастают ежегодно на 7,9 процента при среднем росте количества туристских прибытий на 4,5%. В развивающихся странах рост доходности туризма доходит до 1000%, в частности в Португалии. Наибольшая часть – за счет использования инфраструктуры туризма, а именно 50%. Считается, что туризм является третьей по доходности отраслью мировой экономики.

В Европе наметилась тенденция снижения доли туристского рынка, но её удельный вес все ещё наибольший и составляет 50,8% в структуре мирового туристского рынка. По мнению экспертов, прогнозируется увеличение и расширение рынка туризма в Восточной Азии и странах Тихоокеанского бассейна в основном за счет потери доли рынка в Европе. Данная тенденция определена тем, что большая часть иностранных туристов насытилась комфортабельным и цивилизованным европейским рынком и стала проявлять интерес к альтернативной восточной культуре.

В гостиничном бизнесе при строительстве международных гостиничных цепей используют иностранные инвестиции двух видов: прямые инвестиции и портфельные или финансовые инвестиции. Прямые инвестиции используются в развивающихся странах и представляют собой либо приобретение недвижимости или его доли. Финансовые инвестиции предполагают приобретение ценных бумаг компании – владельца гостиниц. В развитых странах активно используются обе формы инвестирования.

При оценке инвестиционной привлекательности гостиничного бизнеса в международной практике учитывают две особенности: с одной стороны, гостиницы являются инфраструктурой туризма, с другой – для гостиниц важен процесс управления на профессиональном уровне.

Одной из оптимальных форм развития зарубежного гостиничного бизнеса является франчайзинг.

Документальное оформление франчайзинга осуществляется с помощью франшизного соглашения, которое представляет интегрирующий инструмент, определяющий меру автономии и сферы деятельности франчайзингового предприятия и меру ответственности франчайзи, а также регулирует финансовые вопросы.

Выделяют два основных региона с соответствующим законодательством, регулирующим франчайзинг: североамериканский (США и Канада), европейский (страны ЕС, за исключением новых членов).

Эволюция развития франчайзинговых сетей показала, что если первое поколение прироста дохода франчайзера формировалось преимущественно за счет увеличения объема продаж, то в современных сетях поступления от продаж не играют первостепенной роли. Финансовый результат определяется в основном доходами, обусловленными синергизмом системы, и источниками дохода является не только номерной фонд, но и расширяющийся спектр дополнительных услуг. При этом финансовый результат франчайзера в основном формируют два источника: первоначальные выплаты (продажа франшизы) и текущие платежи (роялти).

Предприятия гостиничного бизнеса функционируют в двух организационных формах: в виде независимых предприятий и сетевых структур (цепей). Гостиничные цепи и ресторанные сети представляют организацию в виде горизонтальной интеграции, они стали приоритетной формой организации и управления крупных структур гостиничного бизнеса.

В мировой практике используют два типа гостиничных цепей: интегрированные цепи, созданные из однородных отелей, и гостиничный консорциум, который включает независимые гостиницы. Интегрированные гостиничные цепи предлагают однотипные и схожие гостиничные продукты.

В Великобритании гостиничные цепи занимают 25% от всего рынка и приносят прибыль в 7 раз выше, чем независимые отели. Причиной этого прежде всего является то, что основные гостиничные цепи имеют высокий класс обслуживания и относятся к четырех- и пятизвездочным отелям. Исключением является Франция, где система франчайзинга развивается также в одно- и двухзвездном гостиничном секторе. Постоянный рост отелей достигнут благодаря невысоким первоначальным взносам, которые в среднем составляют от 270 до 540 тысяч долларов. В ресторанном бизнесе первоначальные взносы по договору франчайзинга намного меньше и составляют в мировой практике от 5000 до 40 000 долларов США.

Независимые предприятия в условиях возрастающей конкуренции стали объединяться в консорциумы. Цель гостиничных консорциумов – объединение гостиниц в области маркетинга и компьютерной системы бронирования. В США крупным консорциумом является «Бест Вестерн Интернейшнл», во Франции «Ле ложе де Франс». В консорциумах сборы составляют 1% от оборота.

В целом генерирование российского и зарубежного опыта позволит оптимизировать и улучшить развитие казахстанского гостиничного рынка, обеспечит ему положительный имидж на международном рынке. По второй модели вопросы регулирования и развития гостиничного рынка относятся к компетенции многоотраслевого министерства или другого органа.

Основная цель данного органа – это общее регулирование рынка и деятельности его предприятий. Основами регулирования являются формирование правовой базы, контроль за качеством и безопасностью услуг, поддержка инновационной деятельности, государственные финансовые методы стимулирования и т.п. Данная схема используется странами Западной Европы.

Экономическая политика поощряет развитие индустрии гостеприимства и с этой целью применяет специальные бюджетные, денежные и фискальные меры.

Бюджетные меры включают в себя государственное финансирование из бюджета, специально составленного для индустрии туризма, и могут быть представлены в виде двух форм:

- первая форма представлена в виде займов по очень низким процентным ставкам, предназначенным для инвестирования проектов крупных туристских инфраструктур и гостиниц;

- вторая форма – в виде субсидий, которые используют для поощрения приоритетных направлений развития индустрии гостеприимства.

Денежные меры применяются в основном для поддержки международной конкурентоспособности туристского продукта страны и развития гостиничного бизнеса. Страны могут снижать обменный курс своей валюты с помощью девальвации, оказывая тем самым стимулирующее воздействие на спрос международного туризма.

На современном этапе на западноевропейском и американском рынках гостинично-ресторанных услуг приоритетным становится не коммерческий интерес, а предпочтения и нужды потребителя, в связи с чем в условиях жесткой конкуренции актуализируются вопросы маркетинга. Поэтому предприятия стремятся увеличить число постоянных и лояльных клиентов, стимулируя их. Изощренная борьба приводит к тому, что предприятия гостиничной индустрии постоянно проводят мониторинг вкусов и предпочтений потребителей и создают соответствующий спрос.

Л. МУТАЛИЕВА, к.э.н;
М. СМЫКОВА, к.э.н;
Л. БАЙТЕНОВА, д.э.н.

Биржа Эксперт

ИҚТИСОДИЙ ИЛМИЙ-АМАЛИЙ ОЙЛИК НАШР

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

2012 йил, 10-11 (58-59)-сон.
2008 йил январдан чоп этилмоқда.
Муассис: "Биржа" Нашриёт уйи МЧЖ.
Бош директор: Ҳожиматов Б.Х.

Таҳририят:
Бош муҳаррир – С.Э. Ҳайдаров.
Мусаҳҳиҳлар – Мусулмонқулова М. Ю., Қурбонова Р. Ж.
Дизайнер-саҳифаловчи – Маҳкамов А.А.

Таҳририят манзили:
100003, Тошкент ш., "Ўзбекистон" шоҳкўчаси, 55.
Тел.: (+998 71) 259-22-32, 259-21-96.
Факс: (+998 71) 239-83-89, 239-83-79, 259-22-06.
E-mail: zaobirja@mail.ru

Журнал Ўзбекистон Республикаси Матбуот ва ахборот агентлигида 2009 йил 17 августда қайта рўйхатга олинган. 0507-сонли гувоҳнома.

Журналнинг "Matbuot tarqatuvchi" АК обуна каталогидаги юридик ва жисмоний шахслар учун индекси – 1169.

Бичими 60X84 1/8 (4 б.т.). Адади 330.
Чоп этишга 21.12.12 йилда рухсат этилди.
«Муҳаррир» нашриёти МЧЖ Матбаа бўлимида чоп этилди.
-сонли буюртма. Манзил: 100060, Тошкент ш., Элбек кўчаси, 8-уй.

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

Реклама мазмунига реклама берувчи жавобгар.

№10-11 (58-59), 2012 года.
Издается с января 2008 года.
Учредитель: ООО Издательский дом "Биржа".
Генеральный директор: Хожиматов Б.Х.

Редакция:
Главный редактор – Хайдаров С.Э.
Корректоры – Супонова М.Г., Халлиева Н.А.
Дизайнер-верстальщик – Махкамов А.А.

Адрес редакции:
100003, г. Ташкент, проспект Узбекистанский, 55.
Тел.: (+998 71) 259-22-32, 259-21-96.
Факс: (+998 71) 239-83-89, 239-83-79, 259-22-06.
E-mail: zaobirja@mail.ru

Журнал перерегистрирован в Агентстве по печати и информации Республики Узбекистан 17 августа 2009 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 330.
Подписано в печать 21.12.12 г.
Отпечатано в полиграфическом отделе ООО издательстве «Мухаррир».
Заказ № . Адрес: 100060, г. Ташкент, ул. Элбек, 8.

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 достоверность фактов, содержащихся в публикациях.

Ответственность за содержание рекламы несет рекламодатель.

Бу ерда сизнинг рекламангиз бўлиши мумкин



РАҲБАРЛАР, ИҚТИСОДЧИЛАР, ИШБИЛАРМОНЛАР ВА ЁШ ОЛИМЛАР

ДИҚҚАТИГА!

"Биржа-Эксперт" журналига йил давомида обуна бўлиш мумкин.
Нашрга обунани расмийлаштиргач,
Сиз ишончли эксперт ахборотига эга бўласиз.

Журналга "Ўзбекистон почтаси" ОАЖ, "Matbuot tarqatuvchi" 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) 259-21-96, 259-22-06 .