

Биржа Эксперт

№ 11, 2009

ХУСУСИЙЛАШТИРИШ

МОЛИЯ

ҚИММАТЛИ ҚОҒОЗЛАР

ИЛМий АМАЛИЁТ

УШБУ СОН МАВЗУСИ:

Хусусий секторни
молиялаштириш муаммолари самара
12

ТЕМА НОМЕРА:

Неевклидова экономика
58

ПРИВАТИЗАЦИЯ

ФИНАНСЫ

ЦЕННЫЕ БУМАГИ

НАУЧНАЯ ПРАКТИКА

8

Жаҳон молиявий-иқтисодий
инкирози таъсирини юлшатиш
чора-тадбирлари бюджет
даромадларини тўлдирувчи
восита сифатида

Стратегический потенциал
промышленных
кластеров Узбекистана:
методические подходы и оценка

34

18

Сув ресурсларида нойдаланиш
самарадорлигини оширишнинг
устувор йўналишлари

Фондовый рынок Узбекистана:
особенности функционирования
финансовых инструментов

48

ВНИМАНИЕ!

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

Мундарижа

Бухгалтерия ҳисоби ва аудит

А. Алиқулов. Минтақавий пахта терминалларида бухгалтерия ҳисобини юритиш 3

Молиявий сиёсат

А. Исламқулов. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози таъсирини юмшатиш чора-тадбирлари бюджет даромадларини тўлдирувчи восита сифатида 8

Қ. Юлдашев. Хусусий секторни молиялаштириш муаммолари 12

Соҳа тараққиёти

Б. Алимов, Д. Муродова. Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш – энг устувор вазифа 16

З. Шохўжаева. Сув ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини оширишнинг устувор йўналишлари 18

Содержание

Обзор

В. Батурина, О. Архипова. Промышленность Узбекистана в условиях финансово-экономического кризиса 23

Д. Таджибаева. Микрофинансовый сектор стран Центральной Азии 31

Аналитика

Дж. Муинов. Стратегический потенциал промышленных кластеров Узбекистана: методические подходы и оценка 34

Г. Утегенова. Оценка результативности реструктуризации производственной программы в условиях развития инновационной деятельности 42

И. Закиров. APIC 50 – инструмент долгосрочного мониторинга бизнес-сектора страны 45

Финансы

Г. Бакоева. Фондовый рынок Узбекистана: особенности функционирования финансовых инструментов 48

Дж. Хамраев. Рынок денежных переводов: развитие в условиях кризиса 51

М. Назарова. Банковское кредитование инвестиционных проектов в Республике Узбекистан 56

Биржевые рынки

А. Матяшин. Неевклидова экономика 58

Новые издания

63

ТАХРИР КЕНГАШИ | РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

ТАХРИР КЕНГАШИ РАИСИ | ПРЕДСЕДАТЕЛЬ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Каландар АБДУРАХМОНОВ

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

ТАХРИР КЕНГАШИ АЪЗОЛАРИ | ЧЛЕНЫ РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Абдурахим ВАХОБОВ

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

Дилфуза РАХИМОВА

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

Эркин ГАДЮЕВ

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

Баходир ХОДИЕВ

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

Алишер ВАХОБОВ

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

Ахтам ДАЛИЕВ

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

Камолиддин ТОЛИПОВ

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

Шухрат ҒОҒУРОВ

Иқтисод фанлари номзоди, доцент
Кандидат экономических наук, доцент

Элшод НАБИЕВ

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

Ганна КИЗЯН

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

Шарофиддин ХАЙДАРОВ

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

ТАХРИР КЕНГАШИ ФАХРИЙ АЪЗОСИ | ПОЧЕТНЫЙ ЧЛЕН РЕДАКЦИОННОГО СОВЕТА

Академик Мурод ШАРИФХЎЖАЕВ

Минтақавий пахта терминалларида бухгалтерия ҳисобини юритиш



Минтақавий пахта терминаллари – бу мустақиллик йилларида ташкил этилган янги ҳўжалик юритувчи субъект ҳисобланиб, улар Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 3 июлдаги “Ишлаб чиқарилган ва сотиладиган пахта толаси учун ҳисоб-китоб қилиш механизмини такомиллаштириш тўғрисида”ги 240-сонли қарорига асосан ташкил этилган ва Ўзбекистон Республикасининг Фуқаролик кодекси, “Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида”ги, “Масъулияти чекланган ҳамда қўшимча масъулиятли жамиятлари тўғрисида”ги Қонунлари ва Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонунчилиги асосида фаолият юритадилар.

Минтақавий пахта терминаллари фаолиятининг асосий мақсади – амалдаги қонунчиликка биноан пахта тозалаш корхоналари томонидан етказиб берилган пахта толасини сақлаш ҳамда уни экспортга ва Республика ичидаги истеъмолчиларга жўнатиш бўйича хизматлар кўрсатиш йўли билан фойда олишдан иборат.

Улар фаолияти давомида қуйидаги фондларни шакллантирадилар:

- захира фонди. Бу фонд устав фондининг 15 фоиз миқдорини ташкил этиб, белгиланган миқдорга етгунча ҳар йили соф фойдадан 5 фоиздан ажратилиб борилади;

- молиявий-ҳўжалик фаолияти

учун зарур бўлган бошқа фондлар.

Пахта тозалаш саноати корхоналари ташқи савдо компаниялари билдиришномаларига асосан минтақавий пахта терминалларида пахта толасини етказиб берадилар. Агар пахта тозалаш саноати корхоналари томонидан минтақавий пахта терминалларида савдо компанияларининг билдиришномаларисиз ёки билдиришномада кўрсатилган сифат кўрсаткичларига мос келмаган пахта толаси етказиб берилса, минтақавий пахта терминали томонидан “далолатнома” расмийлаштирилиб пахта хом ашёси масъул сақлаш учун қабул қилинади. Ташқи савдо компаниялари “Пахтасаноат” ҳудудий ак-

циядорлик бирлашмаларига пахта толаси учун янги билдиришномалар берган ҳолатда пахта толаси терминалларда масъул сақланаётган пахта толаси ҳисобидан етказиб берилди. Ташқи савдо компаниялари билдиришномалар берган санада “далолатнома” расмийлаштирилиб, терминалда сақланаётган пахта толаси “Пахтасаноат” ҳудудий акциядорлик бирлашмаси балансидан савдо компаниялари балансига ўтказилади. Бунда пахта толасини нави ва синфи бўйича миқдори ҳамда суммаси кўрсатилган ҳолда минтақавий пахта терминалларида балансдан ташқари счёт бўлган 002 “Масъул сақлашга қабул қилинган товар-моддий қийматликлар” счётида акс этирилади.

Шартнома шартларига мувофиқ пахта саноати корхоналари пахта толаси терминалларга етказиб берилган санадан бошлаб 2 календарь кундан кечикмай шартномавий нарх бўйича миллий валютада ҳақ тўлаш учун пахта толаси терминалга етказиб берилганлигини тасдиқловчи ҳужжатларни (илова қилинган транспорт-юк хатлари, пахта тозалаш заводларининг ҳисоб рақамлари-сертификатлари ва Ўзбекистон Сифат марказининг Мувофиқлик сертификатлари ва Инспекция далолатномалари билан биргаликда тўлов учун ҳисоб рақамларини) ижро этувчи банкка (“Агро-банк” бўлинмаларига) ёки ҳақи олдиндан тўланган тақдирда ушбу ҳужжатлар бўйича тўловни талаб қилмасдан, сотиб олувчиларга тақдим этадилар.

Ўзбекистон Республикаси Сифат маркази томонидан берилган Мувофиқлик сертификати кўрсаткичларига пахта толаси сифати ва вазни тўғри келмаса, келишмовчилик бўлса, ушбу келишмовчилик Сифат маркази вакили иштирокида кўриб чиқилади. Тола сифати ва вазни бўйича келишмовчиликлар тасдиқланса, ушбу келишмовчилик

бўйича харажатлар Сифат маркази томонидан қопланади. Ушбу ҳолат бўйича далолатнома тузилади ва 5 кун муддат ичида кўриб чиқилиб, пахта толасини сотувчи (Минтақавий пахта терминаллари) ва харидор ўртасида ҳисоб-китоблар амалдаги пахта толаси сифати ҳамда вазни асосида амалга оширилади.

Ҳар ойда ҳар ойнинг 5-кунигача, кейинчалик қайта ҳисоб-китоб қилиш ҳуқуқи билан, етказиб берувчи томонидан тақдим этилган ҳисоб рақамлари асосида етказиб берувчи ва сотиб олувчи томонидан оралиқ таққослаш далолатномаси тузилади. Таққослаш ҳақиқатда юклаб жўнатиш ва олдинги ойнинг тўлов суммаси бўйича амалга оширилади.

Бунда пахта толасининг ҳажми, сифати ва нархи билан боғлиқ низоли масалалар бўйича томонларнинг ўзаро келишуви ҳисобга олиниб, ҳисоб-китоб қилинади.

Таққослаш далолатномалари натижалари бўйича ҳисоб-китоблар етказиб беришдан кейинги ойнинг 15-кунидан кечикмай амалга оширилади.

Муайян йил ҳосили бўйича тегишли йил пахта толасини юклаб жўнатиш тугаллангандан кейин, 30 кун мобайнида ўзаро таққослаш далолатномалари тузилади. Ҳосил бўйича узил-кесил ҳисоб-китоблар ўзаро таққослаш далолатномаси белгиланган тартибда расмийлаштирилгандан кейин 14 кун мобайнида амалга оширилади.

Сотиб олувчилар етказиб берувчилар билан ҳисоб-китобларни пахта толаси сотиш юзасидан контрактлар бўйича тушган маблағлар ва қарз маблағлари ҳисобига амалга оширадилар.

Сотиб олувчилар пахта толасини сотувнинг самарали усуллари қўллаган ҳолда, жаҳон нархларининг энг қулай конъюнктураси даврларида сотадилар.

Пахта толасини етказиб берувчидан сотиб олиш нархлари билан экспортга амалда сотилган нархлар ўртасидаги ижобий ёки салбий тафовут, шу жумладан сотиш харажатларини тежаш сотиб олувчиларнинг молиявий-ҳўжалик фаолияти натижаларига тегишли бўлади.

Пахта толасини республика корхоналарига сотиш ташқи савдо компаниялари орқали, уларнинг буюртманомаларига мувофиқ, эркин муомаладаги валютада чекловларсиз амалга оширилади.

Республика корхоналари ҳар йили тегишли ташқи савдо компанияларига пахта толаси харид қилиш юзасидан буюртманомани унинг ҳажми, навлари, типлари ва бошқа сифат кўрсаткичларини кўрсатган ҳолда, пахта толасини жорий йилнинг сентябрь-декабрь ойларида харид қилиш учун 1 июлгача ҳамда келгуси йилнинг январь-август ойларида харид қилиш учун 1 декабргача тақдим этади.

Ташқи савдо компаниялари республика корхоналарининг буюртманомаларини тўлиқ ҳажмда "Пахтасаноат" ҲАБ билан тузиладиган бош битимда ҳисобга оладилар ва буюртманомаларни пахта толасини ишлаб чиқариш ҳамда ундан фойдаланишни прогнозлашда жамлаш ҳамда ҳисобга олиш учун Ўзбекистон Республикаси Иқтисодий вазирлигига тақдим этадилар.

Ташқи савдо компаниялари бош битимга мувофиқ пахта толаси ишлаб чиқариш ҳамда ундан фойдаланишнинг прогноз қилинаётган ҳажминини ҳисобга олган ҳолда республика корхоналар билан пахта толаси етказиб бериш юзасидан сентябрь-декабрь ва январь-август даври учун алоҳида-алоҳида контрактлар тузади.

Республика корхоналари сотиб олинadиган пахта толаси учун ҳақнинг 15 фоизини олдиндан тўлайдилар, узил-кесил ҳисоб-китобни пахта толаси улар билан тузилган контрактларда назарда тутилган шартларда етказиб берилган санадан бошлаб 90 кун мобайнида амалга оширадилар. Пахта толаси қийматининг қолган 85 фоизи учун аккредитив очилади ёки банк кафолати берилади. Ҳисоб-китоб қилишнинг худди шундай тартиби терминалларга етказиб берилган ва республика корхоналарга сотиладиган пахта толаси юзасидан сотиб олувчилар ва етказиб берувчилар ўртасида ҳам белгиланади. Бунда ташқи савдо компанияла-

рига республика корхоналарга етказиб берилаётган пахта толаси қийматининг 85 фоизини кафолатли таъминлаш сифатида, олдиндан тўланадиган ҳақни ёки мазкур корхоналарнинг маҳсулотларини сотиб олувчилар томонидан ташқи савдо компаниялари фойдасига очиладиган аккредитивларни қабул қилишга рухсат берилади.

Республика корхоналари маҳсулотларини экспорт қилишдан ташқи савдо компаниялари ҳисоб рақамига тушган тушум корхоналар томонидан етказиб берилган пахта толаси қиймати чиқариб ташланган ҳолда ва қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда 50 фоизли валюта тушуми мажбурий сотилгандан кейин ушбу корхоналарнинг ҳисоб рақамига ўтказилади.

Сотиб олувчилар етказиб берувчилар билан узил-кесил ҳисоб-китобларни, сотилган пахта толаси учун республика корхоналар билан ўзаро ҳисоб-китобларнинг ҳолатидан қатъи назар, шартномаларга мувофиқ амалга оширадилар.

Пахта толасини терминаллардан юклаб жўнатиш ташқи савдо компанияларининг юклаб жўнатиш йўриқномалари бўйича ташқи савдо компанияси билан республика корхоналар ўртасида имзоланган контрактларга қатъий мувофиқ равишда амалга оширилади.

Бунда:

- пахта толаси учун ҳисоб-китоб етказиб бериш кунда шаклланган жаҳон нархларидан келиб чиқиб амалга оширилади;

- республика корхоналари томонидан пахта толасини сотиш счётактураларда пахта толасининг улгуржи-бериш нархида қўшилган қиймат солиғи суммасини ажратиб кўрсатган ҳолда амалга оширилади.

Агар ички истеъмолчилар юклаб жўнатилган пахта толаси туркуми учун тўловни белгиланган муддатларга риоя қилмасдан, ўз вақтида амалга оширмаса, мазкур корхонага интизомий жазо сифатида келгусида пахта толаси жўнатиш тўхтатилади.

Минтақавий пахта терминали пахта толасини харидорларга етказиб бериш бўйича тузилган шартно-

маларга асосан маҳсулотларни етказиб беради ва сотилган маҳсулот бўйича ҳисоб-китоб қилишни аккредитив шаклида амалга оширади. Бунинг учун минтакавий пахта терминалидан маҳсулот сотиб олувчи харидорга хизмат кўрсатадиган банкда тегишли ҳисоб рақамлари очилади.

Шартнома шартларига мувофиқ пахта толасини сотиб олувчи харидорлар ўзига хизмат кўрсатувчи банкка (эмитент банкка) чақириб олинмайдиган, ҳужжатли, қопланмаган, бўлинмас аккредитив очишга ариза тақдим этади. Банкда очиладиган аккредитив суммаси пахта толаси етказиб бериш ойининг навбатдаги ўн кунлигида етказиб бериладиган пахта толаси қийматининг 100 фоизини ташкил этади.

Аккредитив очишнинг барча шартлари пахта толасини етказиб берувчи минтакавий пахта терминаллари ва пахта толасини сотиб олувчи корхоналар ўртасида тузилладиган шартномада қайд этилади.

Маҳсулотни етказиб берувчи (таъминотчи) ва маҳсулот сотиб олувчи (харидор) ўртасидаги шартномада қуйидагилар кўрсатилади:

- эмитент банкнинг номи;
- минтакавий пахта терминалини харидор томонидан аккредитив очилганлиги тўғрисида хабардор қилиш усули;
- аккредитив бўйича маблағ олиш учун минтакавий пахта терминали томонидан тақдим этиладиган ҳужжатларнинг тўлиқ рўйхати ва аниқ тавсифи;
- пахта толаси юклаб жўнатилгандан кейин ҳужжатларни тақдим этиш муддати, уларни расмийлаштиришга қўйиладиган талаблар;
- бошқа тегишли ҳужжатлар ва томонлар келишувига мувофиқ бошқа шартлар.

Минтакавий пахта терминали учун унга хизмат кўрсатувчи банкда (ижро этувчи банкда) аккредитивлар бўйича алоҳида депозит ҳисоб рақами очилади.

Ўзбекистон Республикаси Бухгалтерия ҳисобининг миллий стандарти (21-БҲМС) “Ҳўжалик юритувчи субъектларининг молиявий-ҳўжалик

1-жадвал. 5510-“Аккредитивлар” счётининг боғланиши

Т/р	Ҳўжалик муомалаларининг мазмуни	Счётларнинг боғланиши	
		Дебет	Кредит
1.	Аккредитивларга пул маблағлари ўтказилди	5510	5110-5220
2.	Қисқа муддатли банк кредитлари ҳисобидан аккредитивларга пул маблағлари ўтказилди	5510	6810
3.	Ишлатилмаган аккредитив сумманинг муддат охирида қайтарилиши	5110-5220	5510
4.	Мол етказиб берувчилар ва пудратчиларга бўлган қарзни тўлашда аккредитивдаги сумма ҳисобдан чиқарилди	6010	5510
5.	Аккредитивдан бўнакнинг берилиши	4310-4330	5510
6.	Суғурта бўйича қарзларнинг аккредитив маблағлари ҳисобига қопланиши	6510	5510
7.	Аккредитивдаги ишлатилмаган маблағнинг узоқ муддатли банк кредитларини қоплаш учун қайтарилиши	6950, 7810	5510

фаолияти бухгалтерия ҳисоби счётлар режаси ва уни қўллаш бўйича йўриқнома”га асосан Ўзбекистон Республикаси ҳудуди ва чет мамлакатлардаги аккредитивлардаги пул маблағи ҳаракати тўғрисидаги ахборотларни умумлаштириш 5510-“Аккредитивлар” счётида амалга оширилади.

Аккредитивга пул маблағларини ўтказиш 5510-“Аккредитивлар” счётининг дебетиди ва 5110-“Ҳисоб-китоб счёти”, 5210-“Мамлакат ичидаги валюта счётлари”, 5220-“Чет элдаги валюта счётлари” ва бошқа счётларнинг кредитида акс эттирилади.

5510-“Аккредитивлар” счёти бўйича аккредитивга ҳисобга олинган пул маблағлари уларнинг ишлатилиши бўйича (банк кўчирмаларига асосан), 6010-“Мол етказиб берувчилар ва пудратчиларга тўланадиган счётлар”нинг дебетига ҳисобдан чиқарилади. Аккредитивдаги ишлатилмаган маблағлар, банк томонидан улар қайси счётдан ўтказилган бўлса, шу счётларга қайта тикланганда 5510-“Аккредитивлар” счётининг кредити, 5110-“Ҳисоб-китоб счёти”, 5210-“Мамлакат ичидаги валюта счётлари”, 5220-“Чет элдаги валюта счётлари” ва бошқа счётлар билан боғланган ҳолда акс эттирилади.

5510-“Аккредитивлар” счёти бўйича аналитик ҳисоб корхона томонидан қўйилган ҳар бир аккредитив бўйича алоҳида юритилади.

Сотилган маҳсулотлари бўйича маблағларни ўтказиш юзасидан

эмитент банкнинг асосий вазифаси минтакавий пахта терминали томонидан аккредитивнинг барча шартлари бажарилган тақдирда тақдим этилади. Маблағларни аккредитив ҳисоб рақамидан етказиб берувчининг талаб қилиб олинадиган депозит ҳисоб рақамига ўтказиш унинг томонидан ижро этувчи банкка минтакавий пахта терминали ва ундан маҳсулот сотиб олувчи ўртасида тузилган шартномада кўрсатилган аккредитивнинг барча шартлари бажарилганлигини тасдиқловчи ҳужжатлар тақдим этилганда амалга оширилади.

Аккредитивдан тўлаш учун тузилган шартнома шартларига мувофиқ пахта толаси етказиб берилганлигини тасдиқловчи тегишли ҳужжатлар банкка аккредитив амал қиладиган муддатда тақдим этилиши лозим.

Ижро этувчи банк минтакавий пахта терминали томонидан тақдим этилган ҳужжатларнинг аккредитив шартларига мувофиқлигини, шунингдек товарнинг етказиб берилганлигини тасдиқловчи ҳужжатлар тўғри расмийлаштирилганлигини текширади.

Аккредитив шартларининг ҳатто биттаси бузилган ёки бажарилмаган бўлса маблағларни минтакавий пахта терминалининг ҳисоб рақамига ўтказиш таъқиқланади.

Ижро этувчи банкдаги аккредитивни ёпиш қуйидаги ҳолатларнинг бирида амалга оширилади:

- аккредитив муддати тугаганда.

Ижро этувчи банк аккредитив ёпилганлиги тўғрисида эмитент банкни аккредитив ёпилганлиги тўғрисида хабардор қилади;

– минтақавий пахта терминалининг аккредитив муддати тамом бўлгунга қадар тақдим этган аккредитивдан фойдаланишни рад этувчи аризаси бўйича ва агар бу аккредитив шартларида назарда тутилган бўлса, эмитент банкка ижро этувчи банк томонидан билдиришнома юборилади.

Пахта толаси ва бошқа пахта хом ашёсини қайта ишлашдан олинадиган маҳсулотларни сотиб олувчилар ва минтақавий пахта терминаллари билан ўзаро келишувга кўра келгусидаги етказиб бериш учун олдиндан ҳақ тўлаш шартларида ҳисоб-китобни амалга оширишлари мумкин, бунда сотиб олувчилар олдиндан тўланган ҳақ суммасига тўлов ўтказилган сана учун пахта толаси ҳажмига шартномавий нархни қайд қилиш ҳуқуқига эга бўлади.

Сотиб олувчилар томонидан олдиндан тўланган ҳақ ўтказилган сана учун пахта толаси ҳажмига шартномавий нарх қайд этилмаган тақдирда, пахта толасининг шартномавий нархи у етказиб берилган сана учун қайд этилади.

Сотиб олинадиган пахта толаси қийматининг бир қисми учун олдиндан ҳақ тўлашда ҳақнинг қолган қисми аккредитив бўйича тўланади.

Пахта тозалаш саноати корхоналари пахта хом ашёсини қайта ишлаш давомида пахта толасини терминалларга етказиб беришни савдо компанияларидан олинган билдиришномаларга ва сотиб олувчининг топшириқномаларига мувофиқ амалга оширадилар.

Терминаллар пахта тозалаш саноати корхоналаридан қабул қилиб олинган пахта толасини харидорлар билдиришномаси бўлмаган ҳолда ҳам сақлаш учун қабул қилади.

Сотиб олувчилар – хорижий харидорлар, республика корхоналар ўртасида тузилган контрактларга мувофиқ минтақавий пахта терминаллари пахта толасини юклаб жўнатишни ташқи савдо компанияларининг юклаб жўнатиш

йўриқномаларига мувофиқ амалга оширадилар.

Минтақавий пахта терминаларида пахта толаси ҳаракати ҳисобини ташкил этишининг меъёрий-ҳуқуқий базаси бўлиб, амалдаги қонунчилик ҳужжатлари ҳисобланади. Хусусан:

– Ўзбекистон Республикаси Президентининг фармонлари, қарорлари, Олий мажлис томонидан қабул қилинган қонунлар ва қарорлар;

– Ўзбекистон Республикаси Солиқ кодекси;

– Ўзбекистон Республикасининг “Бухгалтерия ҳисоби тўғрисида”ги Қонуни;

– Маҳсулот (ишлар, хизматлар)ни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг таркиби ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисида низом;

– Ўзбекистон Республикаси Бухгалтерия ҳисобининг миллий стандартлари;

– Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги, Давлат солиқ қўмитаси, Давлат статистика қўмитаси, “Ўзпахтасаноат” акциядорлик уюшмаси ва бошқа ҳукумат идораларининг меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлари.

Ўзбекистон Республикасининг “Бухгалтерия ҳисоби тўғрисида”ги Қонуни ва бухгалтерия ҳисобининг миллий стандартларига мувофиқ бухгалтерия ҳисобининг счётлар корреспонденцияси ҳамда ҳисоб регистрлари шакллари молия вазирлиги, давлат статистика, солиқ, божхона қўмиталари томонидан тасдиқланади ва ўрнатилган тартибда адлия вазирлигида рўйхатдан ўтказилади. Минтақавий пахта терминаллари қоғоз ёки электрон шаклда синтетик ва аналитик счётларни ҳамда ҳисоб регистрларини юритиши шарт.

Минтақавий пахта терминаларида пахта толасини ҳаракати бўйича, пахта толасини қабул қилиш, сақлаш ва сотиш билан боғлиқ харажатлар ҳисобини бошқарув ҳисоби тамойиллари асосида юритса, хўжалик-молия фаолияти бўйича молиявий натижалар ҳисобини молиявий ҳисоб тамойиллари асосида ташкил этади.

Минтақавий пахта терминалларининг пахта толаси ҳаракати билан боғлиқ харажатлари асосан, терминални сақлаш харажатлари билан бирга, пахта толасини қабул қилиш, сақлаш ва жўнатиш харажатларини ташкил этади. Ушбу харажатлар терминалининг пахта толасини сақлаш ва жўнатиш билан боғлиқ хизматлари учун оладиган даромади ҳисобидан қопланади.

Минтақавий пахта терминалларининг асосий фаолияти пахта толасини қабул қилиш, сақлаш ва истеъмолчиларга жўнатиш бўйича хизматлар кўрсатиш бўлиб, бу хизматларни кўрсатиш давомидаги харажатлари бошқа тармоқ корхоналари харажатлари сингари “Маҳсулот (ишлар, хизматлар)ни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг таркиби ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисида”ги низом асосида тартибга солинади. Харажатларни турлари ва элементлари, минтақавий пахта терминаллари хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда бошқа тармоқ корхоналари харажатларидан фарқланади. Жумладан, бу ерда “Темир йўл бекати ва депоси хизматлари”, “Юк вагонларини тозалаш”, “Кириш темир йўллари ижара ҳақи”, “Сертификатларни расмийлаштириш” ва ҳ.к. харажатлари каби харажат моддалари юритилади.

Ўзбекистон Республикаси Бухгалтерия ҳисобининг миллий стандарти (21-БҲМС) “Хўжалик юритувчи субъектларининг молиявий-хўжалик фаолияти бухгалтерия ҳисоби счётлар режаси ва уни қўллаш бўйича йўриқнома”га асосан сотишга мўлжалланган товарларининг мавжудлиги ва ҳаракати тўғрисидаги ахборотларни умумлаштириш 2900-“Товарларни ҳисобга олувчи счётлар” таркибидаги куйидаги счётларда амалга оширилади:

2910-“Омбордаги товарлар”;

2970-“Йўлдаги товарлар”;

2980-“Савдо устамаси”;

2990-“Бошқа товарлар”.

2910-“Омбордаги товарлар” счётида омборларда сақланаётган мавжуд товар захираларининг нақдлиги ва ҳаракати сотиб олиш қийматида ҳисобга олинади.

2-жадвал. Товарларни ҳисобга олувчи счётларнинг боғланиши

Т/р	Ҳўжалик муомалаларининг мазмуни	Счётларнинг боғланиши	
		Дебет	Кредит
1.	Мол етказиб берувчилардан товарлар олинди	2910-2990	6010, 7010
2.	Устав капиталига улуш сифатида келиб тушган товарларнинг кирим қилиниши	2910— 2990	4610
3.	Товарларни қайта баҳолаш: а) қийматининг оширилиши б) қийматининг камайтирилиши	2910-2990 3190	6230 2910-2990
4.	Инвентаризация натижасида аниқланган ортиқча товарлар	2910— 2990	9390
5.	Инвентаризация натижасида аниқланган камомад, агар айбдор шахс аниқланмаган бўлса	5910	2910— 2990
6.	Сотилган товарларнинг таннархини ҳисобдан чиқариш	9120	2910-2990
7.	Инвентаризация натижасида моддий жавобгар шахс айби билан аниқланган камомад	4730	2910-2990
8.	Товарларга савдо устамаси	2920	2980
9.	Сотилган савдо устамасининг ҳисобдан чиқарилиши	2980	9120

3-жадвал. Минтақавий пахта терминалларида харажатлар ҳамда молиявий натижалар ҳисоби ва таҳлили

Т/р	Кўрсаткичлар	Суммаси, минг сўмда	Жамига нисбатан, фоизда	Корреспонденцияланадиган счётлар	
				Дебет	Кредит
I.	Жами ишлаб чиқариш харажатлари	87078,9	73,7	2980	х
	шу жумладан:				
1.	Моддий харажатлар	52456,0	44	2980	1010-1090, 6010
2.	Меҳнат ҳақи харажатлари	2177,8	1,8	2980	6710
3.	Ижтимоий сўғуртага ажратмалар	725,3	0,6	2980	6510
4.	Амортизация	703,6	0,6	2980	0211-0290
5.	Бошқа ишлаб чиқариш харажатлари	31016,2	26,3	2980	6990
II.	Жами давр харажатлари	31130,3	26,3	2980	х
	шу жумладан:				
6.	Маъмурий-бошқарув ходимларини сақлаш харажатлари	23278,5	19,7	2980	6710, 6510
7.	Сотиш харажатлари	2699,2	2,3	2980	2310, 6010
8.	Бошқа операцион харажатлар	5152,6	4,3	2980	6410
	Жами харажатлар	118209,2	100,0	х	х
III.	Солиқ тўлангунгача бўлган фойда (зарар)	67050,7	х	х	х
IV.	Фойда ва ижтимоий инфратузилма солиғи	13954,9	х	х	х
V.	Соф фойда (зарар)	53095,8	х	9910	8710

Омборга келиб тушган товарлар кирим қилиниши 2910-“Омбордаги товарлар” счётининг дебетида товарларни харид қилиш билан боғлиқ харажатлар билан биргаликда акс эттирилади.

Товарлар келиб тушишини 1510-“Материалларни тайёрлаш ва харид қилиш” счётидан фойдаланилган ҳолда материаллар билан боғлиқ муомалаларни ҳисобга олиш тартиби каби бир хилда ҳисобда акс этти-

риш мумкин.

Харидорлар (буюртмачилар)-га сотилган товарлар ва улар учун ушбу харидор (буюртмачи)ларга ҳисоб-китоб ҳужжатларининг тақдим этилиши ёки улар томонидан тўланиши 2910-“Омбордаги товарлар” счётидан 9120-“Сотилган товарларнинг таннархи” счётининг дебетига сотиш тартибида ҳисобдан чиқарилади.

2970-“Йўлдаги товарлар” счётида ҳисобот даври охирида йўлда қолган (омборга келиб тушмаган) товарлар ҳисобга олинади.

2980-“Савдо устамаси” счёти товарлар кирим қилинганда савдо устамаси суммасига кредитланиб, сотилган, чиқарилган, ёки табиий йўқотиш натижасида ҳисобдан чиқарилган, яроқсиз, бузилган, камомад ва ҳоказоларда товарлар бўйича савдо устамаси суммасига дебетланади. Савдо устамасининг сотилган товарларга тўғри келадиган қисми 2980-“Савдо устамаси” счётининг дебетида ва 9120-“Сотилган товарларнинг таннархи” счётининг кредитида акс эттирилади.

2990-“Бошқа товарлар” счётида 2910-счётида акс эттирилмайдиган бошқа товарлар ҳисобга олинади.

Товарларни ҳисобга олувчи счётлар (2900) бўйича аналитик ҳисоб моддий жавобгар шахслар, товарларнинг номлари (нави, гуруҳлари, тойлар) ва товарларнинг сақланиш жойлари бўйича юритилади.

Минтақавий пахта терминалларида молиявий натижани аниқлашни кўрганимизда у қуйидагича кўринишни олади (3-жадвал).

Шундай қилиб, минтақавий пахта терминалларида харажатлари ҳисобини ташкил этиш хусусиятлари, бошқарув ҳисобининг тамойилларидан келиб чиқиб, уларда пахта толаси ҳаракати ҳисобининг хусусиятларини белгилаб беради ва самарали бошқарув қарорлари қабул қилишга хизмат қилади.

Абдимўмин АЛИҚУЛОВ,
иқтисод фанлари номзоди,
Самарқанд қишлоқ ҳўжалик
институтини доценти.

Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози таъсирини юмшатиш чора-тадбирлари бюджет даромадларини тўлдирувчи восита сифатида



2008 йил якунида мамлакатлар иқтисодиётида жиддий таъсир кўрсата бошлаган жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози бизнинг ҳам мамлакатимиз иқтисодиётига таъсир қилмасдан қолмади. Шу ўринда Президентимиз И.Каримовнинг "... Иқтисодиётимизнинг жаҳон хўжалик ва иқтисодий-молиявий тизимига интеграциялашув жараёни тобора чуқурлашиб бораётганини инобатга оладиган бўлсак, жаҳон молиявий инқирози, аввало унинг оқибатлари бизга ҳам салбий таъсир кўрсатаётгани ҳақида гапириб ўтиришнинг ҳеч қандай зарурати бўлмаса керак, деб ўйлайман"¹, деб таъкидлаганларини эсламоқ кифоя. Дарҳақиқат, мамлакатимиз иқтисодиётининг глобаллашуви, жаҳон иқтисодиётига интеграциялашув кузатилмоқда.

Мамлакатимизда инқироздан чиқиш Дастури Президентимиз томонидан белгилаб берилган йўналишлар асосида ишлаб чиқилган бўлиб, 2009 йил 9 ойлик якунлари бўйича унинг ўз вақтида ва тўлиқлигича амалга оширила-

ётганлигидан далолат беради. Хусусан, давлат бюджети ижроси режага нисбатан ЯИМнинг 0,2 фоизи² миқдорида профицит билан якунланди.

Мамлакатимиз солиқ тизимини такомиллаштириш иқтисодиётни

барқарорлаштиришга ва молиявий аҳволни мустаҳкамлашга дахлдор қатор муаммоларни ҳал қилишда муҳим аҳамият касб этади. Бозор иқтисодиёти шароитида солиқлар ислохотлар жараёнининг таркибий қисми, ички ҳаракатлантирувчи омилига айланди. Шундан келиб чиқиб, солиқ тизими ўзига хос вазифани тўла даражада бажариши ислохотлар мувафаққиятини белгилайди.

Қонунчиликка киритилаётган ўзгартиришлар солиқ юкини янада камайтиришга, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини солиққа тортиш тизимини соддалаштириш, виждонли солиқ тўловчиларни уларнинг хўжалик фаолиятига асоссиз аралашишдан

химояланишни кучайтириш, жиний ва маъмурий жазоларни эркинлаштириш, самарали солиқ тизими таъминларини янада тўлиқ рўёбга чиқаришга йўналтирилган.

Бюджет тизимида солиқларнинг аҳамиятини ўрганиш асосида қуйидаги жадвал маълумотларини таҳлил қилишни лозим топдик.

1-жадвалмаълумотлариданшуни кўришимиз мумкинки, ЯИМда солиқ тушумларининг салмоғи 2005 йилда 22,6 фоизни, 2006 йилда 21,6 фоизни, 2007 йилда 21,7 фоизни, 2008 йилда 28,5 фоизни ташкил қилган бўлса, 2009 йилда эса 31,4 фоизга эришиш прогноз қилинмоқда. Яъни, мамлакат ялпи ички маҳсулотида солиқ тушумлари 2007 йилга қадар 2005 йилги даромадларга нисбатан пасайиши кузатилган бўлса, 2008 йилдан бошлаб сезиларли ўсиш кузатилган, 2008 йилда 2007 йилга нисбатан 6,8 фоизга ўсиш кузатилган. 2009 йилда мамлакатимизда инқироздан чиқиш дастури асосида олиб бориладиган бюджет-солиқ сиёсати натижасида ЯИМнинг 31,4 фоизи миқдорида даромад шаклланиши режалаштирилмоқда.

Таҳлил қилинаётган йиллар давомида 2008 йилдан бошлаб ўсиш суръатларини мамлакатимизда олиб борилаётган солиқ сиёсатининг оқилона олиб борилаётгани-

дан деб изоҳлаш мақсадга мувофиқ, деб ўйлаймиз. Ушбу фикрларимизни янада ойдинлаштириш мақсадида қуйидаги диаграммани келтиришни мақсадга мувофиқ бўлади, деб ҳисоблаймиз.

1-диаграмма маълумотлари асосида солиқ тушумларининг таркибини таҳлил қиладиган бўлсак, ялпи ички маҳсулотга нисбатан бевосита солиқлар улуши 2005 йилда 6,1 фоизни, 2006 йилда 5,8 фоизни, 2007 йилда 4,9 фоизни, 2008 йилда 6,6 фоизни ташкил қилган бўлса, 2009 йилда 8,3 фоизни ташкил қилиши режалаштирилмоқда. Таҳлил қилинаётган йиллар давомида ЯИМда тўғри солиқларнинг улушида ўсиш кузатилмоқда. Билвосита солиқларнинг улуши ҳам 2005 йилда 10,5

фоизни, 2006 йилда 10,2 фоизни, 2007 йилда 10,3 фоизни, 2008 йилда 13,4 фоизни ташкил қилган бўлса, 2009 йилда 15,6 фоизни ташкил қилишни прогноз қилинмоқда. 2007 йилга нисбатан 2008 йилда кескин ўсиш кузатилган. Бундан шуни ҳулоса қилиш керакки, хўжалик юритувчи субъектлар ва аҳоли даромади ўсиши натижасида солиқларнинг тушуми ўсган, бунинг туб негизида мамлакатда амалга оширилаётган солиқ ставкаларини пасайтириш сиёсатининг қўлланилаётганлигида деб изоҳлаш мақсадга мувофиқ.

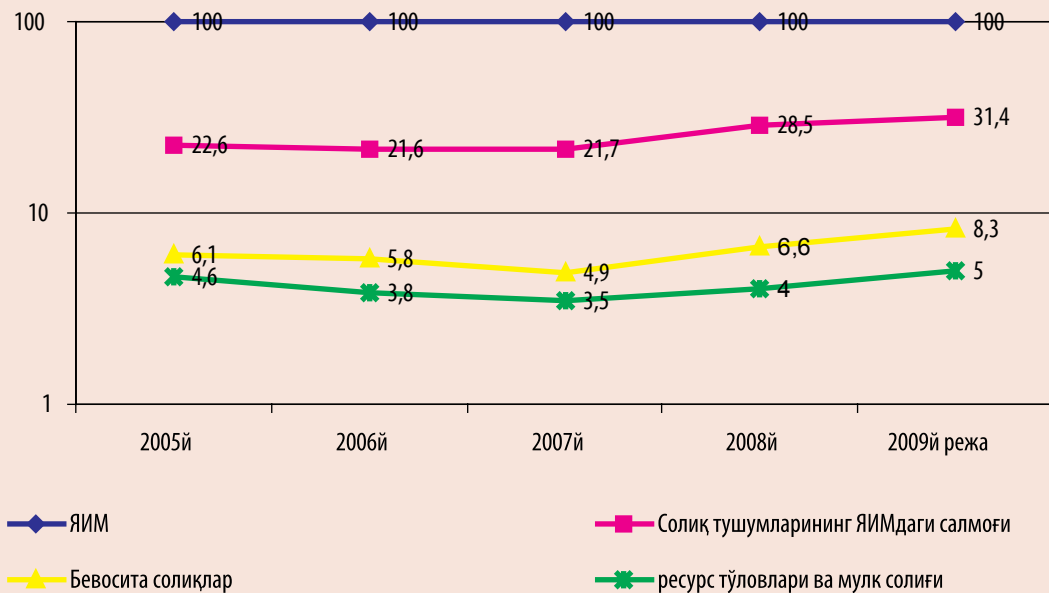
Шундай қилиб, мамлакатнинг иқтисодий ривожланиши ва аҳолининг турмуш тарзи паст бўлган мамлакатларда жисмоний шахслар ва юридик шахсларда бевосита

1-жадвал. Ўзбекистон Республикасида солиқ тушумларининг ЯИМдаги салмоғининг ўзгариши, фоизда

№	Кўрсаткичлар	2005 й.	2006 й.	2007 й.	2008 й.	2009 й. (режа)
1.	ЯИМ	100	100	100	100	100
	Солиқ тушумларининг ЯИМдаги салмоғи	22,6	21,6	20,5	27,9	31,4
	шу жумладан:					
2.	а) бевосита солиқлар	6,1	5,8	5,0	6,6	8,3
	б) билвосита солиқлар	10,5	10,2	10,3	13,4	15,6
	в) ресурс тўловлари ва мулк солиғи	4,6	3,8	3,5	4,3	5,0
	г) бошқа солиқли тушумлар	1,4	1,8	1,7	3,6	2,5

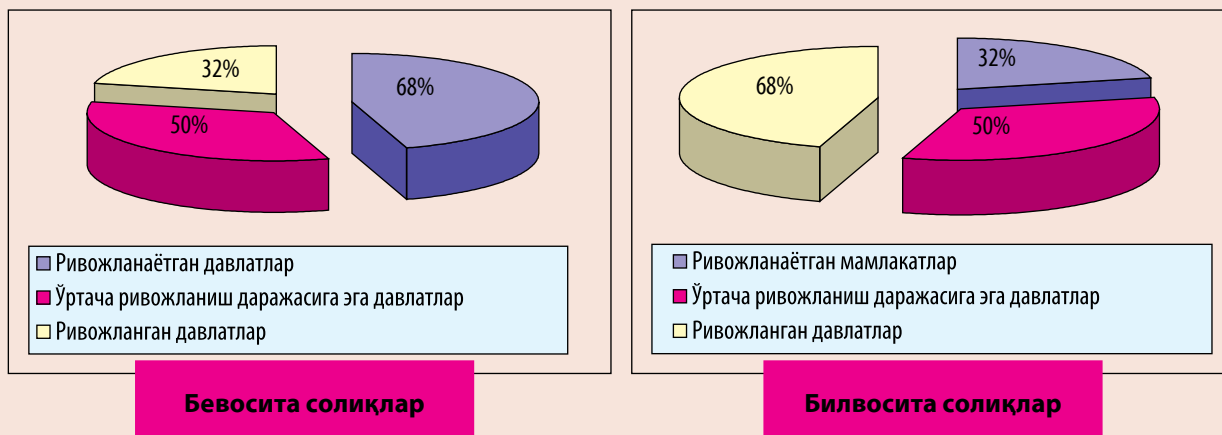
Манба: Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги ва Давлат статистика қўмитаси маълумотлари.

1-диаграмма. Ўзбекистон Республикасида солиқ тушумларининг ЯИМдаги салмоғининг ўзгариши, фоизда



Манба: Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги маълумотлари.

2-диаграмма. Жаҳоннинг турли даражада ривожланган мамлакатларидаги бевосита ва билвосита солиқларининг ўзаро нисбати, фоиз ҳисобида



Манба: Иқтисодий ҳамкорлик ва тараққиёт ташкилоти (OCDE) йиллик ҳисоботи маълумотлари.

солиқларни йиғиб олиш қисқаради, бунинг ўрнига эса билвосита солиқлар улуши кўпайиши кузатилади.

Жаҳоннинг кўпгина мамлакатлари иқтисодиётини кузатиш шуни аниқлаб берадики, солиқларнинг таркибида бевосита солиқлар улушининг камайиб кетиши иқтисоди яхши ривожланмаган давлатларга хос хусусият ҳисобланади. Сабаби, иқтисодиётини энди тузаётган давлатларда ишлаб чиқаришнинг бошқа соҳаларга нисбатан сустлашиш вужудга келади. Бунинг натижасида мамлакатларда хизмат кўрсатиш ва иш бажариш ўсиши пировардида уларга нисбатан қўлланиладиган солиқ турларидан бюджет даромадларидаги тушум ортади. 2-диаграммада биз бунинг тасдиғини кўришимиз мумкин.

2-жадвал. Бевосита солиқларнинг бюджет даромадлари ва ЯИМ-даги улуши

Кўрсаткичлар	Йиллар	2005 й.	2006 й.	2007 й.	2008 й.	2009 й. (режа)
Бевосита солиқлар, млрд. сўм		865,9	1115,6	1331,8	1798,1	2769,2
Давлат бюджети даромадларидаги улуши, фоиз		26,1	25,9	23,9	25,3	26,6
ЯИМдаги улуши, фоиз		5,5	5,1	5,0	5,2	5,6

Манба: Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Давлат бюджети параметрлари тўғрисида”ги қарори ҳамда 2005 йил 27 декабрдаги ПҚ-244, 2006 йил 18 декабрдаги ПҚ-532, 2007 йил 12 декабрдаги ПҚ-744 ва 2008 йил 29 декабрдаги ПҚ-1024 қарорлари асосида тайёрланди.

2-диаграмма маълумотларини таҳлил қиладиган бўлсак, ривожланаётган давлатларда бевосита солиқлар 68 фоизни, иқтисодиёти ўртача ривожланиш даражасига эга давлатларда 50 фоизни, ривожланган давлатларда 32 фоизни ташкил

этган. Билвосита солиқлар ривожланаётган давлатларда 32 фоизни, ўртача ривожланиш даражасига эга давлатларда 50 фоизни, ривожланган давлатларда 32 фоизни ташкил қилганлигини кўришимиз мумкин. Ўзбекистон Республикасининг

3-жадвал. 2005-2008 йиллардаги бевосита солиқлар таркиби ва динамикаси, млрд. сўм

Кўрсаткичлар	2005 й.		2006 й.		2007 й.		2008 й.	
	сумма	фоиз	сумма	фоиз	сумма	фоиз	сумма	фоиз
Бевосита солиқлар	865,8	26,1	1045,9	25,9	1219,6	23,9	1798,0	25,3
Юридик шахслардан фойда солиғи	209,3	6,3	218,9	5,4	261,7	5,1	361,1	5,1
Савдо ва умумовқатланиш корхоналари учун ягона солиқ тўлови	67,0	2,0	73,0	1,8	110,8	2,2	145,0	2,0
Соддалаштирилган солиқ тизимига ўтган микрофирмалар ва кичик корхоналардан ягона солиқ тўлови	80,7	2,4	95,5	2,4	103,8	2,0	154,6	2,0
Жисмоний шахслардан даромад солиғи	465,7	14,0	603,4	14,9	689,0	13,5	888,5	12,5
Тadbиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи юридик ва жисмоний шахслардан қатъий солиқ	43,1	1,3	55,0	1,4	54,2	1,1	81,6	1,1

Манба: Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги маълумотлари.



янги таҳрирдаги Солиқ кодекси ва бюджет параметрларида бевосита солиқларнинг қуйидаги турлари эътироф этилади.

1. Юридик шахслардан олинadиган фойда солиғи;

2. Савдо ва умумий овқатланиш корхоналари учун ягона солиқ тўлови;

3. Солиқ солишнинг соддалаштирилган тизимини қўллаётган микрофирмалар ва кичик корхоналар учун ягона солиқ тўлови;

4. Жисмоний шахслардан олинadиган даромад солиғи;

5. Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи юридик ва жисмоний шахслар даромадларига қатъий белгиланadиган солиқ.

Бевосита солиқлар товарлар баҳосини ўсишига бевосита таъсир кўрсатмайди, лекин улар корхоналарнинг молиявий-хўжалик фаолиятига бевосита таъсир кўрсатади.

Бевосита солиқларнинг давлат бюджети даромадлари ва ЯИМдаги улуши ва динамикасини янада яққолроқ кўради.

2-жадвал маълумотларини таҳлил қиладиган бўлсак, 2005 йилда бевосита солиқлар 865,9 млрд. сўмни ташкил этгани ҳолда, бюджет

даромадларининг 26,1 фоизини, ЯИМнинг 5,5 фоизини ташкил қилган бўлса, бу кўрсаткич 2008 йил якунига келганда бу кўрсаткич 1798,1 млрд. сўмни, яъни бюджет даромадларининг 25,3 фоизини, ЯИМнинг 5,2 фоизини ташкил қилган. Жадвал маълумотларига эътибор қиладиган бўлсак, бюджет даромадларида ва ЯИМдаги бевосита солиқларнинг нисбий кўрсаткичларда пасайганлиги кузатамиз, лекин мутлақ миқдорларда ўсиш кузатилади.

3-жадвалда Ўзбекистон Республикаси бюджет амалиётида бевосита солиқларнинг таркибини ва ундаги ўзгаришларни таҳлил қиламиз.

3-жадвал маълумотларини таҳлил қиладиган бўлсак, 2005 йилда 865,8 млрд. сўмни ташкил қилган бўлса, 2008 йил якунларига кўра 1798,0 млрд. сўмни ташкил қилгани ҳолда ушбу солиқ тури таркибида юридик шахслар фойда солиғи ва жисмоний шахслар даромад солиғи юқори улушга эга. Юридик шахслар фойда солиғи 2005 йилда 209,3 млрд. сўмни ташкил қилган бўлса, 2008 йил якунига кўра 361,1 млрд. сўмни ташкил қилган. Жисмоний шахслар даромад солиғи 2005 йилда 465,7 млрд. сўмни, 2008

йил якунига кўра 888,5 млрд. сўмни ташкил қилди. Иккала солиқ тури бўйича ҳам даромадлар мутлақ миқдорда ўсиш тенденциясига эга. Нисбий кўрсаткичларда пасайиш кузатилади, сабаби бюджет даромадлари мутлақ миқдорларда ўсишга эга бўлиши нисбий миқдорларда пасайишни таъминлаган.

Бугунги кунда бутун дунё мамлакатларини жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози саросимага солди. Барча мамлакатларда ҳукумат томонидан инқироздан чиқиш дастури ишлаб чиқилган бўлиб, пировард натижа унинг салбий оқибатларини бартараф этиш ва юмшатишдан иборат.

Тарихан солиқлар ҳар қандай давлат бюджетини шакллантиришнинг асосий манбаларидан бири бўлиб келган. Солиқ тушумлари ҳисобидан давлат қурилиш ва жамиятни таъминлаш учун зарур бўлган пул маблағлари жалб қилинади. Ўзининг моҳиятига кўра солиқлар давлат бюджетининг юқори даромадли манбаларидан бири ҳисобланади. Бунинг боиси шундаки, биринчидан, солиқлар давлат бюджети томонидан қайтариб бермаслик шарти билан ундирилади; иккинчидан, улар бюджетнинг давлат харажат қилмайдиган қисми ҳисобланади.

Шундай экан, мамлакатимизда олиб борилаётган солиқ ислохотларини янада оптимallasштириш бюджет тушумларини ортишини таъминлайди. Лекин, шу ўринда шуни алоҳида таъкидлаш керакки, бюджет даромадларини тўлдириш воситаси сифатида бир солиқ турини ихчамлаштириш эвазига иккинчи солиқ турини вужудга келтириш орқали эришиб бўлмайди.

Алимназар ИСЛАМҚУЛОВ,
Тошкент молия институти
тадқиқотчиси.

¹ И.А.Каримов. "Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг чоралари ва йўллари", Т.: Ўзбекистон, 2009. 56-б.

² Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2009 йил 16 октябрдаги 2009 йил 9 ойлик якунларига бағишланган мажлиси, www.gov.uz.

Хусусий секторни молиялаштириш муаммолари

Мамлакатимизда ижтимоий йўналтирилган бозор муносабатларининг ривожланиб боришида хусусий тадбиркорлик ҳамда кичик бизнес алоҳида аҳамиятга эгадир¹. Ривожланган мамлакатлар иқтисодиётининг асосини ҳам кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ташкил этади. Шу муносабат билан мамлакатимизда ҳам кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш энг муҳим ва долзарб масалалардан бири бўлиб қолмоқда.

Тадбиркорлик фаолиятининг ривожланиши нафақат тадбиркорлик субъектларининг ижтимоий-иқтисодий аҳволига, балки иқтисодиётнинг умумий ҳолатига, самарадорлик даражаси ва аҳолининг ижтимоий-иқтисодий ҳолатига ҳам таъсир этади. Тадбиркорликнинг ривожланиши ва аниқ мақсадлар йўлида унинг амалга оширилиши давлатнинг, миллатнинг иқтисодий ютуғини ифода этади. Тадбиркорлик – ижтимоий муносабатларнинг аниқ шакли, унинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти ҳар бир давлатнинг иқтисодиёти шаклланишига ва ундаги мулкӣ муносабатларга боғлиқ.

Мавжуд таърифларни таҳлил этиб, улар барчасининг умумий кесишув нуқталарини ҳисобга олган ҳолда тадбиркорликка қуйидагича таъриф бериш мумкин: “Тадбиркорлик – яратувчилик, яъни товарлар ишлаб чиқариш, ишлар бажариш ва хизматлар кўрсатиш билан боғлиқ бўлган таваккалчилик, ташаббускорлик асосида олиб бориладиган инновацион ижтимоий-иқтисодий фаолиятдир”.

Бозор иқтисодиёти муносабатларининг эркинлашуви шароитида кичик корхона тадбиркорлик фаолиятининг бир шакли сифатида фаолият кўрсатади. Хусусий сектор тараққиётининг вакили сифатида кичик корхоналарнинг хусусиятлари қуйидагиларда ифодаланади:

- кичик корхоналар иқтисодий минтақаларда маҳаллий ишлаб чиқариш ресурсларига асосланган ҳолда бозор талабларига жавоб бера оладиган маҳсулотларни ишлаб чиқариш билан маҳаллий бозорларни истеъмол товарлари билан тўйинтиради;
- кичик тадбиркорлик корхо-

налари истеъмол бозорларига яқин жойлашганлиги сабабли истеъмол маҳсулотлари нархлари шу минтақа аҳолисининг харид қобилиятига мослашган бўлади;

- иқтисодий минтақалар хусусиятларидан келиб чиққан ҳолда кичик тадбиркорликни ривожлантириш инвестиция маблағларига бўлган талаб, тежамли капитал ва меҳнат харажатларини ифода этади;

- кичик тадбиркорликнинг ривожланиши минтақаларда моддий бойлик ишлаб чиқарувчи ходимларнинг бандлик даражалари ўсиб боришини таъминлайди;

- кичик тадбиркорлик фаолиятида банд бўлган ходимларнинг меҳнат қобилиятларини аниқлаб, улардан унумли фойдаланиш ва меҳнат унумдорлигини ошира бориш мумкин.

Хусусий секторни ривожлантиришда муҳим аҳамиятга эга бўлган муаммолардан бири – бу мазкур соҳани молиялаштириш

муаммосидир. Мазкур муаммони ижобий ҳал этиш орқали хусусий сектор субъектларининг мамлакат иқтисодиётини янада юксалтиришдаги сезиларли ўрни ортиб боради.

Хусусий секторни молиялаштириш манбаларини таснифлаш илмий изланишларнинг изчиллигини таъминлашга хизмат қилиши мумкин. Иқтисодий адабиётлар ва мамлакатимиздаги амалдаги меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатларда акс эттирилган ҳолатларни қиёсий таҳлил қилиш асосида хусусий сектор капитал қўйилмаларини молиялаштиришнинг қуйидаги манбалари ажратиб кўрсатиш мумкин (1-чизмага қаранг).

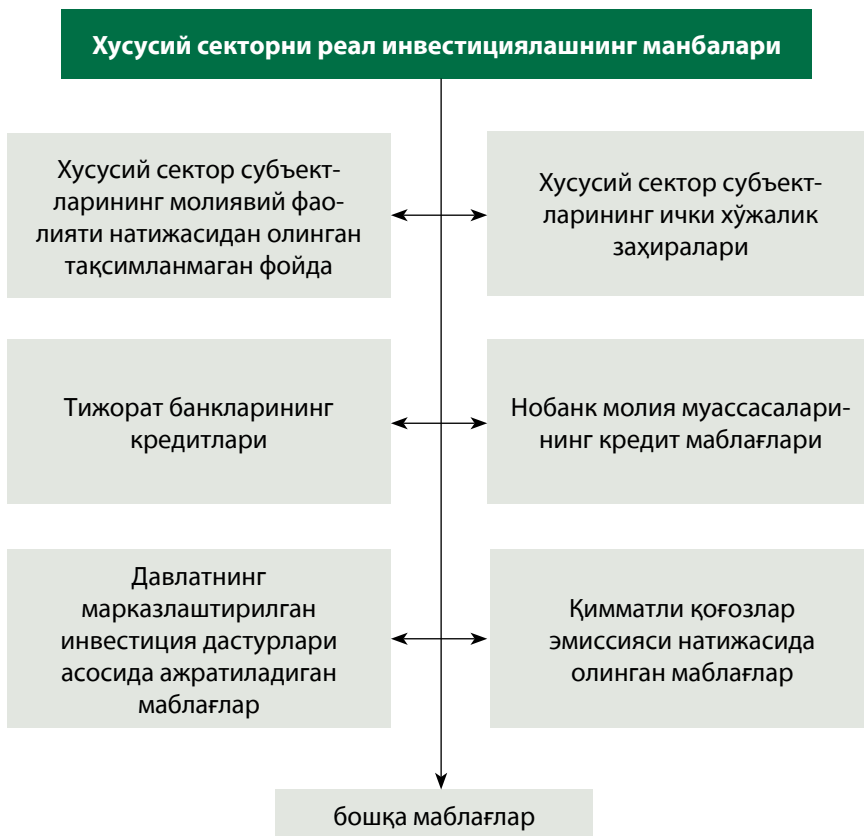
Иқтисодиётнинг эркинлашуви шароитида хусусий сектор вакиллари фаолиятини молиялаштиришни ташкил этишнинг илмий асосланган механизмини ишлаб чиқиш ва уни амалиётга жорий этиш зарурияти кучаймоқда. Мазкур механизм хусусий секторда иш юритувчи корхоналарда кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш эҳтиёжларини улар ишлаб чиқариш дастуридаги белгиланган муддат ва миқдордаги пул маблағлари билан таъминлашнинг муҳим қуроли сифатида хизмат қилиши лозим. Бунда мулк шаклидан қатъи назар

1-чизма. Хусусий секторни молиялаштириш манбалари



Манба: Чизма тадқиқот натижаларига кўра муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

2-чизма. Хусусий секторни реал инвестициялашнинг манбалари



Манба: Чизма тадқиқот натижаларига кўра муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

барча корхоналар, шу жумладан, хусусий сектор корхоналари ҳам, молиялаштиришнинг бозор тамойилларига асосланган манбаларидан фойдалана олишда тенг имкониятларга эга бўлишлари зарур.

Хусусий секторни молиялаштиришда капитал қўйилмалардан ташқари айланма капиталнинг захиралар ва қайта сотиш учун олинган товарлар каби унсурлардан фойдаланиш мумкинлигини ҳисобга олиб, хусусий секторни реал инвестициялашнинг қуйидаги манбаларини ажратиб кўрсатиш, бизнингча, мақсадга мувофиқдир (2-чизмага қаранг).

Хусусий сектор субъектларининг ривожланиши ва уларни самарали молиялаштиришга турли шарт-шароитлар ҳам ўз таъсирини кўрсатади. Хусусан, солиқ солиш тизими хусусий сектор вакилларини чўчитмаслиги, аксинча турли тарзда рағбатлантириши керак. Солиқ солиш базасига кўра, ҳозирги вақтда

хусусий сектор вакилларида ундирадиган солиқларни давлат белгилайди. Гарчи мамлакат доирасида ягона солиқ сиёсати юргизилса-да, албатта, солиқлар мамлакатимизнинг барча вилоятлари ёки туманлари бўйича бир хил бўлмайди. Бунда юқорида ва пастроқ солиқ тушумлари бўлган вилоятлар ва минтақалар ўртасида тафовутлар горизонтал ва вертикал баробарлаштириш орқали тартиблаштирилиб борилиши керак. Бу билан оқилона солиқ солиш тамойилига риоя этилади ва давлат ўзининг фуқароларига барқарор фаолият юритиш, яшаш имкониятини яратади ва муайян фаровонлик даражасини таъминлашга ҳаракат қилади.

Солиқ меъёрлари барча корхоналар, шу жумладан хусусий сектор корхоналари учун ҳам ташқи омил ҳисобланади. Бу омил ўз йўлида корхоналарга чекланган ресурслардан оқилона фойдаланиш тўғрисида қарорлар қабул қилиш орқали ўз мақсадларини аниқлашга ёрдам бе-

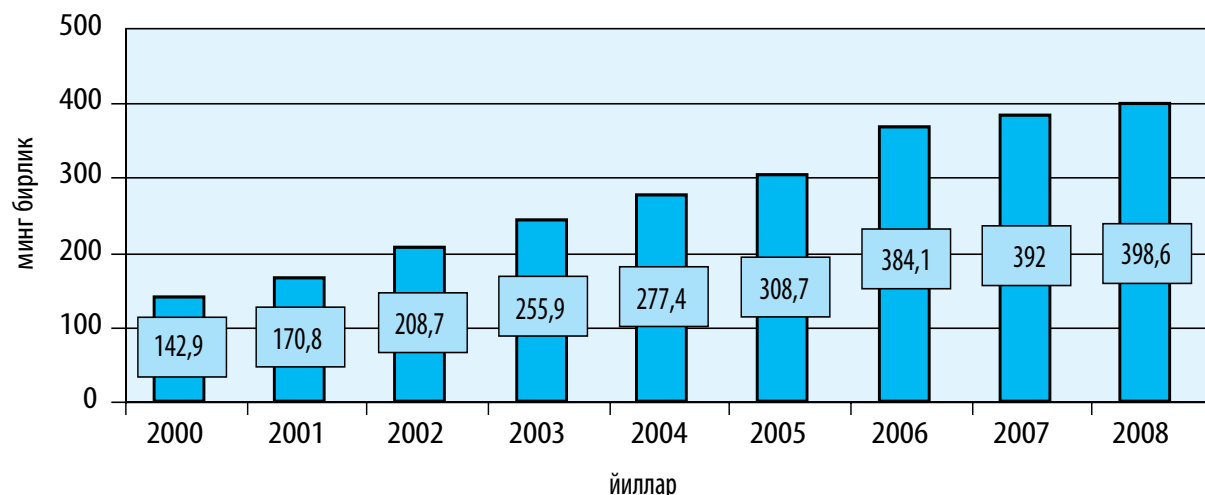
ради. Демак, солиқ тизими хусусий сектор корхоналари учун мақбул қарорлар қабул қилиш жараёнига таъсир этиш воситасидир.

Шунингдек, кредитлаш муаммосини комплекс равишда, ҳам кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик, ҳам тижорат банклари ва бошқа кредит муассасаларининг манфаатларини тўла ҳисобга олган ҳолда ҳал қилиш лозим. Агар хусусий сектор вакиллари, яъни кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ривожланишини қўллаб-қувватлаш ва рағбатлантириш билан бошқа тузилмалар манфаатларига (мулк шаклидан қатъи назар) эътибор берилмаса, у ҳолда бундай кредитлаш механизмини бозор муносабатлари учун мақбул деб ҳисоблаш мақсадга мувофиқ эмас. Хусусан, хусусий секторни, шунингдек, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни кредитлашни амалга оширувчи тижорат банклари, бюджетдан ташқари фондлар ёки бошқа муассасалар кредитнинг қайтариб берилиши, кредитор эса, бундан фойда олишига ишончи комил бўлиши керак.

Хусусий секторда ўз бизнесини бошлаётган тадбиркор кўпчилик ҳолларда бошланғич капитал етишмаслиги туфайли бир қанча қийинчиликларга учрайди. Шунинг билан ҳисобга олган ҳолда, қонунчиликда назарда тутилган кафилликни кенгроқ қўллаш зарур. Эндиликда улар жумласига нафақат тўловга қодир юридик ва жисмоний шахслар, балки фуқаролар ўзини-ўзи бошқариш органлари ҳам кирази. Бошланғич капитални жалб қилиш мақсадида, шунингдек, гаров пули, ушлаб қолиш, кафолат, олдиндан пул бериш кабилардан ҳам фойдаланиш мумкин. Бир вақтнинг ўзида, тадбиркорлик фаолияти субъекти кредит шартномалари бўйича мажбуриятларни таъминлаш тариқасида ўз молмулкидан, шу жумладан, ашёлари ва мулкый ҳуқуқларидан, шунингдек, ўзи олган кредитни тўлай олмаслик хавфи суғуртаси тўғрисидаги суғурта полисидан ҳам фойдаланса бўлади.

Буни фаолият юритаётган кичик бизнес субъектлари сонининг ўзгараётгани ва унинг йилдан йилга ўсиб бораётгани ҳам тасдиқлайди (1-диаграмма).

1-диаграмма. Ўзбекистон Республикасида 2000-2008 йилларда фаолият юритаётган хусусий сектор субъектлари сони, минг бирлик



Манба: Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари.

1-диаграмма маълумотларидан кўриниб турибдики, 2008 йилда фаолият юритаётган кичик бизнес субъектларининг сони қарийб 400 мингтани ташкил этган. Бу мазкур кўрсаткич 2000-2008 йиллар оралиғида қарийб 2,8 баробар кўпайганлигини билдиради. Маълумотларнинг кўрсатишича, кейинги йилларда хусусий секторда фаолият кўрсатган кичик бизнес субъектларининг салмоғи 1,7 фоизга, шу жумладан саноатда – 1,3 фоизга, қурилишда – 3,4 фоизга, транспортда – 22,2 фоизга ва бошқа ишлаб чиқариш соҳаларида – 9 фоизга ошган. Фаолият кўрсатмаётган тадбиркорлик субъектлари улуши 8,6 фоизни ташкил этган.

Кичик бизнес субъектлари томонидан ишлаб чиқарилаётган саноат маҳсулотлари ҳажми 2008 йилда салкам 22 фоизга кўпайган. Бу саноат тармоғидаги ўртача ўсиш кўрсаткичидан анча кўпдир. Шунинг натижасида кичик бизнеснинг ялпи ички маҳсулотдаги улуши 2007 йилдаги 45,5 фоиздан 2008 йилда 48,2 фоизга кўтарилган (2-диаграмма).

Худди шу рақам 2000 йил билан таққосланганда, унинг 17,2 фоиз пунктига ёки 155,5 фоизга ўсганлигини аниқлашимиз мумкин. Шунинг ҳам алоҳида қайд этиш керакки, бугунги кунда мамлакатимизда иш билан банд бўлган жами аҳолининг 76 фоиздан кўпроғи

айнан шу соҳада меҳнат қилаётгани, айниқса, эътиборлидир.

Мамлакатимизда хусусий секторни янада ривожлантириш учун қуйидаги тадбирларни амалга ошириш мақсадга мувофиқдир:

1. Хусусий сектор тараққиётини таъминлаш орқали давлатнинг иқтисодий мавқеини мустаҳкамлашга қаратилган, хусусий тадбиркорлик субъектлари ўртасида ўзаро мувофиқлашган, давлатнинг аралашувини чекловчи ҳамда хусусий тадбиркорликни молиялаштириш самарадорлигини ошишига хизмат қилувчи мукаммал қонуний-меъёрий ҳужжатларни қабул қилувчи махсус мустақил ташкилот ва экспертлар гуруҳи ташкил этиш лозим ва уларнинг иш фаолияти давомийлигини таъминлаш керак;

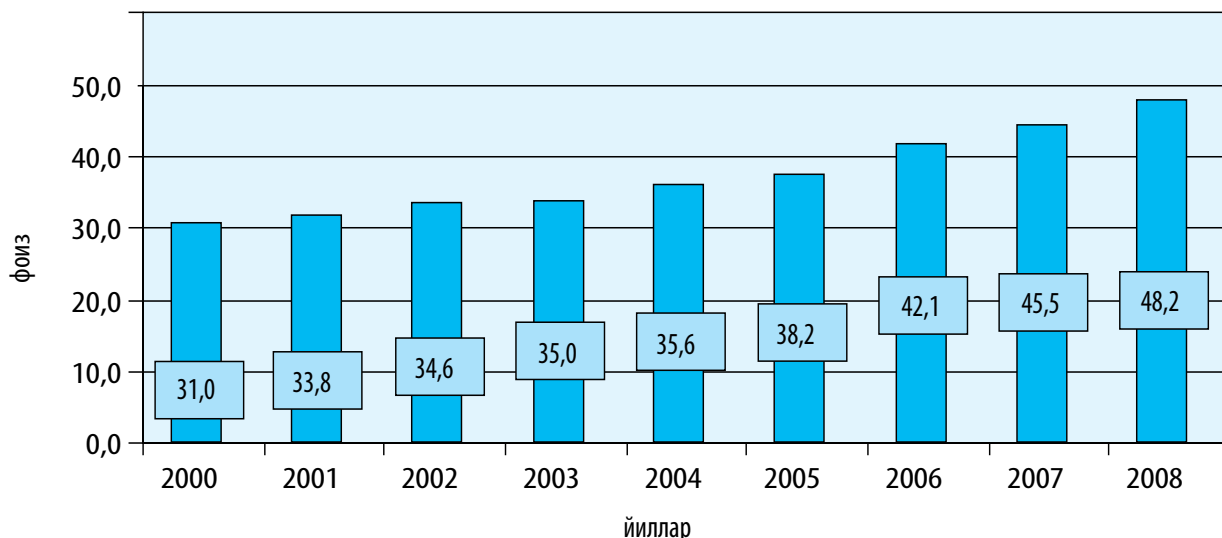
2. Ривожланган мамлакатлар тажрибасининг кўрсатишича, хусусий сектор тараққиётини таъминлаш орқали мамлакат иқтисодиётининг умумий тараққиётига, мамлакатда мавжуд бўлган турли-туман ижтимоий-иқтисодий зиддиятларни муваффақиятли бартараф этишга, аҳолининг бандлилик даражасини оширишга ва унинг турмуш даражасини яхшилашга эришиш мумкин. Буларнинг барчаси жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози шароитида хусусий сектор тараққиётини самарали молиялаштириш истиқболларини белгилаб беришни тақозо этади. Амалга оши-

рилган тадқиқотлар ва таҳлиллар натижаларига кўра, уларнинг энг муҳимлари қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин:

а) Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози ва мамлакатимизда иқтисодиётнинг эркинлашуви билан боғлиқ бўлган объектив реаллиқни ҳисобга олган ҳолда хусусий сектор тараққиётини таъминлашга хизмат қилувчи уни самарали молиялаштириш механизмининг ишлаб чиқиш ва амалиётга жорий этиш лозим. "Хусусий сектор тараққиётини самарали молиялаштириш механизми" деб ном олган бу механизм шу секторда фаолият кўрсатувчи барча ҳўжалик юритувчи субъектларда уларнинг кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш эҳтиёжлари учун зарур бўлган молиявий ресурслар билан таъминлашнинг асосий омили бўлиши керак. Бундай шароитда мулк шаклидан қатъи назар хусусий секторда фаолият кўрсатаётган барча ҳўжалик юритувчи субъектларга молиялаштиришни ташкил этиш масалаларига нисбатан тенг ҳуқуқларнинг берилиши муҳим аҳамиятга эга;

б) Хусусий сектор тараққиётини самарали молиялаштириш механизмида молиялаштиришнинг манбалари бўлиб қуйидагилар хизмат қилмоғи мақсадга мувофиқ: 1. Хусусий секторда фаолият кўрсатаётган ҳўжалик юритувчи субъектларнинг фойдаси (асосан, тақсимланмаган фойдаси); 2. Хусусий сектор корхоналарининг

2-диаграмма. Ўзбекистон Республикасида 2000-2008 йилларда хусусий секторнинг ЯИМдаги улуши, фоизда



Манба: Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси маълумотлари.

амортизация ажратмалари; 3. Хусусий сектор корхоналари барқарор пасивларининг ўсган қисми; 4. Хусусий сектор корхоналарида иқтисод қилинган ёки тежаб-тергалган маблағлар; 5. Хусусий сектор корхоналарининг ички хўжалик резервлари; 6. Хусусий сектор корхоналари томонидан қимматбаҳо қоғозларни эмиссия қилиш орқали олинган маблағлар; 7. Тижорат банклари ва бошқа кредит уюшмаларидан олинган кредитлар; 8. Давлат бюджетининг маблағлари (умумдавлат аҳамиятига эга бўлган ижтимоий-иқтисодий муаммоларни ҳал қилишга қаратилган марказлаштирилган маблағлар ва инвестицион мақсадлар учун ажратиладиган молиявий ресурслар); 9. Халқаро (жумладан, молиявий) ташкилотлар ва хорижий инвесторлардан турли кўринишларда (кредитлар, заёмлар ва бошқа) олинган маблағлар; 10. Ҳомийлик ёки қайтариб бермаслик шарти билан ташқаридан бериладиган бошқа маблағлар;

в) Хусусий сектор тараққиётини самарали молиялаштириш истиқболларини белгилашда молиялаштириш манбаларининг, умумий кўринишда, давлат инвестиция ресурсларидан; хорижий инвестициялардан; хусусий секторда хўжалик юритувчи субъектлар инвестицион ресурсларидан; шахсий, жалб қилинган ёки қарзга олинган

ресурслардан; давлат ва республика субъектлари даражасида ҳамда хусусий секторда хўжалик юритувчи субъектлар даражасида; ташқи ва ички манбалар; рискли ва рисксиз манбалар; капитал қуйилмалар ва ишлаб чиқариш захираларидан иборат эканлигини ҳам идрок этиш алоҳида аҳамиятга эга;

г) Мамлакатимизда хусусий сектор тараққиётининг истиқболи, кўп жиҳатдан, уни самарали молиялаштириш механизмига боғлиқ. Шунинг ҳисобга олган ҳолда ушбу механизмни ишлаб чиқиш ва амалиётга жорий этиш зарур. Бизнинг фикримизча, хусусий сектор тараққиётини самарали молиялаштириш механизми, энг аввало, қуйидаги мезонларга жавоб бермоғи лозим: 1. Яратилиши лозим бўлган механизм хусусий секторни молиялаштиришнинг мавжуд механизмига муқобил бўлиши керак; 2. Бу механизм хусусий сектор тараққий топган мамлакатларда ўзини оқлаган механизмларга асосланиши зарур; 3. Хусусий сектор тараққиётини самарали молиялаштириш механизми республикамизнинг ҳозирги ривожланиш босқичидаги имкониятларига тўғри келиши мақсадга мувофиқ; 4. Бу механизм хусусий секторнинг тараққиёт манфаатларига хизмат қилиши керак; 5. Унда давлат томонидан тегишли кафолатларнинг бўлиши кўзда тутилмоғи лозим.

Ана шу мезонлар асосида яратилиши лозим бўлган хусусий секторни самарали молиялаштириш механизмнинг амалиётга жорий этилиши, бизнинг назаримизда, хусусий секторнинг тараққий этишига кўпроқ ва кенгроқ имконият яратди, уларда рисклилиқ даражасини пасайтирган ҳолда молиялаштиришга ёрдам беради. Бизнингча, бу механизм ўз ичига мамлакатнинг марказий ҳукуматини, тегишли давлат бошқарув органларини, Ўзбекистон Республикасининг хусусий секторни ривожлантириш корпорациясини, кредитларни кафолатлаш корпорациясини, тегишли молиявий институтларни ва хусусий секторнинг ўзини қамраб олиши керак.

Бундай тадбирларни амалга ошириш мамлакатимизда хусусий секторни ривожлантириш орқали аҳолининг бандлик даражасини оширишга ва турмуш даражасини янада юксалтиришга хизмат қилади.

Қодиржон ЮЛДАШЕВ,
Наманган муҳандислик-
иқтисодиёт институти
тадқиқотчиси.

¹ Хусусий сектор дейилганда биз, энг аввало, хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни назарда тутганимиз учун бундан кейинги ўринларда “хусусий сектор” ва “хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнес” ибораларини синоним иборалар сифатида ишлатамиз.

Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш – энг устувор вазифа



Ўзбекистоннинг ижтимоий-иқтисодий ривожланишида аграр соҳа алоҳида мавқега эга. Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислохотларни босқичма-босқич амалга ошириш ва тармоқ иқтисодиётини эркинлаштириш мақсадида мустақиллик йилларида қишлоқ хўжалигини ислох қилишга бағишланган Ўзбекистон Республикаси қонунлари, Республика Президенти фармонлари, қарорлари, Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари ва мақсадли давлат дастурлари қабул қилиниб, изчиллик билан амалиётга жорий этилиши натижасида барқарор ривожланишни таъминлаш учун пухта замин яратилди. Бунинг учун, Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов ўзининг “Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари” китобида таъкидлаганидек: “Ўзбекистонда қабул қилинган ўзига хос ислохот ва модернизация модели орқали биз ўз олдимизга узоқ ва давомли миллий манфаатларимизни амалга ошириш вазифасини кўяр эканмиз, энг аввало, “шок терапияси” деб аталган усулларни бизга четдан туриб жорий этишга қаратилган уринишлардан, бозор иқтисодиёти ўзини-ўзи тартибга солади, деган ўта жўн ва алдамчи тасаввурлардан воз кечдик”.

Бугунги кунда қишлоқ хўжалигининг мамлакат ялпи ички маҳсулотидаги улуши 19,4 фоизни ташкил этиб, 1997 йилдан бошлаб муттасил барқарор ўсиш суръатларига эришилмоқда. Республика аграр секторида иқтисодий ислохотларни жадаллаштириш ва қишлоқ хўжалигини ривожлантиришда фермер хўжаликларини устувор ривожлантириш муҳим аҳамиятга эга бўлганлигини алоҳида таъкидлаш жоиз.

Шунингдек, қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислохотларнинг босқичма-босқич куйидаги йўналишларда амалга оширилиши Ўзбекистон Республикаси Президентининг аграр сиёсатининг ҳар томонлама ички ва ташқи омилларни тўлиқ ҳисобга олганлигини ҳаётнинг ўзи яна бир бор тасдиқлаб турибди. Жумладан:

- қишлоқ хўжалигини ислох қилишнинг ҳуқуқий-меъёрий асосларини яратиш ва уни бозор муносабатларига ўтиш босқичлари талаблари асосида такомиллаштириб бориш;

- қишлоқ хўжалик корхона ва ташкилотларини давлат тасарруфидан чиқариш, хусусийлаштириш ва аграр секторда ер ҳамда мулкый муносабатларни такомиллаштириш;

- фермер ва деҳқон хўжаликларини ташкил қилиш ва ривожлантириш;

- қишлоқ хўжалиги товар ишлаб чиқарувчиларининг иқтисодий ишлаб чиқариш мустақиллик ва эркинликларини кенгайтириш ва мустаҳкамлаш;

- қишлоқ хўжалигига хизмат кўрсатувчи инфратузилма объектлари мажмуасини шакллантириш ва уларнинг фаолиятини мунтазам равишда такомиллаштириб бориш;

- фермер хўжаликларининг ҳуқуқий, ташкилий асосларини шакллантириш ва уларнинг моддий-техника таъминоти тизимини такомиллаштириш;

- қишлоқ хўжалиги бошқарув тизимини бозор муносабатларига



мослаган ҳолда ташкил қилиш ва бошқаларни келтириш мумкин.

Бироқ, республиканинг ўзига хос хусусиятлари ва салоҳиятидан самарали фойдаланишга салбий таъсир кўрсатаётган айрим камчилик ва муаммоларнинг сақланиб қолаётганлиги, тармоқни ривожланиши учун уларни бартараф этиш ҳамда янги имкониятларни излашни талаб этмоқда.

Ваҳоланки, қишлоқ хўжалигини ислоҳ қилишдаги энг муҳим ижтимоий-иқтисодий вазифа – тармоқда мавжуд ер-сув ва меҳнат ҳамда моддий–техника ресурсларидан самарали фойдаланиш, меҳнат унумдорлигини ҳамда қишлоқ аҳолисини турмуш ва меҳнат шароитини тубдан яхшилашдан иборатдир. Ушбу вазифани ҳал этишда бугунги кунда, хусусан, жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози давом этаётган даврда Ўзбекистонда уни бартараф этиш бўйича ишлаб чиқилган кенг қамровли чора-тадбирлар дастурлари муҳим омил бўлиб хизмат қилади. Жумладан, қишлоқ хўжалигида

тармоқнинг барқарор ривожланишини таъминлашда:

- 2009-2012 йилларга мўлжаллаб қабул қилинган Инқирозга қарши чоралар дастури;

- “Қишлоқ тараққиёти ва фаровонлиги йили” Давлат дастури;

- озиқ-овқат товарлари ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва ички бозорни тўлдириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар;

- экин майдонларини оптималлаштириш ва озиқ-овқат экинлари ишлаб чиқаришни кенгайтириш бўйича чора-тадбирлар;

- чорвачиликни ривожлантириш дастурларини амалга оширилиши ўзининг ижобий натижаларини беради. Бунинг учун эса, барча шарт-шароитлар ва имкониятлар мавжуд, энг асосий масала уни амалга оширувчиларнинг фаолиятига боғлиқдир. Шу нуқтаи назардан ҳам бугунги кунда қишлоқ хўжалигининг барча йўналишларида фаолият юритаётган хўжалик юритиш субъектлари ўзаро ҳамжиҳатликда ишларни ташкил этишлари лозим.

Ваҳоланки, Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов томониданишлабчиқилгантамоийлар ҳаёт синовидан муваффақиятли ўтиб, амалиётда уларнинг тўғрилиги ва таъсирчанлиги ҳаётда тасдиқланди. Шу боис бундан буён ҳам республика аграр секторининг ривожланиш даражаси ва самарадорлигини ошириш, қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислохотларни янада чуқурлаштириш ва бозор муносабатларига мос янги йўналишларини амалга ошириш ижтимоий-иқтисодий ривожланиш нуқтаи назардан объектив заруриятдир ва муҳим аҳамиятга эга устувор вазифалардан бири бўлиб қолаверади.

Баҳодир АЛИМОВ,
Тошкент молия
инститuti ўқитувчиси.
Дилноза МУРОДОВА,
Тошкент молия
инститuti талабаси.

Сув ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини оширишнинг устувор йўналишлари



Сув ресурсларидан фойдаланиш самарадорлигини таъминлашда асосий эътибор сув иншоотларидан самарали фойдаланиш ва бирламчи сувдан фойдаланувчиларнинг сувни истеъмолчига етказиб беришдаги самарадорлигини оширишга қаратилган. Р.А.Абдуллахоновнинг “сув хўжалиги мажмуаси”¹га берган таърифида асосан уч бўғиннинг алоҳида-алоҳида эмас, балки бир бутун бўғин сифатидаги фаолияти натижасида бир кубометр сув ҳисобига етиштириладиган маҳсулот миқдори билан аниқланишини айтиб ўтган. Бинобарин, қишлоқ хўжалиги учун етиштириладиган маҳсулот айнан учинчи бўғинда ҳосил бўлишини эътиборга оладиган бўлсак, шу бўғин учун техник, иқтисодий, маъмурий, ташкилий ва таклиф этиладиган экологик чора-тадбирларни қўллаш мақсадга мувофиқдир (1-расм).

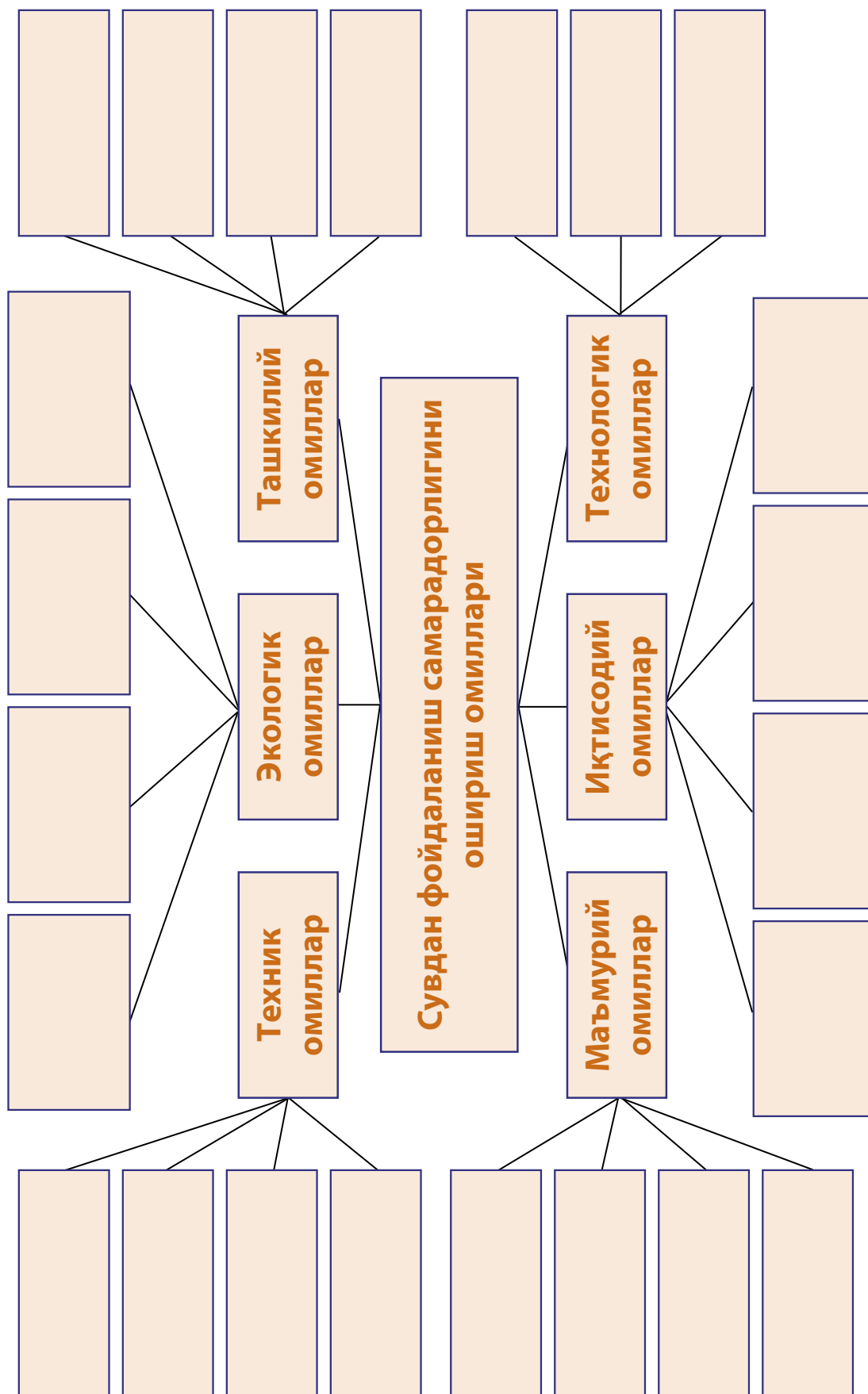
Техник чора-тадбирларни қўлланилиши натижасида каналларда буғланиш туфайли сув йўқотилиши камайтирилади, экин майдонларида беҳудага сувни йўқотишларга чек қўйилади. Яъни, сув иншоотларини ўз вақтида таъмирлаш, реконструкция қилиш ишлари доимий олиб борилса ҳамда суғоришнинг замонавий технологиялари қўлланилса,

суғориш тизимининг фойдали коэффициенти юқори бўлади. Бизга маълумки, Қашқадарё вилояти бўйича суғориш тизимининг фойдали коэффициенти 0,74 га тенг бўлиб, бу кўрсаткич ҳозирча юқори эмас. Бундан ташқари экин майдонларини капитал текислаб туриш, ҳамда экишдан олдин жорий текислаш ишларини ўз вақтида бажарилиши

ва экинларни турига қараб жойлаштирилиши сув сарфини камайтиришга олиб келади.

Иқтисодий чора-тадбирлар натижасида сувдан фойдаланишнинг бозор принципларини жорий қилиниши сувнинг аниқ қийматини белгиланишига олиб келади. Лекин, сувдан самарали фойдаланиш бўйича иқтисодий тадбирлар ҳозирча ўтказилаётгани йўқ. Шунингдек, суғориладиган сувнинг аниқ қийматини белгилашда олимларимизнинг олиб борган илмий-тадқиқотларида турлича ҳисоблашлар келтирилган. Бироқ ҳанузгача бу ҳисоб-китоблар амалиётда синаб кўрилган эмас. Чунки, сув миллий бойлик ҳисобланиб, иккиламчи сувдан фойдаланувчилар сув учун тўловларни бадал шаклида тўлаб келишмоқда. Агар сувнинг эксплуатация харажатларини ҳисобга олган ҳолда белгиланса, у ҳолда фермерлар учун етиштириладиган маҳсулотининг таннархи қимматлашади. Фермерларимиз эса ҳали бу харажатларни қоплашга имкониятлари етмайди. Шундай экан, СФУларга (сувдан фойдаланувчилар уюшмаси) ва фермер хўжаликларига сувдан самарали ва тежамкорлик билан фойдаланишлари учун ва сувнинг аниқ ҳисоб-китобини юритишлари учун, сув олиш нуқталарида сув ўлчаш асбобларини ўрнатишларига ва суғоришнинг замонавий усуллари билан фойдаланишларига давлат томонидан кўмак сифатида лизинг орқали юқорида келтирилган воқеаларни сотиб олишларига имконият яратилса кўзланган мақсадга эришиш мумкин бўлади.

Маъмурий чора-тадбирларнинг қўлланилиши асосан сувни ишлаш ва тарқатишни назорат қилиш, яъни сув ҳавзаларининг бош сув тарқатиш тизимидан бошлаб, сувни экин экилган майдонга етказилгунга қадар назорати олиб борилади. Бунда асосан ирригация тизимлари бошқармалари ва сувдан фойдаланувчилар уюшмалари



Манба: Расм муаллиф томонидан ишлаб чиқилган.

1-жадвал. Томчилатиб суғориш тизимларининг 2008 йилдаги иқтисодий кўрсаткичлари

Т/р	Кўрсаткичлар	Паст босимли (Ўзбекистон)	Квин-Гиль (Исроил)	SUNSTEAM (Туркия)
1.	1 га учун сарф-харажат, минг сўм А) қатор оралиқ экинлар Б) боғ ва узумзорлар	1100,0 400,0	5000,0 2500,0	5600,0 2800,0
2.	1 га учун сарфланадиган материал, кг А) қатор оралиқ экинлар Б) боғ ва узумзорлар	150,0 50,0	800,0 400,0	600,0 400,0
3.	Талаб этиладиган сув босими, м. сув устуни	1,0-2,5	25,0	20,0
4.	Тизимни ишлатиш учун талаб этиладиган насос қурилмаси	Талаб этилмайди	Талаб этилади	Талаб этилади
5.	Сувни тозалаш учун фильтр зарурияти	Талаб этилмайди	Талаб этилади	Талаб этилади
6.	Иқтисодий самарадорлик, АҚШ доллари - қатор оралиқ ишловини камай-тириш - ҳосилдорлик ошиши - минерал ўғитлар ва химикатлар - суғоришда сувни иқтисоди	340,0 850,0 170,0 340,0	340,0 850,0 170,0 340,0	340,0 850,0 170,0 340,0
7.	Технологияни жорий этиш капитал харажатлар, АҚШ доллари	2500,0	12500,0	14000,0
8.	Хизмат муддати, йил	3-8	3-8	3-8
9.	Харажатларни қоплаш муддати	1	5	6

Манба: Қашқадарё вилояти қишлоқ ва сув хўжалиги бошқармасининг маълумотлари.

томонидан сувни тарқатиш ва ундан фойдаланишни назорат қилиш юклатилади. Лекин, сувдан самарасиз фойдаланган истеъмолчилар учун жарималарни белгилаш ва ундириш ҳамда сувдан самарали фойдаланган истеъмолчилар учун эса рағбатлантириш механизмларини юритиш ирригация тизимлари бошқармаларига ва СФУлар зиммасига юклатилади.

Ташкилий чора-тадбирларнинг қўлланилиши биринчи навбатда суғориш сувларини етказиб берувчилар билан шартнома муносабатларини ҳуқуқий асослари тўғри ташкил этилади, иккинчидан хўжаликлар ичида ердан фойдаланиш шаклини замонавийлаштириш, яъни сувни бошқаришни таъминловчи гидротехник жиҳозлар, сув ҳажмини ўлчаш қурилмалари билан таъминланади, учинчидан, ишлаб чиқаришни ташкил қилишда ер, сув, ва техника воситалари бир-бирини тўлдирган ҳолда, қишлоқ хўжалиги экинлари ҳосилдорлигининг ошишига ёрдам беради. Бошқа томондан эса суғориш сувларидан юқори даражада фойдаланишга, яъни сув

захираларидан самарали фойдаланишга, техник ва меҳнат захираси самарадорлигини оширишни таъминлайди.

Таклиф этилаётган экологик чора-тадбирлар натижасида ерларнинг шўрланиб кетиши олди олинади, ер ва сув эрозиясига учрамаслик чоралари кўрилади. Бинобарин, суғорма деҳқончиликда суғориш суви тупроққа, ўсимликка, агротехниканинг усуллари ва макроиклимга маълум даражада таъсир кўрсатади. Суғориш усуллари тўғри танланганда ва суғориш муддатлари, сони оптимал бўлганда, шунингдек, суғориш техникаси тўғри амалга оширилганда суғориш сувининг ижобий таъсирини, суғориш режими ва техникаси бузилганда эса салбий ҳолатларнинг тури ва миқдори ортиб боради. Хусусан, захобнинг кўтарилишига, ерларнинг иккиламчи шўрланиши, ботқоқланиши, тупроқнинг зичланиши, берчланиши, унинг сув-оziқа режимлари ҳамда зоофаунаси ва микрофлораси экологик муҳитининг бузилиши, шунингдек, тупроқнинг ирригация эрозияга учраши туфайли унум-

дор қатламнинг емирилиши каби қатор салбий оқибатларга юзага келади. Чунончи, ирригация эрозия тупроқнинг унумдорлигига қирон келтирувчи оқибатдир. Шундай экан, суғорма деҳқончиликда қўлланиладиган агротехника ва ирригация эрозияга қарши барча тадбирлар мазмунан мелиоратив бўлиши ва улар тупроқни химоя қилишга қаратилиши зарур. Тадқиқотлар шуни кўрсатадики, ўсимликларни эгатлаб суғоришда тупроқни эрозиядан химоя қилишнинг бир неча усуллари мавжуд бўлиб, улар қуйидагилардан иборат: суғориладиган ерларда сунъий қиялик яратиш, тупроқнинг сув ўтказувчанлигини яхшилаш, эгатлаб суғориш техникасини тўғри ташкил этиш, суғоришда оптимал меъёрларни қўллаш, суғоришда прогрессив усулларни қўллаш. Ҳозирги даврда тупроқ остидан суғориш, ёмғирлатиш, айниқса, томчилатиб суғориш усуллари-га кенг йўл очилмоқда, бунда ҳеч қандай тупроқни эрозияланишига йўл қолмайди. Қуйида келтирилган 1-жадвалда томчилатиб суғориш тизимларининг иқтисодий кўрсаткичлари таҳлил қилинган.

Олиб борилган монографик тадқиқотлардан кўриниб турибдики, томчилатиб суғориш технологияни жорий этиш харажатлари Квин-Гильда 12500 АҚШ долларини, SUNSTEAMда эса 14000 АҚШ долларини ташкил этмоқда. Бироқ Ўзбекистонда паст босимли томчилатиб суғориш технологиясининг жорий этиш харажатлари атиги 2500 АҚШ долларини ташкил этади, холос. Ҳар уччаласининг ҳам хизмат муддати 3 йилдан 8 йилгача бўлиб, харажатларни қоплаш муддати Ўзбекистонники учун бир йил, Исроилники 5 йилгача ва Туркия технологиясининг харажатлари 6 йилгача. Шундай экан мамлакатимизда ишлаб чиқиладиган томчилатиб суғориш технологиясини нафақат Қашқадарё вилояти бўйича, балки республикамиздаги 4,2 миллион гектар ерни суғориш учун ишлатиш мақсадга мувофиқдир.

Бугунги сув танқислиги сезилётган кунда томчилатиб суғо-

риш усулини қўллаш, экинлар ҳосилдорлигини оширишга, сувдан самарали ва оқилона фойдаланишга олиб келади.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримовнинг 2007 йил 27 апрелда қабул қилинган “2007 йилда кутилаётган сув танқислигини юмшатиш бўйича кечиктириб бўлмайдиган чора-тадбирлар тўғрисида”ги қарорининг ижросини таъминлаш бўйича Қашқадарё вилояти қишлоқ ва сув хўжалиги бошқармаси томонидан “Томчилатиб суғориш технологияси” бўйича дастур ишлаб чиқилди. Ушбу дастурга биноан вилоятнинг “Шўртангазкимё мажмуаси”га қарашли қишлоқ хўжалик тармоғи ёрдамчи хўжалигида тажриба олиб борилди. Тажриба 100 гектар ёўза майдонида ўтказилди. Эгат бўйлаб суғоришда бир комплекс гектар ерга суғориш нормаси бўйича 6000 м³/га берилган бўлса, томчилатиб суғоришда эса бир комплекс гектарга 3000 м³ сув сарфи кузатилди. Демак, тажриба натижасида 3000 м³ сувни иқтисод қилишга эришиш мумкин бўлади (2-жадвал).

Олиб борилган тадқиқотлар натижасида бир гектар ерга 1063400 сўм харажат тўғри келади. Аксарият фермер хўжаликларининг суғоришнинг илғор усулларини қўллаш учун зарур техника воситаларини сотиб олишга молиявий жиҳатдан қурблари етмаслиги табиий албатта. Шунинг учун ҳам, уларга суғоришнинг илғор технологияларини ва усулларини жорий қилиш мақсадида зарур воситаларни лизинг асосида етказиб беришни ташкил этиш зарур.

Шуни қайд қилиш керакки, томчилатиб суғориш тизими суғориш сувининг сифатига, минерал ва органик моддалар суспензияси таркибини юқори талабларда тайёрлашга, ҳамда томчилатиб суғориш тизими ва унинг асосий қисмлари бўйича хизмат қилувчи мутахассисларни юқори малакада тайёрлаш заруриятини талаб этади. Шунингдек, тизимнинг ишлаш қобилияти электр энергия мавжудлиги (электр насослар учун) ва ёнилғи (дизель насослар учун) ҳамда тизимни

2-жадвал. Сувни тежовчи технологияларнинг пахта ҳосилдорлигига таъсири

Т/р	Кўрсаткичлар	Ўлчов бирлиги	2008 йил	
			Томчилатиб суғориш Хитой технологияси	Эгат бўйлаб суғориш
1.	Суғориладиган майдон	га	100	100
2.	1 гектардан олинган ҳосил	ц/га	40,0	26
3.	Ялпи ҳосил	тонна	400,0	260
4.	Қилинган харажат	минг сўм	126528,1	106340
5.	Олинган даромад	минг сўм	228000	148200
6.	Фойда ёки зарар	минг сўм	101471,9	41860
7.	Рентабеллик даражаси	%	80,2	39,3
8.	Харажатларни қоплаш муддати	йил	4 йил 2 ой	-
9.	Хизмат муддати	йил	Ер ости ирригацион тизимлари – 50 йил. Томчилатиш ва эгилувчан шланглар – 2 йил	-
10.	Суғоришда сувни иқтисод қилиш	м³/га	300000	-
11.	1 га ерга қилинган харажат	сўм	1265281,0	1063400
12.	1 гектардан олинган даромад	сўм	2280000	1482000
13.	1 гектардан олинган фойда	сўм	1014719	418600
14.	1 га учун сарфланган материал	сўм/тн	208393,97	-
15.	1 га сарфланган электроэнергия	Квт/соат	1057	-
16.	1 га сарфланган электроэнергия	сўм	88536	-
17.	1 гектарга сарфланган сув	м³/га	3000,0	6000,0
18.	1 гектарда сувни иқтисод қилиш	сўм	193200	-

Манба: “Шўртангазкимё мажмуаси”га қарашли қишлоқ хўжалик тармоғи ёрдамчи хўжалигининг маълумотлари асосида муаллифнинг томонидан тайёрланди.

доимий назоратда, ишга яроқсиз томизғичларни тезкор алмаштириш, вегетация даврида филтёр ва қувурларни серлойқа фракциялардан профилактик ювишга, тозалашга боғлиқдир. Томчилатиб суғоришнинг юқори қиймати, бизнинг ҳисоб-китоблар бўйича ўртача 5-6 йилда қопланади.

Бугунги кунда Қашқадарё вилоятида суғориладиган ерларнинг 159766 гектари (қарийб 30 фоизи) ирригацион эрозияга учраган, унинг 88,3 фоизи – кучсиз, 10 фоизи – ўртача ва 1,7 фоизи – кучли даражада² ювилганлиги эътиборга олин-

са, яшаш манбаи бўлган тупроқни шу офатдан сақлаб қолиш чора-тадбирларини қўллаш айтиш мудао бўлади.

Зебо ШОХЎЖАЕВА,
Қарши муҳандислик-иқтисодиёт
институтини тадқиқотчиси.

¹ Р.А. Абдуллахонов. Ўзбекистонда сув хўжалиги комплекси ва унинг муаммолари., “ЎАЖБНТ” Маркази, 2002 й. – 65-б.

² Қашқадарё вилояти қишлоқ ва сув хўжалиги бошқармаси маълумотлари.

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 Издательский дом «Биржа». Подписной индекс – 1169.

Дополнительная информация по телефонам: (99871) 259-21-85, 259-22-06.

Промышленность Узбекистана в условиях финансово-экономического кризиса



В МИРОВОМ КОНТЕКСТЕ

Опыт зарубежных стран показал, что наиболее устойчивыми к нему оказались страны с диверсифицированной экономикой и ориентирующиеся на выпуск инновационных видов продукции, менее зависимые от внешнего рынка. Решающим фактором преодоления негативных последствий мирового финансово-экономического кризиса в этих странах явилась активизация процессов модернизации экономики.

Президент Республики Узбекистан И.А. Каримов в своей книге «Мировой финансово-экономический кризис, пути и меры по его преодолению в условиях Узбекистана» отметил, что «техническое обновление и диверсификация производства, широкое внедрение инновационных технологий – надежный путь преодоления кризиса и выхода Узбекистана на новые рубежи на мировом рынке».

В целях преодоления негативных последствий финансово-экономического кризиса и обеспечения устойчивых темпов экономического роста Указом Президента Республики Узбекистан от 28.11.2008г. №УП-4058 была принята Программа мер по поддержке предприятий базовых отраслей реального сектора экономики, обеспечению их стабильной работы и увеличению экспортного потенциала. Основной целью программы явилось создание сильных стратегических позиций Узбекистана за счет повышения уровня конкурентоспособности страны путем модернизации и технологического обновления экономики. Среди решающих факторов преодоления негативных последствий выделяются меры по повышению ценовой конкурентоспособности продукции отечественных производителей, кредитной и бюджетной поддержке

Промышленность является важнейшей отраслью экономики страны, играющей значительную роль в ее экономическом росте. Этот сектор определяет позиции страны на внешнем рынке и обеспечивает устойчивость ее социально-экономического развития. Учитывая высокий уровень интеграции Узбекистана с другими странами, мировой кризис, естественно, не обошел стороной республику и последствия его в какой-то мере оказали свое негативное воздействие на промышленные производства.

предприятий-экспортеров, содействию в продвижении отечественной продукции на внешние рынки, расширению программы локализации производства продукции, в том числе производства продовольственной продукции, активизации инвестиционной деятельности и ускорению технической модернизации предприятий.

В соответствии с Программой мер по поддержке предприятий базовых отраслей экономики принят ряд указов и постановлений Президента Республики Узбекистан и постановлений Кабинета Министров, в которых разработана система мер мощной государственной поддержки (см. вставку).

Основными рассматриваемыми индикаторами, характеризующими ситуацию в промышленности и уровень ее развития в этот период, являются вклад отрасли в ВВП республики, сложившиеся динамика и темпы прироста промышленной продукции, структурные сдвиги и изменение динамики экспорта важнейших экспортоориентированных видов промышленной продукции.

Оценка динамики развития промышленности Узбекистана показала, что за последние три года она отличалась стабильностью роста. Средний темп прироста промышленной продукции за этот период достиг 11,9%. При этом в целом по странам СНГ средний темп прироста в промышленности составлял 4,7%. Достигнутые темпы роста промышленного производства позволили Узбекистану занять второе место среди стран Содружества, опережая такие страны, как Россия, Беларусь, Украина, Казахстан (рисунок 1).

Своевременное принятие и реализация антикризисных мер по поддержке реального сектора экономики в самом начале кризиса способствовали сохранению в 2008 году устойчивого роста промышленного производства. Основными результатами развития промышленности стали:

- прирост валовой продукции промышленности на 12,7% против 2,0% – в среднем по странам СНГ;

ВСТАВКА

Во исполнение Программы мер по поддержке предприятий реального сектора экономики приняты следующие указы и постановления Президента Республики Узбекистан:

Указ от 2 декабря 2008г. № ПП-4059 «О создании свободной индустриально-экономической зоны в Навоийской области», которым определено развитие в регионе широкого спектра высокотехнологичных, конкурентоспособных производств за счет внедрения современного высокопроизводительного оборудования и техники, инновационных технологий;

Постановление Президента Республики Узбекистан от 26 января 2009г. № ПП-1047 «О дополнительных мерах по расширению производства продовольственных товаров и насыщению внутреннего рынка». Целью постановления является устойчивое обеспечение потребностей населения республики в продуктах питания, надежное насыщение внутреннего потребительского рынка продовольственными товарами отечественного производства, ускоренное создание, преимущественно в сельских районах, компактных перерабатывающих предприятий, оснащенных современной высокопроизводительной техникой и технологией;

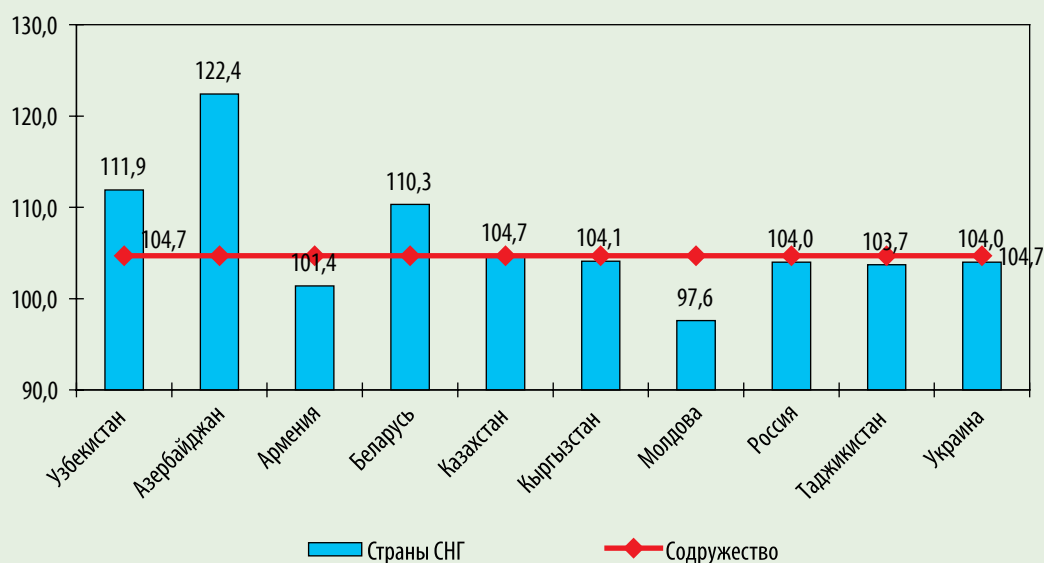
Постановление Президента Республики Узбекистан от 15 мая 2009г. № ПП-1112 «О мерах по дальнейшей поддержке и развитию предпринимательской деятельности», предусматривающее введение ряда важных дополнительных льгот и преференций для дальнейшего развития малого предпринимательства, повышения его роли в устойчивом функционировании экономики.

Принят ряд постановлений Кабинета Министров Республики Узбекистан. Так, постановлением за №26 от 29 января 2009г. «О дополнительных мерах по повышению конкурентоспособности продукции отечественных производителей» разработаны и приняты сводные параметры снижения себестоимости промышленной продукции хозяйственными объединениями и крупными промышленными предприятиями. Одновременно обращено внимание на задачи эффективного и экономного делопроизводства, внедрение международных стандартов управления качеством продукции, соблюдение технической и производственной дисциплины, изучение и анализ конъюнктуры мирового рынка.

Постановлением от 19 июня 2009г. за №173 «О дополнительных мерах по расширению внедрения на предприятиях республики систем управления качеством, соответствующих международным стандартам» предусмотрено ускорить внедрение систем управления качеством, соответствующих международным стандартам, более чем на 270 промышленных предприятиях и организациях. При этом стимулирующим фактором предприятиям, внедрившим эти системы, является предоставление им ряда льгот, прежде всего налоговых и таможенных. Реализация мер, предусмотренных в постановлении, создаст еще более благоприятные условия для повышения конкурентоспособности производимой отечественными предприятиями продукции и увеличения экспортного потенциала республики, что в конечном счете будет являться одним из весомых решений приоритетных задач антикризисной программы республики.

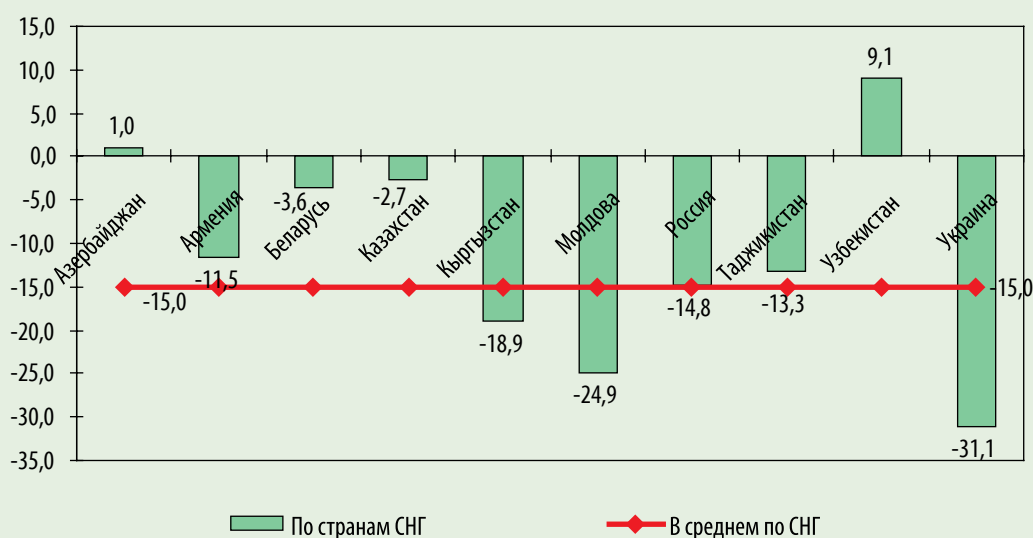
Постановлением от 27 июля 2009г. № 214 «О мерах по кардинальному расширению производства локализуемого машиностроительного оборудования и оснастки, а также машин и агрегатов для малых предприятий, мини-технологий по переработке сельскохозяйственного и минерального сырья на 2009-2012 годы» предусмотрено создание в республике производства машиностроительного оборудования, оснастки и инструментов для производства готовой продукции. Предприятия, осваивающие новые виды локализуемой продукции, в рамках данного постановления будут также пользоваться определенными льготами.

Рисунок 1. Среднегодовые темпы роста промышленного производства за период 2006-2008 гг., в процентах к предыдущему году



Источник: Расчеты Института прогнозирования и макроэкономических исследований по данным Межгосударственного статистического комитета СНГ, 2007–2009. www.cisstat.com.

Рисунок 2. Темпы роста промышленного производства по странам СНГ за I полугодие 2009 г., в процентах к соответствующему периоду 2008 г.



Источник: Межгосударственный статистический комитет СНГ, 2009. www.zakon.kz.

– темпы роста валовой добавленной стоимости составили 106,8%. Это самый высокий показатель с 2000 года;

– доля промышленности в приросте ВВП увеличилась до 17,2% против 16,3% в 2007 г.;

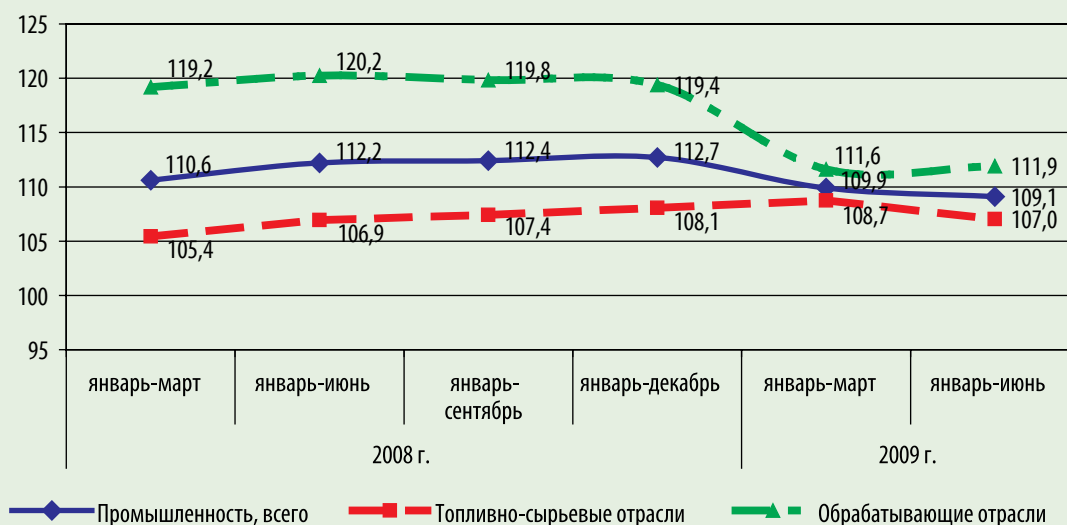
– повышение качества промышленного роста способствовало увеличению доли добавленной стоимости в объеме промышленного производства до 34,7% против 30,9% в 2005 г.;

Таблица 1. Изменение основных индикаторов развития промышленности в условиях кризиса, %

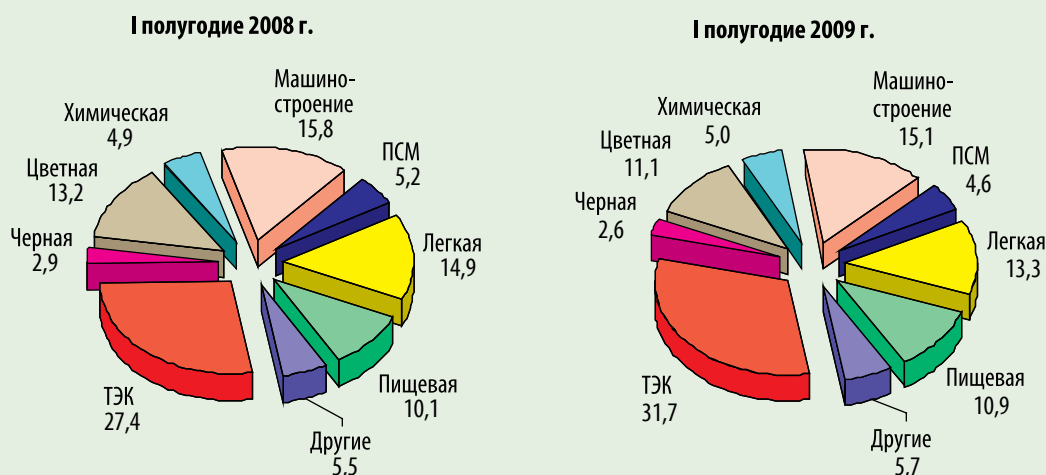
Индикаторы	08/I	08/I -II	08/I -III	08/I -IV	09/I	09/I -II
Доля промышленности в ВВП	25,9	24,3	20,4	22,3	22,9	22,9
Индекс роста промышленности	10,6	12,2	12,4	12,7	9,9	9,1

Источник: Социально-экономическое положение Республики Узбекистан за 2008г., Ташкент-2009г.; Социально-экономическое положение Республики Узбекистан за 2009г. (январь-июнь), Ташкент-2009г.

– устойчивое развитие топливной промышленности (темп роста 123,9%), машиностроения (123,5%) пищевой промышленности (128,2%);

Рисунок 3. Темпы роста промышленности, в процентах к соответствующему периоду предыдущего года

Источник: Данные Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

Рисунок 4. Отраслевые структурные сдвиги в промышленности за январь-июнь 2008-2009 гг., %

Источник: Расчеты Института прогнозирования и макроэкономических исследований по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

– прирост экспорта промышленной продукции составил 28,7%, однако это было обеспечено на 60,5% за счет прироста экспорта энергоносителей и нефтепродуктов;

– повышение доли предприятий негосударственной формы собственности до 81,3% и малого предпринимательства до 13,9% в объеме промышленного производства.

Усилившийся в I полугодии 2009 года финансово-экономический кризис негативно отразился на развитии промышленного производства практически во всех странах СНГ. В среднем по странам СНГ промышленное производство к концу

I полугодия сократилось на 15,0% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наибольший спад производства отмечен на Украине – на 31,1%, в Молдавии – на 24,9% и в Киргизии – на 18,9%. Отрицательные значения индекса роста были характерны для промышленности России, Таджикистана, Армении, Белоруссии и Казахстана.

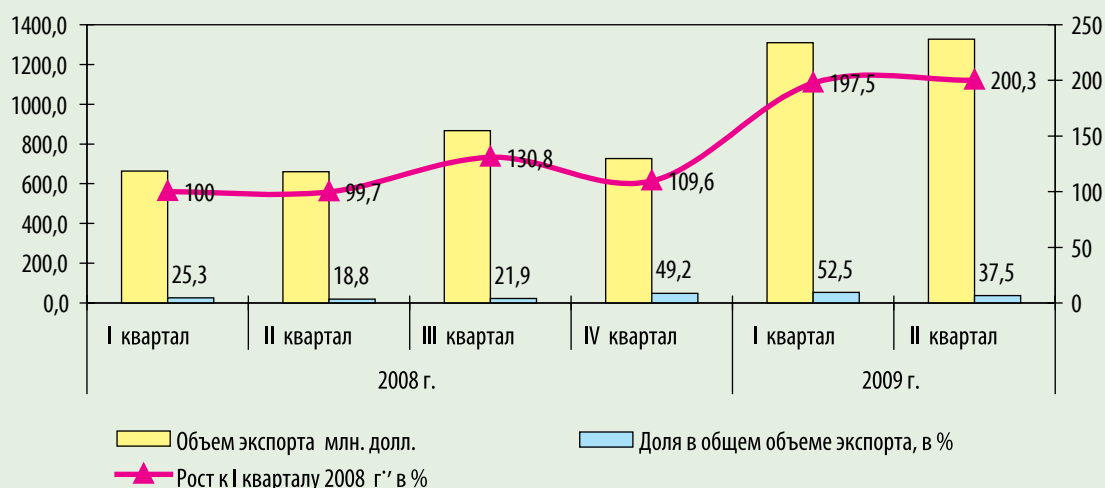
Рост промышленного производства среди стран СНГ по итогам I полугодия 2009 года зафиксирован лишь в Узбекистане – на 9,1% и Азербайджане – на 1,0% по отношению к аналогичному периоду прошлого года (рисунок 2).

Доля промышленности в ВВП, хотя в течение девяти месяцев 2008 года имела тенденцию к снижению, однако к концу года ее величина стала расти и составила 22,3%. На протяжении I полугодия 2009 года доля промышленности в ВВП повысилась на 0,6 п.п. по отношению к 2008 году и стабилизировалась на уровне 22,9%.

ОТРАСЛЕВОЙ УРОВЕНЬ

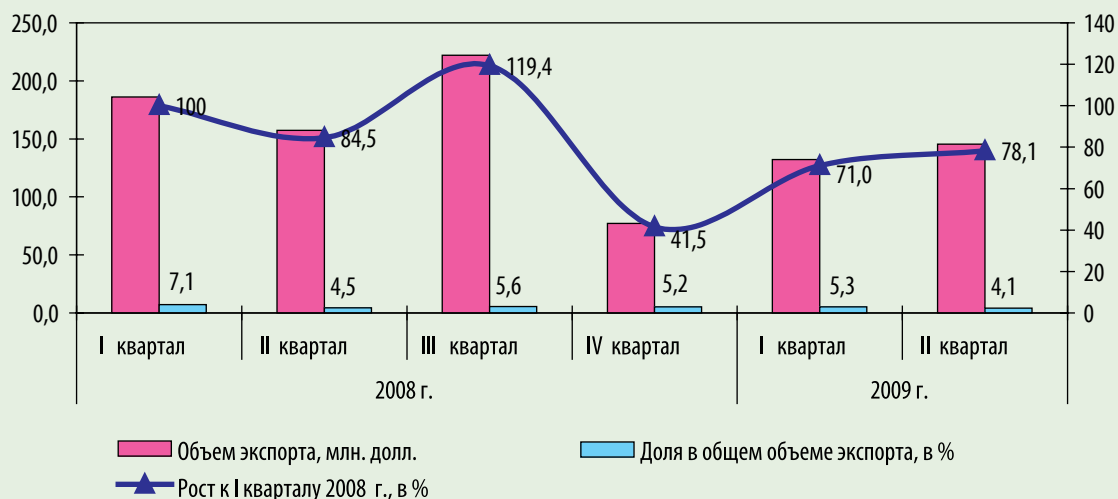
Несмотря на очевидные успехи в развитии промышленности в 2008 году, обострение финансово-

Рисунок 5. Динамика экспорта энергоносителей и нефтепродуктов



Источник: Расчеты Института прогнозирования и макроэкономических исследований по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

Рисунок 6. Динамика экспорта химической продукции



Источник: Расчеты Института прогнозирования и макроэкономических исследований по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

экономического кризиса в I полугодии 2009 года вызвало замедление темпов роста отдельных отраслей промышленности. В этом периоде отмечено замедление индекса роста обрабатывающих отраслей промышленности на 8,3 п.п. по сравнению с I полугодием 2008 года и на 7,5 п.п. по отношению к 2008 году, а также небольшое снижение топливно-сырьевых отраслей по отношению к 2008 году. Это отразилось и на индексе роста промышленности в целом в сторону его снижения соответственно на 3,1 и 3,6 п.п. относительно анализируемых периодов (рисунок 3).

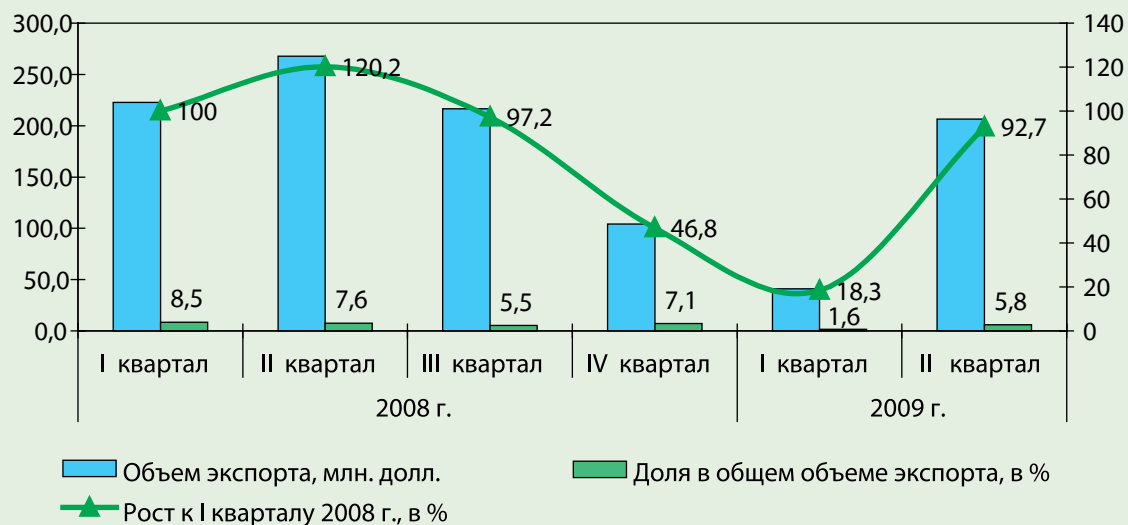
Замедление роста сопровождалось прежде всего падением спроса на отдельные виды продукции как на внешнем, так и внутреннем рынках на продукцию металлургии, машиностроения, промышленности строительных материалов и легкой промышленности, что вызвало снижение их объемов производства и использования производственных мощностей.

В I полугодии 2009 года отмечено ухудшение динамики темпов роста в машиностроении на 2,9 п.п., в легкой промышленности – на 10,4 п.п. Самое высокое значение этого показателя было в пищевой отрас-

ли – замедление более чем на 23 п.п. по отношению к I полугодию 2008 года.

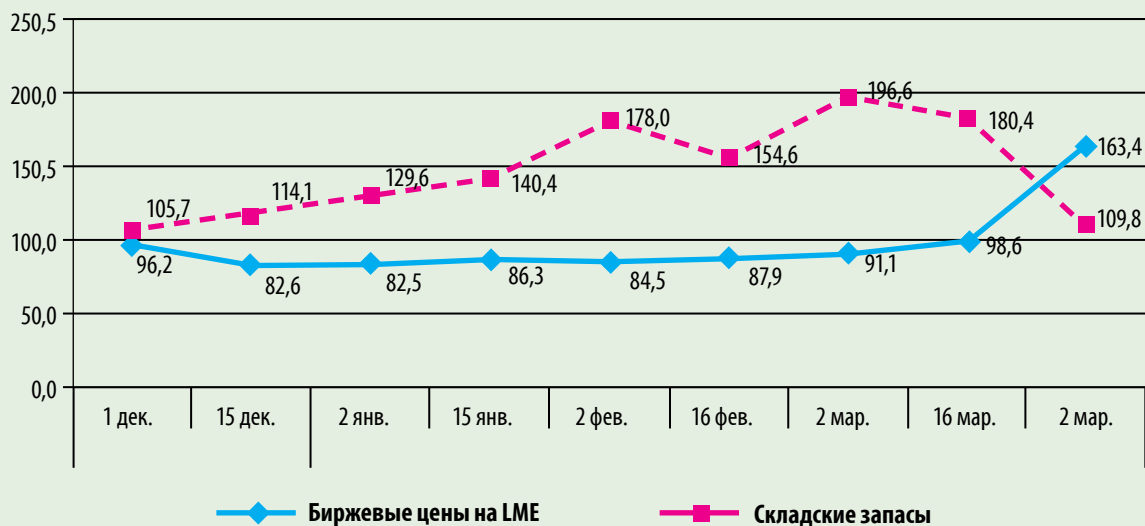
Положительная динамика темпов роста производства продукции в I полугодии текущего года сохранилась лишь в черной и цветной металлургии, химической отрасли и промышленности строительных материалов. В результате производство стали увеличилось на 9,1%, проката готового – на 7,9%, минеральных удобрений (в пересчете на 100% питательных веществ) возросло на 57,0%, цемента – более чем на 41,0% и сборных железобетонных изделий на 54,0% по сравнению с I

Рисунок 7. Динамика экспорта черных и цветных металлов



Источник: Расчеты Института прогнозирования и макроэкономических исследований по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.

Рисунок 8. Динамика цен и складские запасы меди на Лондонской бирже металлов, % к значениям на 17 ноября 2008 г.



Источник: www.metaltorg.ru.

кварталом 2008 года.

Структурные сдвиги в промышленности благодаря принятым дополнительным мерам по модернизации технической и технологической базы характеризовались более высокими темпами роста обрабатывающих отраслей промышленности, составившими в I полугодии 2009 года 111,9% против 107,0% отраслей топливно-сырьевого комплекса. Однако основную роль в структурных сдвигах в I полугодии 2009 года сыграли отрасли ТЭК, вклад продукции которых в промышленном производстве вырос

до 31,7% против 27,4%. Снизилась в структуре промышленности доля машиностроения на 0,7 п.п., промышленности строительных материалов – на 0,6 п.п., легкой – на 1,6 п.п. Это повлияло на изменение структуры промышленности и в том числе на структуру обрабатывающей промышленности. Доля продукции обрабатывающих отраслей в отраслевой структуре промышленности снизилась с 56,5% в I полугодии 2008 года до 54,6% в текущем периоде (рисунок 4).

Тенденции развития экспорта промышленной продукции в пе-

риод кризиса связаны с динамикой конъюнктуры мировых цен. В IV квартале 2008 года в результате падения цен на мировом рынке на сырьевые товары и отдельные товары машиностроения сократились объемы экспорта хлопка-волокна, химической продукции, черных и цветных металлов, автомобилей.

В IV квартале 2008 года прирост экспорта энергоносителей и нефтепродуктов составил 9,6% по отношению к I кварталу. Доля их в общем объеме экспорта увеличилась на 23,9 п.п. и составила более 49%. В I полугодии 2009 года тенденция роста со-

хранилась в результате увеличения производства газа и спроса на него из-за роста его доли в энергопотреблении. К концу полугодия доля этих продуктов в объеме экспорта снизилась до 37,5% (рисунок 5) в связи с изменением товарной структуры экспорта в сторону постепенного роста доли в объеме экспорта машин и оборудования (рисунок 10).

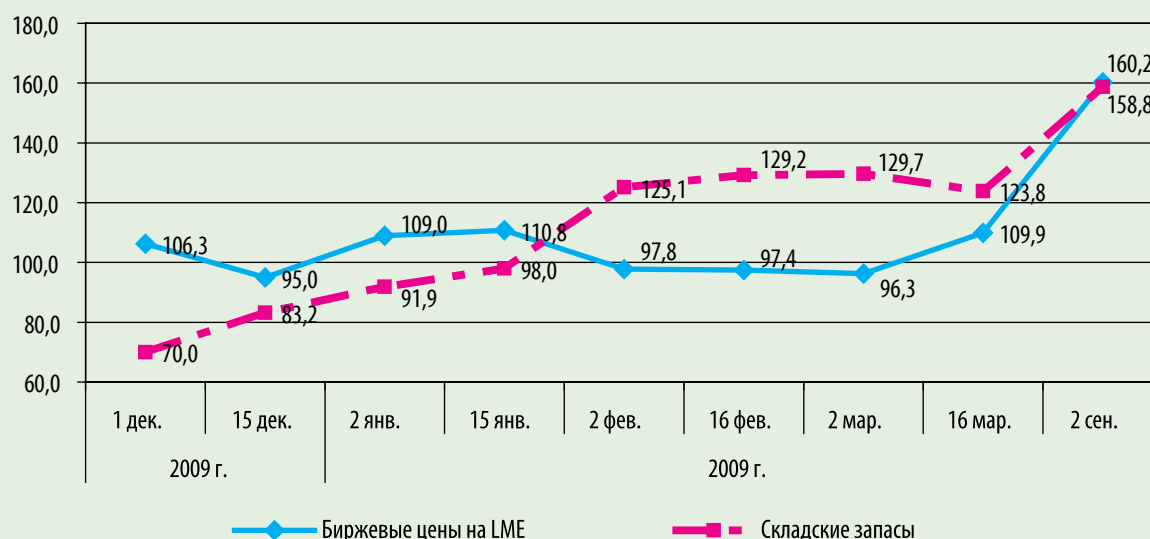
В результате снижения мировых цен на продукцию химической

промышленности в течение всего кризисного периода отмечался неустойчивый характер экспорта химической продукции, доля ее в общем объеме экспорта имела тенденцию к снижению (рисунок 6).

Тенденция снижения мировых цен на цветные металлы (в том числе на медь и цинк) ухудшила конъюнктуру внешнего рынка для этой важной экспортной позиции промышленности. Особенно она

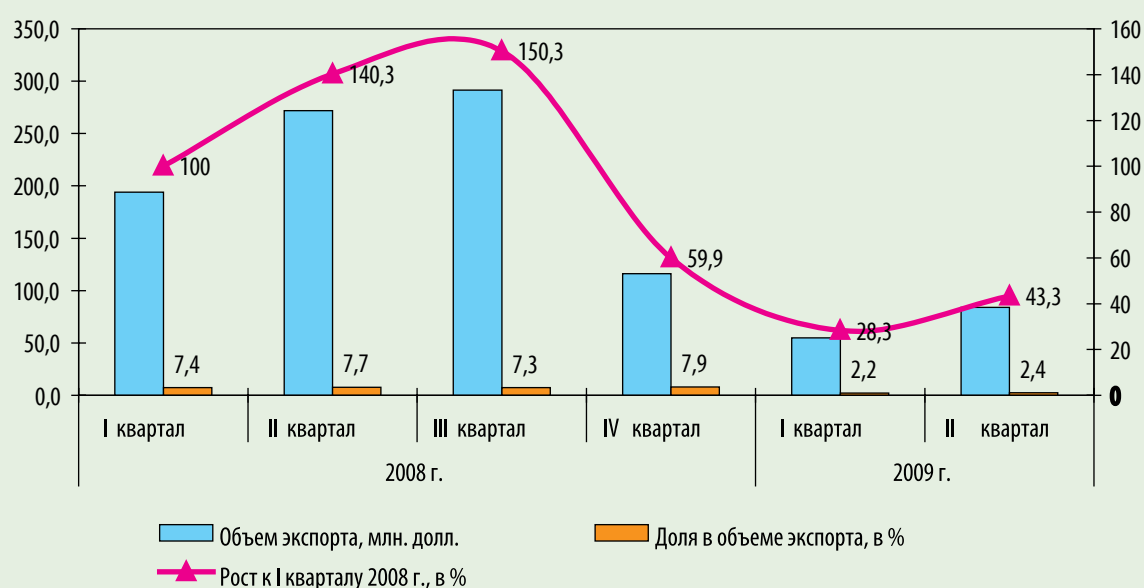
ухудшилась в I квартале 2009 года, когда снижение экспорта черных и цветных металлов составило более 81%. Но уже во II квартале на мировом рынке наметился рост цен на цветные металлы (рисунки 8, 9), что сразу же сказалось на повышении их экспорта. Однако ухудшение динамики спроса на эти металлы на внешнем рынке и увеличение их складских запасов на Лондонской бирже металлов в какой-то мере

Рисунок 9. Динамика цен и складские запасы цинка на Лондонской бирже металлов, % к значениям на 17 ноября 2008 г.



Источник: www.metaltorg.ru.

Рисунок 10. Динамика экспорта машин и оборудования



Источник: Расчеты Института прогнозирования и макроэкономических исследований по данным Государственного комитета Республики Узбекистан по статистике.



свидетельствуют о том, что падение спроса более ощутимо, чем спад производств. В результате доля их в общем объеме экспорта пока еще не превышает уровень I квартала 2008 года.

Снижение темпов роста экспорта машин и оборудования начиная с IV квартала 2008 года сопровождалось общемировой тенденцией сокращения спроса на эту продукцию на внешнем рынке и усиления конкурентной борьбы между ее основными производителями, что и отразилось на сокращении удельного веса этой позиции в товарной структуре промышленного экспорта республики.

Как показала оценка, несмотря на рост в целом по промышленности (9,1% по результатам I полугодия 2009 года), в отдельных промышленных комплексах темпы роста по отношению к I полугодию 2008 года замедлились, в том числе в топливной отрасли, машиностроении, легкой и пищевой промышленности. В значительной степени это связано с проведением реконструк-

ции предприятий этих отраслей, их модернизацией, но в то же время и с изменениями конъюнктуры мировых цен на внешнем рынке (снижение цен на главные статьи экспорта – энергоресурсы, уран, цветные и драгоценные металлы и др.).

В промышленности естественно сохраняются старые накопившиеся проблемы и возникли новые, связанные с продолжающимся кризисом. Высоким сохраняется уровень сырьевой направленности, неэффективное использование ресурсов производства (энергоёмкость промышленного производства, несмотря на устойчивую тенденцию к снижению, остается высокой – 1,06 кг.н.э./долл. при международном уровне 0,5-0,6 кг.н.э./долл., уровень материалоемкости производства превышает 50%).

В результате воздействия кризиса в I квартале 2009 года отмечено ухудшение отдельных финансовых показателей по отношению к уровню I квартала 2008 года. Замедление роста индекса физического объема добавленной стоимости

промышленной продукции, замедление динамики роста прибыли, снижение прибыли в химической и промышленности строительных материалов, убытки в легкой промышленности.

Для дальнейшего обеспечения стабильной работы базовых отраслей промышленности правительством принят комплекс важнейших мер по повышению ценовой конкурентоспособности продукции отечественных производителей за счет снижения не менее чем на 20% себестоимости продукции (используя рационализацию технологических процессов, снижение материалоемкости и энергоёмкости производства и др.).

Но все же главными приоритетами дальнейшего развития промышленности, определенными Президентом Республики Узбекистан в Антикризисной программе, являются:

- форсированная модернизация промышленных комплексов, предприятий и производств;
- диверсификация структуры промышленного производства и переход на инновационную модель развития;
- повышение инновационной активности отраслей и формирование новых высокотехнологичных наукоемких производств;
- повышение эффективности отраслей промышленности, особенно перерабатывающих производств, работающих на базе местного природного сырья;
- формирование крупных интегрированных производственных кластеров.

Развитие промышленности страны в этом направлении позволит противостоять угрозам текущего финансово-экономического кризиса.

Валентина БАТУРИНА,
кандидат экономических наук,
главный научный сотрудник
Института прогнозирования и
макроэкономических
исследований;
Ольга АРХИПОВА,
ведущий научный сотрудник.

Микрофинансовый сектор стран Центральной Азии

Сектор микрофинансирования Центральной Азии являет собой пример одного из наиболее быстро развивающегося во всем мире. Уровень доходов населения, соответствующий переходному периоду, и недостаточный охват населения традиционными финансовыми услугами ввиду того, что большая часть банковских ресурсов была направлена на структурную перестройку в Центральной Азии, создали условия для развития микрофинансового сектора.

Для дальнейшего устойчивого развития микрофинансового сектора и более полного выполнения им своих функций как инструмента социально-экономического развития и повышения благосостояния населения необходима информационная база, отражающая характеристики функционирования сектора. При этом, во-первых, эта информация не должна ограничиваться только финансовыми показателями, но и включать индикаторы эффективности и другие показатели, характеризующие социальную функцию микрофинансовых организаций. Во-вторых, учитывая, что микрофинансовый сектор должен стать устойчивым, а не осуществлять свою деятельность как единовременную помощь, эта информация должна быть скорректирована на сумму субсидий, грантов, стандартизацией величины резерва на потери по займам, инфляции и т.д. Вся эта информация создаст основу для качественного анализа деятельно-

сти микрофинансовых организаций, проведения межстрановых сравнений и принятия более обоснованных решений на всех уровнях.

Сбором информации с учетом вышеописанных корректировок занимается Microfinance Information Exchange (MIX), недавно опубликовавший доклад по сравнительному анализу микрофинансовых организаций Центральной Азии. В данном докладе приводится самый подробный на настоящий момент анализ микрофинансовых показателей организаций Центральной Азии на основе широкой выборки 60 МФО по данным за 2005–2007 гг.

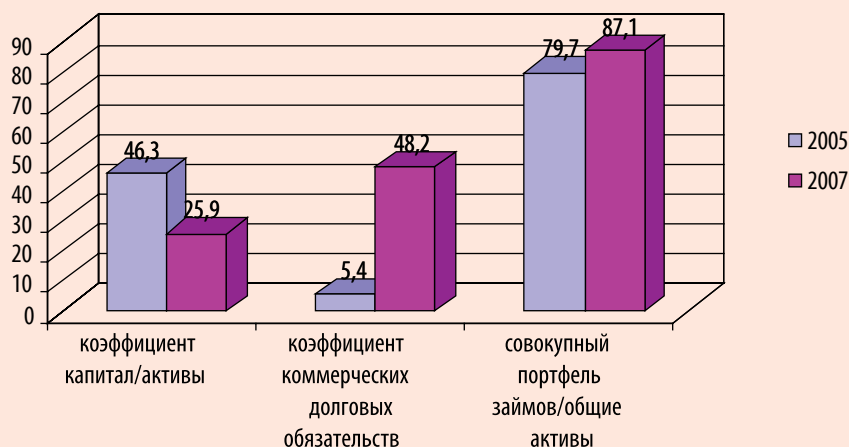
Количество МФО. Микрофинансовые организации относятся к одним из самых молодых в мире – из 1100 МФО более половины функционируют менее 5 лет (средний возраст – 4 года). Портфель займов МФО также из числа наименьших в регионе Европы и СНГ. Крупнейшие МФО в основном были созданы в ранний период с участием доноров.

Либерализация микрофинансового законодательства привела к созданию множества МФО, особенно в Казахстане и Кыргызстане (в этих двух странах 1000 МФО из 1100 в Центральной Азии). Наиболее раннее развитие МФО получили в Кыргызстане, и там находятся самые крупные МФО региона (КСФК, ФИНКА). В Узбекистане количество МФО невелико, но в основном это крупные организации с высокой эффективностью. Небольшое количество МФО в Узбекистане частично является следствием законодательной неопределенности и ограниченности по получению иностранной помощи. Но в последнее время был принят ряд законодательных актов, в том числе по предоставлению налоговых льгот МФО и получателям доходов от размещения средств в МФО, которые призваны развить микрофинансовый сектор.

Структура финансирования. В течение 2005–2007 гг. произошли изменения в структуре финансирования МФО Центральной Азии (см. график 1).

Как видно из графика 1, снизился коэффициент капитал/активы, что было связано с динамичным ростом активов, в первую очередь кредитного портфеля. Активы росли главным образом за счет повышения доли коммерческих долговых обязательств. За 2 года коэффициент доли коммерческих долговых обязательств повысился с 5,4% до 48,2%. Данная тенденция объясняется ростом числа и соответственно доли в рынке микрофинансирования коммерческих организаций. В течение 2005–2007 гг. также происходил рост отношения совокупный портфель займов/общие активы, что показывает рост «производительных» активов в отличие от активов, отражающих имущество МФО. Данный рост произошел вследствие повышения доли кредитных союзов, которые выдают более крупные займы и соответ-

График 1. Структура финансирования, %



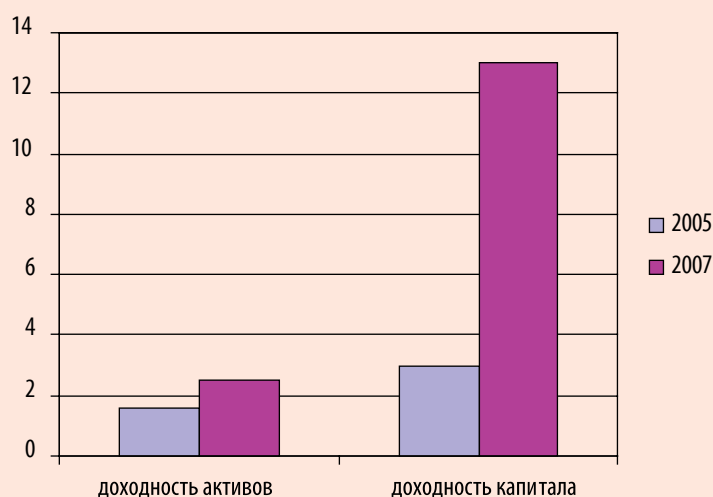
ственно имеют экономию от масштабов деятельности.

Глубина охвата. Хотя микрофинансовые организации Центральной Азии моложе и меньше по размеру, чем МФО других стран региона Европы и СНГ, им удалось достичь широкого охвата клиентов. Средний размер займа в сравнении с ВВП на душу населения с 2005 г. остается почти на одном уровне. Но размер займа в данный период возрос с 343 долл. США до 755 долл. США.

В меньшей степени уделяют внимание глубине охвата многие мелкие организации. У организаций с числом заемщиков менее 1000 почти втрое больше размеры займов и относительные показатели охвата также находятся в высокодоходных сегментах. Поскольку многие крупные организации были основаны в рамках инициатив по развитию, возможно, стремление к глубине охвата тесно связано с миссией этих организаций. Кроме того, большей глубины охвата достигают НПО и организации, использующие технологию групповых займов. Тем не менее мелкие организации нередко работают в сельской местности или за пределами больших городов, т.е. там, где финансовые услуги менее доступны. Аналогично этому у кредитных союзов в данной выборке займы довольно крупные и почти выходят за пределы того, что обычно считают микрофинансированием, но при этом многие из них ведут свою деятельность за пределами крупных городов. Из приводимых нами сравнительных показателей практически исключены кредитные продукты, предоставляемые в рамках программ ЕБРР по кредитованию малого и микробизнеса, но исходя из средних размеров займа становится очевидно, что они обслуживают более высокодоходные сегменты рынка, чем какие-либо из рассматриваемых микрофинансовых организаций.

На данный момент для микрофинансирования Центральной Азии характерно наличие нескольких крупных микрофинансовых институтов и множества мелких органи-

График 2. Общие финансовые показатели



заций. При этом стремление расширить масштабы деятельности и получить доступ к финансированию привело к зарождению инициатив по консолидации. Целый ряд МФО на практике изучают возможности слияния, создания оптовых кредиторов, таких как АО «Казмикрокредитинвест», или оказания услуг по охвату клиентов мелкими организациями для более крупных. Пока не ясно, будут ли укрупненные консолидированные институты обслуживать иной сегмент клиентуры, чем сейчас.

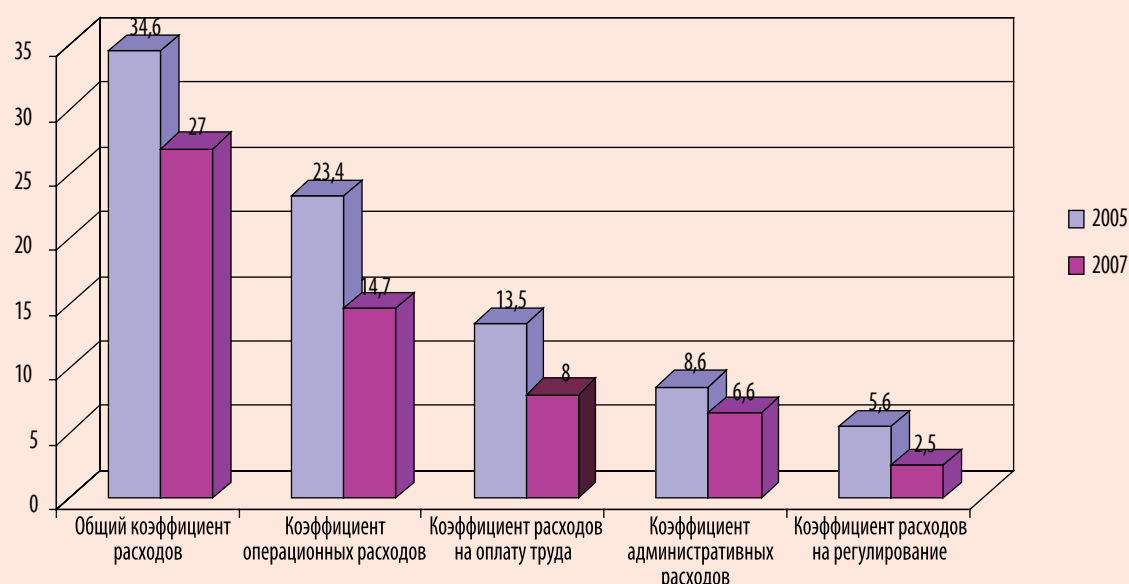
Прибыльность и самоокупаемость. По данным MIX с учетом поправок, МФО с положительной доходностью составляют больше половины. Самый высокий уровень самоокупаемости – у организаций, существующих уже давно и завоевавших устойчивое положение на рынке, у которых со временем стабилизировались административные и операционные процессы и достигается постоянно высокая операционная эффективность. Более широкая выборка данных без учета поправок указывает на то, что более 80% этих организаций ежегодно приносят прибыль. Однако за этим скрываются существенные различия (такие различия можно наблюдать при внесении поправок), поскольку в регионе нередко главным источником финансирования является доступ к субсидированным кредитам или собственный ка-

питал, а формирование резерва на возможные потери не стандартизовано или вообще не производится.

Но быстрый рост – не единственный путь к повышению устойчивости: высокий уровень самоокупаемости сохраняют и мелкие организации. При этом крупные микрофинансовые институты выигрывают в плане доходов и расходов за счет эффекта масштаба. Что касается мелких организаций, то здесь наблюдается обратная закономерность – по мере увеличения масштаба они часто сталкиваются со снижением уровня самоокупаемости. Отчасти причиной является то, что многие недавно образованные небольшие организации не получают поддержки международных сетей или стартовых вливаний донорских средств и потому менее готовы к дополнительным расходам, неизбежно сопутствующим росту. Организации, изначально получившие донорскую поддержку на организацию систем, приобретение оборудования, оплату персонала и создание базовой инфраструктуры, были в большей степени готовы к расширению масштабов своей деятельности.

Доходность капитала возросла благодаря повышению привлекаемых на коммерческой основе средств и напрямую связана с коэфффициентом капитал/активы. Доходность активов тоже динамично повышается. При этом необходимо

График 3. Общие финансовые показатели в 2007 г., %



отметить, что среди стран самая высокая доходность активов и доходность капитала у МФО Узбекистана, что в основном объясняется еще недостаточной конкуренцией среди МФО. Несмотря на достаточно быстрый рост, количество МФО самое небольшое, хотя население Узбекистана самое большое в регионе.

В рассматриваемый период происходило снижение расходов, но общий уровень расходов довольно высок (хотя снизился с 34,6% до 27% от объема активов по региону), что характерно для мелких и молодых организаций всего мира. Большую часть институциональных расходов составляет оплата труда, которая высока и в относительном выражении, что указывает на высокую стоимость квалифицированных кадров МФО в Центральной Азии.

Производительность и эффективность МФО среди самых низких в мире – причем они ниже у мелких и молодых организаций региона. Частично это объясняется неразвитостью инфраструктуры, низкой плотностью населения и слабостью финансового сектора. Уровень производительности мелких организаций очень низок – у организаций с числом заемщиков до 1000 на одного сотрудника приходится лишь 68 заемщиков. Хотя между странами наблюдается значительный разброс.

Несмотря на низкие доходы в

Центральноазиатском регионе, издержки на одного заемщика выше, чем в сравнимых регионах мира – например, в Африке или Южной Азии. Высокие издержки, опять же, усугубляют неразвита инфраструктура и относительная молодость сектора. Самые высокие расходы на выдачу одного займа – у организаций, выдающих индивидуальные, а не групповые займы, в том числе у банков и кредитных союзов.

Риск и ликвидность. Риск портфеля – один из самых низких в мире; ниже только в арабских государствах и составил 0,1%. Низкий уровень просрочек вообще характерен для Восточной Европы и Центральной Азии, где местные организации работают над формированием культуры погашения займов. В последние несколько лет наблюдается некоторое увеличение уровня просрочек, хотя в большинстве случаев они по-прежнему не выходят за рамки глобальных норм.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В Центральной Азии существует много барьеров, мешающих оказывать финансовые услуги малообеспеченному населению: это трудные условия деятельности, изолированность, отсутствие в некоторых случаях четкого законодательства и

слабая инфраструктура для предоставления финансовых услуг. Тем не менее организациям Центральной Азии удалось за последние несколько лет быстро вырасти, причем целый ряд новых организаций начинают свою деятельность на еще менее охваченных рынках. Многие уже достигли самоокупаемости, и есть вероятность, что наблюдаемый сегодня широкий разброс результатов со временем стабилизируется по мере того, как организации будут расти, сокращать свои издержки, и повысится конкуренция между ними.

На примере Центральной Азии становятся более понятными некоторые из важнейших вопросов микрофинансирования, актуальных для всего мира – например, развитие микрофинансового сектора с течением времени, соотношение между масштабами деятельности и самоокупаемостью, а также влияние законодательной среды на микрофинансовые институты и инвестиции в сектор. Есть надежда, что микрофинансирование будет играть важную роль в общих усилиях, направленных на расширение доступа к финансовым услугам в сельских районах Центральной Азии.

Дилдора ТАДЖИБАЕВА,
кандидат экономических наук.

Стратегический потенциал промышленных кластеров Узбекистана: методические подходы и оценка



Реализация антикризисных мер по поддержке отраслей реального сектора позволила в целом обеспечить положительную тенденцию функционирования промышленности страны. В то же время важнейшими проблемами крупных предприятий-лидеров остаются вопросы поставки сырья и материалов, сбыта продукции, внедрения инноваций, подготовки кадров, решение которых во многом определяет уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Решение поставленных задач в рамках выделенного круга проблем видится в целенаправленной деятельности по управлению конкурентоспособностью крупными предприятиями страны, базирующейся на научно обоснованных управленческих решениях. Это, в свою очередь, порождает ряд проблем, связанных с отсутствием до настоящего времени единых подходов к определению понятия и оценке стратегического потенциала кластеров.

В связи с чем необходимым представляется:

- конкретизация понятия «кластер»;
- выбор и апробация методики по оценке стратегического потенциала промышленных кластеров;
- определение на основе по-

лученных результатов стратегического потенциала кластеров как фактора роста и повышения конкурентоспособности промышленного производства.

КРИТЕРИИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА

Промышленные кластеры образуют группы географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в производственной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Поэтому именно кластеризация производства создает критическую массу, необходимую для конкурентного успеха в отраслях промышленности.

Следовательно, наличие или выявление потенциально возможных конкурентоспособных промышленных кластеров на определенной территории и эффективное управление ими будут являться ключевыми направлениями обеспечения конкурентоспособности промышленного производства как на уровне региона, так и страны в целом.

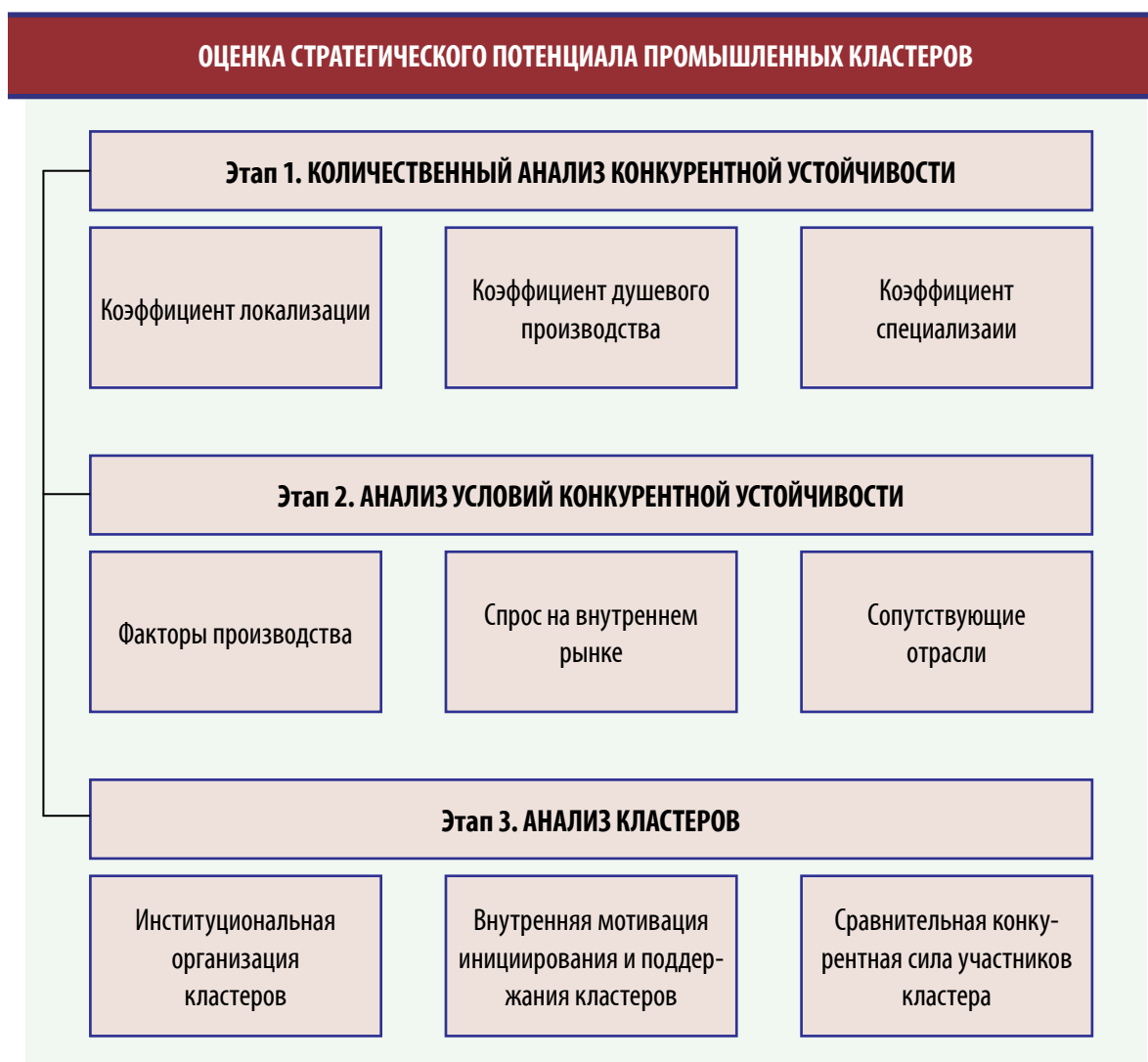
В связи с этим проведена оценка стратегического потенциала промышленных кластеров, опирающаяся на современные методические подходы¹.

Согласно методике на первом этапе проводится количественный анализ конкурентной устойчивости, то есть определяются рыночные позиции отраслей промышленности в регионе (рисунок). Анализ базируется на статистических показателях, отражающих конкурентную устойчивость отрасли в регионе и потенциал кластеризации, таких как:

- коэффициент локализации, который определяется отношением удельного веса данной отрасли в структуре производства региона к удельному весу той же отрасли в стране;
- коэффициент душевого производства, рассчитываемый как отношение удельного веса отрасли региона в соответствующей структуре отрасли страны к удельному весу населения региона в населении страны;
- коэффициент специализации региона на данной отрасли, определяемый отношением удельного веса региона в стране по данной отрасли к удельному весу региона в ВВП страны.

Если значение указанных коэффициентов больше или равно единице, это свидетельствует о наличии достаточно сильных позиций создания кластера в анализируемой отрасли, если меньше, то необходимо определить достаточно сильные

Рисунок. Алгоритм оценки стратегического потенциала промышленных кластеров



аргументы на последующих стадиях этого анализа, что в конечном итоге определило бы целесообразность и перспективность создания кластера.

Второй этап – качественный анализ наличия и состава ресурсной базы, необходимой для обеспечения конкурентоспособности предприятий региона в определенных областях – направлен на определение условий конкурентной устойчивости отраслей. Его результаты формируются на основе оценки комплекса условий (факторы производства, спрос на внутреннем рынке и наличие конкурентоспособных отраслей-поставщиков или других сопутствующих отраслей в данном регионе), которые составляют основу конкурентной устойчивости

отраслей региона (таблица 1).

Полученные оценки позволяют сформировать некоторое количество отраслей, которые в результате укрупненной группировки объединяются в три блока:

1) отрасли с высоким потенциалом существования кластера, нуждающиеся в информационной поддержке и минимальном управляющем воздействии;

2) отрасли, в которых возможно создание кластеров при целенаправленных длительных управляющих воздействиях;

3) отрасли, в которых создание кластеров требует значительных издержек, не сопоставимых с ожидаемым эффектом.

Проведение следующего этапа анализа целесообразно для первых

двух групп отраслей.

Анализ кластеров – третий этап, результатом которого является определение характера управляющих воздействий на конкурентоспособность промышленного производства в регионе, – может проводиться в различных направлениях: институциональная организация кластеров, внутренняя мотивация инициирования и поддержания кластеров, определение конкурентоспособности участников кластера, оценка стратегического потенциала кластеров (таблица 2).

В качестве критериев оценки показателей могут выступать:

высокий темп отраслевого роста (+) – темп роста отраслей, в которых заняты центральные предприятия кластера, превышает темп роста

Таблица 1. Условия конкурентоспособности промышленного производства в регионе

Условие	Качественная оценка	Количественная оценка
Факторы производства; природные ресурсы; материальные ресурсы; трудовые ресурсы; инфраструктура	Доступны / недоступны	Относительные показатели структуры ресурсной базы; коэффициенты обеспеченности отрасли ресурсами
Спрос на внутреннем рынке	Уровень требовательности покупателей к ассортименту, новизне, качеству: высокий /средний /низкий	Доли продукции в отрасли, реализуемой в пределах региона, республики, в ближнем и дальнем зарубежье, их динамика; коэффициент межрегиональной товарности; доля аналогичной продукции производителей других регионов, реализуемой в исследуемом регионе, в том числе импортной
«заинтересованный / безразличный»		
Конкурентоспособные отрасли-поставщики / сопутствующие отрасли	Наличие и степень: активности профессиональных некоммерческих организаций в данной отрасли (ассоциаций, союзов); активности научно-исследовательских организаций, связанных с данной отраслью; активности некоммерческих организаций, содействующих данной отрасли; содействия организации СМИ данной отрасли наличие и уровень учреждений профессионального образования, связанных с данной отраслью; заинтересованность и степень содействия государственных учреждений предприятиям данной отрасли	Доли поставщиков отрасли, расположенных в пределах региона; доли поставщиков в отрасли, расположенных в пределах республики, в ближнем и дальнем зарубежье, их динамика;
«присутствуют / отсутствуют»		

экономики в целом на 5 и более п.п.;

высокий темп кластерного роста (+) – темп роста доли исследуемых предприятий выше темпа роста отрасли в целом на 5 и более п.п. (кластерный рост);

высокая доля в ВРП (+) – доля продукции отраслевого кластера в валовом региональном продукте превышает 5%.

Результаты анализа по данным направлениям позволяют выявить несколько типов кластеров и определить степень их стратегической важности для региона, в связи с чем выбирается комплекс управляющих воздействий с целью поддержки, инициирования или реструктуризации кластеров, представленный в таблице 3.

Полученные с помощью данной методики результаты позволяют принять обоснованные решения по управлению конкурентоспособностью региона.

На первом этапе исследований с использованием вышеописанной

методики была осуществлена количественная оценка потенциала¹ кластеризации в отраслях промышленности. По результатам этой оценки был определен перечень отраслей промышленности, в которых возможно создание промышленных кластеров.

Далее была осуществлена качественная оценка условий, необходимых для формирования кластеров (наличие и доступность ресурсов – природных, трудовых, инфраструктурных, материальных).

В части обеспеченности трудовыми ресурсами следует сказать, что высокий потенциал трудовых ресурсов имеется во всех регионах страны. Однако сдерживающими факторами здесь являются недостаточный уровень профессиональной подготовки рабочих кадров для отраслей промышленности, а также незначительная степень содействия научно-исследовательских организаций предприятиям промышленности во внедрении инноваций и научных разработок.

Давая оценку производственной инфраструктуре (транспорт, связь, инженерные коммуникации и сети) предприятий отраслей промышленности, следует отметить, что в целом ее состояние требует совершенствования. Необходимо создание производственной инфраструктуры, соответствующей современным требованиям и стандартам.

Так, транспортная сеть по территории страны размещена крайне неравномерно, особенно это относится к автомобильным дорогам. Формирование единого внутреннего замкнутого и внешне интегрированного транспортного пространства, обеспечивающего потребности всей территории страны, находится на начальной стадии. Настоятельная необходимость создания единой инженерно-коммуникационной сети по всей территории страны имеет место и в части водоснабжения, теплоснабжения, газоснабжения и электро-снабжения. Не получили еще ши-

Таблица 2. Направления кластерного анализа

Направление	Признаки / основания кластеризации
Институциональная организация кластеров	структурированность (наличие организации); устойчивость (постоянный состав); наблюдаемость (для государственной и муниципальной статистики).
Внутренняя мотивация инициирования и поддержания кластеров	производство однородной продукции; однородность основных покупателей – крупных государственных или полугосударственных структур; обеспечение мобильности труда и капитала внутри кластера; другие мотивы.
Определение конкурентной силы участников кластера	конкурентная сила участников кластера примерно одинакова; конкурентная сила центральных участников значительно превосходит конкурентную силу остальных; конкурентная сила периферийных участников намного превосходит конкурентную силу центральных.
Оценка стратегического потенциала кластеров	темп роста продукции отраслей, в которых заняты центральные предприятия кластера в сравнении с темпом роста экономики в целом (отраслевой рост); темп роста продукции кластера в сравнении с темпом роста отрасли в целом (кластерный рост); доля продукции отраслевого кластера в валовом региональном продукте.

Таблица 3. Стратегический анализ кластеров

Характеристика типа кластера	Стратегическая важность для региона	Управляющие воздействия
1. Высокий темп отраслевого роста в сочетании с высоким темпом кластерного роста и высокой долей в ВРП (++++)	критическая важность для региона	активная поддержка
2. Низкий темп отраслевого роста в сочетании с высоким темпом кластерного роста и высокой долей в ВРП (-++)	критическая важность для региона	активная поддержка
3. Высокий темп отраслевого роста в сочетании с низким темпом кластерного роста и высокой долей в ВРП (+--)	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
4. Низкий темп отраслевого роста в сочетании с низким темпом кластерного роста и высокой долей в ВРП (--+)	проблемная важность для региона	реструктуризация кластера с целью повышения потенциала его роста
5. Высокий темп отраслевого роста в сочетании с высоким темпом кластерного роста и низкой долей в ВРП (++-)	средняя важность для региона	не мешать
6. Высокий темп отраслевого роста в сочетании с низким темпом кластерного роста и низкой долей в ВРП (+--)	средняя важность для региона	не мешать
7. Низкий темп отраслевого роста в сочетании с высоким темпом кластерного роста и низкой долей в ВРП (-+-)	средняя важность для региона	не мешать
8. Низкий темп отраслевого роста в сочетании с низким темпом кластерного роста и низкой долей в ВРП (---)	относительная незначительность для региона	реструктуризация предприятий с целью высвобождения ресурсов

рокого применения в нашей стране новые формы информационной инфраструктуры – геоинформационные системы (ГИС), распространенные в практике развитых стран. Создание единой инфраструктур-

ной сети будет играть важную роль в ускорении процессов кластеризации отраслей промышленности в регионах страны.

На основе количественной оценки показателей и качественной

оценки условий, необходимых для создания кластеров, осуществлена группировка отраслей промышленности, которые условно объединены в три группы.

В первую группу включены отрасли с высоким потенциалом возможностей для функционирования промышленного кластера: топливная промышленность, черная и цветная металлургия, химическая промышленность, машиностроение и промышленность строительных материалов (таблица 4).

Топливная промышленность располагает возможностями для создания отраслевых и межотраслевых кластеров в трех регионах страны – Кашкадарьинской, Бухарской и Ферганской областях. Основные запасы сырья для развития отрасли расположены на территории Кашкадарьинской, Бухарской областей и Республики Каракалпакстан³; здесь сосредоточено 98,5% ресурсов газа и около 70% нефти, разведанных в республике. Создание кластеров топливной промышленности в Республике Каракалпакстан возможно в долгосрочной перспективе.

В настоящее время в черной металлургии имеются возможности создания отраслевого кластера по выпуску металлургической продукции повышенной степени готовности в Ташкентской области. Сырьевой базой являются лом и отходы черных металлов. В среднесрочной перспективе возможно создание межотраслевых кластеров (по производству металлургических окатышей) – сырьевой базой для их развития могут служить отходы Алмалыкского горно-металлургического комбината и железорудное месторождение Сюрената в Ташкентской области, которое имеет достаточное количество промышленных запасов железных руд. В долгосрочной перспективе возможно создание кластера по производству легированных сталей на базе переработки титаномагнетитовых руд месторождения Тебинбулак в Республике Каракалпакстан, прогнозные ресурсы которого оцениваются более одного

Таблица 4. Отрасли с высоким потенциалом существования промышленного кластера (нуждающиеся в информационной поддержке и минимальном управляющем воздействии)

Наименование отраслей, областей	Коэффициент душевого производства	Коэффициент локализации	Коэффициент специализации	Интегральный коэффициент	Стратегическая важность для региона	Управляющие воздействия
Топливная промышленность						
Бухарская	1,0	2,3	1,6	1,6	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Кашкадарьинская	4,2	3,0	4,9	4,0	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Ферганская	2,2	2,7	3,2	2,7	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Цветная металлургия						
Навоийская	17,7	3,8	9,0	10,1	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Ташкентская	4,1	2,2	3,9	3,4	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Черная металлургия						
Ташкентская	9,3	5,1	8,8	7,7	критическая важность для страны	активная поддержка, инициирование кластеров
Химическая промышленность						
Навоийская	9,2	2,0	4,7	5,3	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Ташкентская	3,2	1,7	3,0	2,6	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Ферганская	1,4	1,7	2,0	1,7	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
г.Ташкент	2,0	1,5	1,2	1,6	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Машиностроение						
Андижанская	7,3	5,6	9,8	7,6	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
г.Ташкент	3,0	2,2	1,8	2,4	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
ПСМ						
Навоийская	8,1	1,7	4,1	4,6	относительная незначимость для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Ташкентская	3,3	1,8	3,2	2,8	относительная незначимость для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Ферганская	1,5	1,8	2,1	1,8	относительная незначимость для региона	активная поддержка, инициирование кластеров

млрд. тонн.

В цветной металлургии имеются возможности создания отраслевых и межотраслевых⁴ кластеров в Навоийской и Ташкентской областях. Основные запасы сырья для развития отрасли и предлагаемых кластеров также расположены на

территории указанных регионов. Взаимодействие с малым бизнесом обеспечит выпуск продукции повышенной степени готовности.

Химическая промышленность располагает возможностями создания отраслевых и межотраслевых кластеров в Навоийской, Ташкент-

ской, Ферганской областях и г. Ташкенте. Производственная зависимость химических предприятий от предприятий топливной промышленности и цветной металлургии как производителей сырья обуславливает необходимость их близкого географического расположения, что является одной из предпосылок формирования именно межотраслевых кластеров. Сырьевой базой для функционирования и развития кластеров в Ташкентской и Навоийской областях служат продукты переработки цветной металлургии – серная кислота для производства азотных удобрений, а также уникальное по запасам и ресурсам Джерой-Сардаринское месторождение фосфоритов в Центральных Кызылкумах для производства фосфорных удобрений; в Ферганской области – природный газ и продукты нефтепереработки – для производства пластических масс и синтетических смол и продукции их переработки, искусственных кож, меха и многих других видов продукции; в г. Ташкенте – продукция химических предприятий для производства товаров бытовой химии.

В долгосрочной перспективе высоким ресурсным потенциалом для создания кластеров по производству хлор- и содопродуктов, соляной кислоты, хлорсодержащих ядохимикатов и другой продукции на основе поваренной соли располагают Республика Каракалпакстан, сырьевой базой которых являются запасы солей месторождения Барсакелмес, а также Кашкадарьинская область, кластеры которой могут быть созданы на базе месторождения калийных солей Тюбегатан и объединят крупное предприятие по производству калийных удобрений с предприятиями малого бизнеса по выпуску дополнительной продукции на основе калийных солей по производству едкого калия, поташа, калиевой селитры, бертолетовой соли, квасцов, цианистого, бромистого и йодистого калия.

Машиностроительная промышленность сосредоточена в основном в Андижанской⁵ и Ташкентской областях. Здесь возможно создание

Таблица 5. Отрасли, в которых возможно создание кластеров при целенаправленных длительных управляющих воздействиях

Наименование областей, отраслей	Коэффициент душевого производства	Коэффициент локализации	Коэффициент специализации	Интегральный коэффициент	Стратегическая важность для региона	Управляющие воздействия
Легкая						
Андижанская	1,7	1,3	2,3	1,8	относительная незначимость для региона	активная поддержка
Бухарская	1,7	3,8	2,6	2,7	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Наманганская	3,4	14,4	7,2	8,4	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Сурхандарьинская	3,2	13,8	5,4	7,5	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Ташкентская	3,4	1,9	3,3	2,9	относительная незначимость для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Ферганская	4,3	5,3	6,2	5,2	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
г.Ташкент	2,2	1,7	1,4	1,8	относительная незначимость для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Хлопкоочистительная						
Бухарская	1,1	2,5	1,7	1,8	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Джизакская	1,3	1,2	1,7	1,4	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Кашкадарьинская	1,4	1,0	1,7	1,4	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Сурхандарьинская	1,1	4,6	1,8	2,5	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Сырдарьинская	2,5	2,4	3,5	2,8	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Хорезмская	1,3	4,2	2,0	2,5	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Пищевая промышленность						
Джизакская	1,1	1,1	1,5	1,2	относительная незначимость для региона	активная поддержка
Самаркандская	1,5	4,7	2,5	2,9	критическая важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
Сырдарьинская	1,1	1,1	1,6	1,3	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров
г.Ташкент	3,8	2,9	2,3	3,0	средняя важность для региона	активная поддержка, инициирование кластеров

кластеров, объединяющих крупные предприятия с предприятиями малого бизнеса по производству автомобилей и комплектующих для них, измерительных, режущих, слесарных и контрольных инструментов⁶ и инструментов для сборки и разборки всех видов машин и механизмов,

а также по производству калибров по контролю резьбы и классных отверстий, макетов изделий.

Сырьевая база для развития промышленности строительных материалов имеется во всех регионах республики, но наилучшими условиями для создания кластеров

располагают Навоийская, Ташкентская и Ферганская области. Предлагается специализация кластеров на выпуск новых современных видов строительной продукции совместно с зарубежными партнерами.

В целом отрасли, входящие в первую группу, имеют общее для всех них условия: доступность к сырью и наличие спроса на внешнем и внутреннем рынках. Для отраслей этой группы целесообразно создание экспортоориентированных кластеров с использованием внешнеторговой формы интеграции регионов.

Во вторую группу включены отрасли, в которых возможно создание кластеров при целенаправленных длительных управляющих воздействиях: легкая (текстильная), хлопкоочистительная и пищевая промышленность (таблица 5).

Легкая промышленность (без хлопкоочистительной) располагает условиями для создания отраслевых кластеров в семи регионах: Андижанской, Бухарской, Наманганской, Сурхандарьинской, Ташкентской, Ферганской областях и г.Ташкенте.

Хлопкоочистительная промышленность располагает условиями для создания отраслевых кластеров в шести регионах: Бухарской, Джизакской, Кашкадарьинской, Сурхандарьинской, Сырдарьинской и Хорезмской областях.

В пищевой промышленности условиями для создания отраслевых кластеров располагают четыре региона: Джизакская, Самаркандская, Сырдарьинская области и г.Ташкент.

Исходя из того, что основным сырьем практически для всех предприятий указанных отраслей является продукция сельскохозяйственного производства, а также уже сложившийся межотраслевой характер взаимодействия между ними, считаем наиболее приемлемым создание здесь межотраслевых кластеров.

Для отраслей второй группы целесообразно осуществление кластеризации с использованием экономической формы интеграции

Наименование регионов	Наименование рекомендуемых отраслевых кластеров	Показатели				
		Удельный вес отрасли в структуре выпуска промышленности региона	Удельный вес отрасли региона в объеме производства отрасли страны (концентрация производства)	Коэффициент локализации	Коэффициент специализации	Коэффициент душевого производства
Андижанская						
	Машиностроительный	77,0	66,0	5,6	9,8	7,3
	Текстильный	5,3	15,6	1,3	2,3	1,7
Бухарская						
	Топливный	38,6	9,1	2,3	1,6	1,0
	Текстильный	15,3	15,5	3,8	2,6	1,7
	Хлопкоочистительный	26,8	9,9	2,5	1,7	1,1
Джизакская						
	Пищевой	9,6	4,4	1,1	1,5	1,1
	Хлопкоочистительный	13,5	5,0	1,2	1,7	1,3
Кашкадарьинская						
	Топливный	80,7	38,9	3,0	4,9	4,2
	Хлопкоочистительный	11,0	13,2	1,0	1,7	1,4
Навоийская						
	Металлургический (цветная)	70,7	54,4	3,8	9,0	17,7
	Химический	9,7	28,3	2,0	4,7	9,2
	ПСМ	7,0	24,8	1,7	4,1	8,1
Наманганская						
	Текстильный	57,1	27,6	14,4	7,2	3,4
Самаркандская						
	Деревообрабатывающий	2,6	11,2	3,2	1,7	1,0
	Пищевой	40,8	16,5	4,7	2,5	1,5
Сурхандарьинская						
	Текстильный	54,9	23,7	13,8	5,4	3,2
	Хлопкоочистительный	49,7	7,9	4,6	1,8	1,1
Сырдарьинская						
	Хлопкоочистительный	25,6	6,3	2,4	3,5	2,5
	Пищевой	9,5	2,9	1,1	1,6	1,1
Ташкентская						
	Металлургический (черная)	11,5	86,7	5,1	8,8	9,3
	Металлургический (цветная)	41,6	38,0	2,2	3,9	4,1
	Химический	8,6	29,7	1,7	3,0	3,2
	Деревообрабатывающий	1,5	31,3	1,8	3,2	3,3
	ПСМ	7,4	31,1	1,8	3,2	3,3
	Текстильный	7,5	32,1	1,9	3,3	3,4
Ферганская						
	Топливный	46,6	24,3	2,7	3,2	2,2
	Химический	8,3	15,1	1,7	2,0	1,4
	ПСМ	7,2	15,9	1,8	2,1	1,5
	Текстильный	21,0	47,2	5,3	6,2	4,3
	Хлопкоочистительный	46,0	7,2	4,2	2,0	1,3
г. Ташкент						
	Химический	7,4	16,2	1,5	1,2	2,0
	Машиностроительный	30,7	24,1	2,2	1,8	3,0
	Деревообрабатывающий	2,7	35,5	3,3	2,7	4,4
	Текстильный	6,7	18,1	1,7	1,4	2,2

Таблица 6. Отрасли, в которых создание кластеров требует значительных издержек, не сопоставимых с ожидаемым эффектом

Наименование отраслей, областей	Коэффициент душевого производства	Коэффициент локализации	Коэффициент специализации	Интегральный коэффициент
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная				
Самаркандская	1,0	3,2	1,7	2,0
Ташкентская	3,3	1,8	3,2	2,8
г.Ташкент	4,4	3,3	2,7	3,5

регионов, основанной на свободном перемещении между регионами всех факторов производства и развития совместного предпринимательства, создании в регионах предприятий с иностранными инвестициями.

Третья группа объединяет отрасли, в которых создание кластеров требует значительных издержек, не сопоставимых с ожидаемым эффектом. В третью группу включена лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленности (таблица 6).

Основываясь на полученных результатах оценки потенциала по созданию отраслевых кластеров, был определен потенциал кластеризации в регионах страны (таблица 7).

Как показали расчеты, в настоящее время лишь Республика Каракалпакстан не располагает возможностями для создания кластеров. Однако данный регион располагает значительным потенциалом минерально-сырьевой базы, который пока еще недостаточно используется для развития промышленности. Из всех имеющихся запасов степень использования минерально-сырьевой базы составляет в Республике Каракалпакстан чуть менее 50 %.

Наиболее высокий потенциал кластеризации имеют семь регионов республики, а предлагаемые к созданию в них кластеры можно охарактеризовать как наиболее перспективные для региона:

* Ташкентская область располагает возможностями для создания шести отраслевых кластеров (2 металлургических, химического, деревообрабатывающего, текстильного и ПСМ);

* Навоийская область соответственно – трех отраслевых класте-

ров (металлургического, химического и ПСМ);

* Ферганская область – пяти отраслевых кластеров (топливного, химического, ПСМ, текстильного и хлопкоочистительного);

* Андижанская область – двух отраслевых кластеров (машиностроительного и текстильного);

* Кашкадарьинская область – двух отраслевых кластеров (топливного и хлопкоочистительного);

* Бухарская область – трех отраслевых кластеров (топливного, текстильного и хлопкоочистительного);

* г. Ташкент – пяти отраслевых кластеров (химического, машиностроительного, деревообрабатывающего, текстильного и пищевого).

Средний уровень потенциала кластеризации имеют шесть регионов, а предлагаемые к созданию в них кластеры будут способствовать росту промышленного производства региона:

* Джизакская область располагает возможностями для создания двух отраслевых кластеров (пищевого и хлопкоочистительного);

* Наманганская область соответственно – одного отраслевого кластера – текстильного;

* Самаркандская область – двух отраслевых кластеров (деревообрабатывающего и пищевого);

* Сурхандарьинская область – двух отраслевых кластеров (текстильного и хлопкоочистительного);

* Сырдарьинская область – двух отраслевых кластеров (пищевого и хлопкоочистительного);

* Хорезмская область – одного отраслевого кластера – хлопкоочистительного.

Обобщая полученные результаты, можно сделать следующие выводы. Высокий кластерный потенциал

имеют отрасли промышленности, специализирующиеся на переработке минерально-сырьевых ресурсов, а также регионы, на территории которых эти ресурсы имеются. Исключение представляет Андижанская область – здесь даже при незначительной обеспеченности минерально-сырьевыми ресурсами имеется возможность создания машиностроительного кластера.

Средний кластерный потенциал имеют отрасли промышленности, специализирующиеся на переработке продукции сельского хозяйства, а также регионы, слабо обеспеченные минерально-сырьевыми ресурсами (Наманганская, Сырдарьинская и особенно Хорезмская области).

С точки зрения приоритетности, исходя из количественной оценки показателей создания отраслевого кластера, а также факторов производства, наличия ресурсной базы, необходимой для обеспечения его конкурентоспособности, рекомендуется создать кластер по производству цветных металлов в Навоийской области, а также кластер по производству автомобилей в Андижанской области.

Джахонгир МУИНОВ,
кандидат экономических наук,
руководитель проекта по
структурным преобразованиям
и диверсификации экономики,
привлечению инвестиций
Института прогнозирования
и макроэкономических
исследований.

¹ Ермишина А.В. Конкурентоспособность региона. <http://www.citystrategy.leontief.ru>, Меркушов В.В. Интегральная оценка конкурентоспособности регионов. <http://www.sopssecretary.narod.ru>.

² В соответствии со значениями коэффициентов локализации, душевого производства и специализации.

³ Ведутся работы по разведке и оценке запасов в Устюртском районе.

⁴ На основе взаимодействия предприятий химической промышленности, промышленности строительных материалов и малого бизнеса.

⁵ Многолетние усилия правительства по стимулированию создания локализуемых производств наилучшим образом обеспечили подготовку Андижанской области к внедрению кластерной формы организации производства.

⁶ Штангенциркулей, линеек, нутромеров, микрометров с высокой точностью измерения, метчиков, плашек, резцов, фрез, сверл, разверток любых размеров для обработки различных видов материалов.

Оценка результативности реструктуризации производственной программы в условиях развития инновационной деятельности



Оценка результативности реструктуризации производственной программы позволяет выявить возможности и направления развития системы реструктуризации, дает информацию о проблемах взаимодействия участников процесса реформирования.

Для определения результативности программы предлагаем методику, которая основана на расчете уровня новизны внедряемой продукции. Для расчета уровня новизны продукции предлагается использовать методику, основанную на непараметрических источниках информации.

Данная методика основана на построении таблицы, строками которой являются наиболее существенные характеристики ($x_1, x_2 \dots x_n$), отражающие уровень новизны продукции. Столбцами таблицы являются позиции, представляющие

собой различные уровни характеристик, причем с увеличением номера позиции от 1 до m соответственно возрастает и оценка (в баллах) уровня новизны внедряемой продукции.

При этом характеристики x_1, x_2, x_3, x_5 могут быть без изменения использованы для оценки в любых отраслях, а специфика продукции может быть учтена путем изменения характеристики x_4 (см. таблицу 1).

Значения весовой функции $\varphi(x_i)$ могут быть получены экспертным методом – путем балльной оценки каждой характеристики x_i с после-

дующим нормированием. Нормирование величины $\varphi(x_i)$ осуществляется делением суммы баллов, полученных по 5-балльной шкале каждой характеристикой, на максимально возможную сумму баллов.

Для оценки уровня новизны Y_n каждый из сравниваемых вариантов оценивают по таблице 1, выбирая при этом из каждой характеристики x_i только одну позицию P_{ij} , соответствующую данному варианту. Величина уровня новизны подсчитывается как отношение суммы оценок r_{ij} , полученных данным вариантом по каждой характеристике, к максимально возможной сумме оценок.

Аналитическая формула расчета величины Y_n имеет вид:

$$Y_n = \frac{\sum_{j=1}^{i=n} r_j \varphi(x_i)}{\sum_{j=1}^{i=n} r_m \varphi(x_i)} = \frac{\sum_{j=1}^{i=n} r_{ij}}{\sum_{j=1}^{i=n} \varphi(x_i)}$$

где r_j – исходная оценка позиции в баллах, равная номеру столбца (табл. 1);

$r_{ij} = r_j \varphi(x_i)$ – взвешенная оценка позиции с учетом весовой функции $\varphi(x_i)$;

$i = 1, 2, \dots, n$ – номер характеристики, совпадающий с номером строки;

$j = 1, 2, \dots, m$ – номер позиции в характеристике, совпадающий с номером столбца.

Весовая функция $\varphi(x_i)$ определяется экспертным методом по формуле (2):

$$\varphi(x_i) = \frac{\sum_{j=1}^{i=m} R_{ij}}{\sum_{j=1}^{i=n} \sum_{i=1}^{i=m} R_{ij}} \quad (2)$$

где m – количество экспертов;

n – количество оцениваемых вариантов;

R_{ij} – ранг оценки i -м экспертом j -го варианта.

Для удобства практических вычислений предлагаем представлять таблицу в виде расчетного бланка, рассмотренного на примере продукции ОАО «Автоойна» (см. таблицу 2).

Данный бланк в точности повторяет таблицу уровня новизны продукции, только в нем добавлены два столбца (для суммы оценок $\sum_{i=1}^n r_{ij}$ и вычисленной величины y_n) и одна строка (для суммы максималь-

ных оценок $\sum_{i=1}^n r_{ij} \varphi(x_i)$.

Исходя из данной таблицы, уровень новизны лобового стекла рассчитывается следующим образом:

$$y_n = \frac{\sum_{j=1}^m r_{ij}}{m \sum_{j=1}^m \varphi(x_j)} \quad (3)$$

$$y_n = \frac{4,95 + 2,55 + 2,80 + 0,5}{4(0,98 + 0,82 + 0,7 + 0,5)} = \frac{10,8}{12} = 0,98$$

Заметим, что в качестве базового образца целесообразно выбирать гипотетический образец, составленный из единичных показателей качества, имеющих наилучшие значения среди известных отечественных и зарубежных аналогов. Гипотетический образец, представляющий собой определенный «эталон» базового образца, может быть сформирован на основе стандарта с перспективными требованиями, ориентированного на уровень международных стандартов.

Предлагаем условно оценить уровень разработки новой продукции в зависимости от уровня новизны продукции по следующим категориям перспективности (см. таблицу 3).

Таким образом, уровень новизны лобового стекла ОАО «Автоойна» значительно превосходит уровень лучших современных образцов.

Используя уровень новизны внедряемой инновационной продукции, предлагается рассчитать интегральный показатель, который

Таблица 1. Уровень новизны внедряемой продукции

Характеристики x_i	Весовая функция $\varphi(x_i)$	Позиция P_i и ее оценки $r_{ij} = r_i \varphi(x_i)$				
		$r=1$	$r=2$	$r=3$	$r=4$	$r=5$
X_1 – степень усовершенствования продукта	0,98	Усовершенствования нет	Усовершенствование неосновных компонентов	Усовершенствование рецептуры	Усовершенствование основных компонентов	Создание новой продукции
X_2 – степень повышения уровня потребительских свойств	0,82	Нет повышения	Повышение меньшинства показателей	Повышение половины показателей	Повышение большинства показателей	Повышение всех показателей
X_3 – степень отличия продукта от аналога	0,70	Отличий нет	Отличие по меньшинству основных признаков	Отличие по половине основных признаков	Отличие по большинству основных признаков	Не имеет аналогов (полная новизна)
X_4 – степень признания разработки	0,50	В своей области	В нашей стране	В одной ведущей стране	В двух ведущих странах	В нескольких ведущих странах

Таблица 2. Расчетный бланк для определения уровня новизны лобового стекла, внедренного в производство на ОАО «Автоойна»

Характеристики	Оценка позиций r_{ij}	$\sum_{i=1}^n r_{ij}$	y_n
Степень усовершенствования продукта	0,98 1,96 2,94 3,92 4,9	10,8	0,98
Степень повышения уровня потребительских свойств	0,82 1,64 2,46 3,28 4,1		
Степень отличия продукта от аналога	0,7 1,4 2,1 2,8 3,5		
Степень признания разработки	0,5 1,0 1,5 2,0 2,5		
Сумма	12,0		

будет определять уровень новизны всей производственной программы после реструктуризации:

$$I = \sqrt[N]{\prod_{i=1}^N y_{ni} \times K(x_i)} \quad (4)$$

где: I – уровень новизны реструктурированной производственной программы;

y_{ni} – уровень новизны i -го продукта;

$K(x_i)$ – значимость влияния i -го

Таблица 3. Категории перспективности разработок новой продукции

Уровень новизны	Уровень перспективности новой продукции
1,0-0,6	Значительно превосходит уровень лучших современных образцов
0,59-0,2	Превосходит уровень лучших современных образцов
0,2	На уровне лучших современных образцов
<0,2	Ниже уровня лучших современных образцов

Таблица 4. Характеристика результативности реструктуризации производственной программы

Значение результативности реструктуризации производственной программы	Характеристика значений результативности реструктуризации производственной программы
1,00	Максимальная результативность
1,00-0,80	Высокая результативность
0,80-0,63	Результативность выше среднего
0,63-0,37	Средняя результативность
0,37-0,20	Результативность ниже среднего
0,20-0,00	Низкая результативность
0,00	Отсутствие результативности

продукта на интегральный показатель, которая определяется удельным весом i -го продукта в общем объеме товарной продукции;

N – количество видов новой продукции.

Таким образом, результативность реструктуризации производственной программы рассчитывается следующим образом:

$$O_{\text{рест}} = \frac{\sum_{i=1}^m \frac{O_{\text{имек}}}{O_{\text{инп}}}}{m} \times I \quad (5)$$

Как видно из таблицы 5, одним из факторов, определяющих уровень новизны продукции, является уровень потребительских свойств данной продукции. Рассмотрим данный показатель подробнее.

При проектировании новой продукции для оценки уровня новизны рекомендуется ориентироваться на гипотетические изделия с более высокими показателями, отражающими мировой уровень изделий-аналогов.

Используя научную литературу, автор выделил для оценки уровня потребительских свойств продуктов следующие параметры:

1. Надежности (сохранность, ремонтпригодность);
2. Технологичности (материало-

емкость, трудоемкость);

3. Эстетические (информационная выразительность, рациональность формы, целостность композиции, совершенство производственного исполнения, стабильность товарного вида);

4. Эргономические (антропометрические, физиологические и психофизиологические, психологические);

5. Экологические (содержание вредных примесей, выбрасываемых в окружающую среду, необратимые изменения в окружающей среде и др.);

6. Безопасности потребления;

7. Функциональные (совершенство выполнения основной функции, универсальность применения, совершенство выполнения вспомогательных операций).

Расчет результативности реструктуризации производственной программы на основе инновационной деятельности осуществляется по формуле (5).

Сложность оценки состояния системы по комплексу критериев, каждый из которых имеет свой физический смысл и размерность, состоит в создании обобщенного безразмерного признака. Поэтому для оценки частных признаков необходимо принять безразмерные относительные показатели. Поэтому оценивать значение результатив-

ности реструктуризации производственной программы мы предлагаем определить с помощью шкалы «желательности» Харрингтона (см. таблицу 4).

Необходимо отметить, что одним из наиболее удачных решений оценки эффективности работы транспортной системы является функция «желательности» Харрингтона, которая используется в экономике и технике для оценки качества продукции по частным признакам и по комплексу показателей – обобщенному признаку.

Шкала «желательности» Харрингтона – есть попытка формализации представлений экспериментатора о важности различных значений статистических данных. В основе построения обобщенной функции «желательности» Харрингтона лежит идея преобразования натуральных частных значений показателей в безмерную шкалу желательности или предпочтительности.

Для доказательства адекватности данного метода достаточно рассмотреть проблему преобразования в шкалу «желательности» как проблему представления в теории измерений.

Гаухар УТЕГЕНОВА,
исследователь Ташкентского
автомобильно-дорожного
института.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бляхман Л.С. Основы функционального и антикризисного менеджмента: Учебное пособие, – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 2000. – 380 с.
2. Белых Л.П., Федотова М.А. Реструктуризация предприятия, М.:ЮНИТИ, 2001. – 399 с.
3. Синк Д.С. Управление производительностью: планирование, измерение, оценка, контроль и повышение (Пер, с англ.; Общ. ред. В.И. Данилова-Данильяна. – М: Прогресс, 1989.
4. Саматов Г.А., Болоненков Г.В. Эффективность развития и взаимодействия транспортного комплекса региона. Ташкент, «Мехнат», 1988. – 208 с.

APIC 50 – инструмент долгосрочного мониторинга бизнес-сектора страны



Центром по совершенствованию антимонопольной политики (ЦСАП) при Госкомдемонополизации разработан очередной Индекс деловой активности (ИДА) за август. Данный индекс является инструментом долгосрочного мониторинга и прогнозирования ситуации в бизнес-секторе страны.

ИДА рассчитывается на основе опроса представителей бизнес-сектора. Каждый месяц руководству выбранных¹ компаний рассылается анкета с вопросами, идентичными для всех отраслей. Кроме того, в анкету включены дополнительные вопросы, специфичные для определенной отрасли. Подобные индексы

являются субъективными показателями, так как они не измеряют объем выпуска продукции, количество заказов, доходы и т.д., но являются отражением того, как представители частного сектора воспринимают происходящие изменения, основываясь на деловой интуиции. Подобная субъективность позволя-

ет индексам обладать чрезвычайно сильными предсказывающими свойствами, поэтому в развитых странах они являются опережающими индикаторами, взаимосвязанными с основными параметрами экономических циклов.

МЕТОДИКА РАСЧЕТА APIC 50

APIC 50 вычислялся на основе двух широко используемых в мире методик расчета подобного индекса: на основе формул индексов PMI² и IFO³.

Согласно методам расчета **ИДА по методологии IFO**, первоначально вычислялся удельный вес полученных ответов по трем категориям («Увеличился», «Не изменился», «Уменьшился»). После этого по заданной формуле вычислялся баланс каждого параметра⁴. Далее, уже по другой формуле, баланс каждого параметра приводился к значению, которое, помноженное на свой определенный удельный вес, давало индекс одного выбранного параметра. Полученные индексы всех параметров суммировались, после чего выводился один основной ИДА. Необходимо отметить, что индекс данной методологии является интегральным, так как состоит из 2-х блоков: текущей ситуации и ожидаемой.

Метод расчета **ИДА по методологии PMI** основывается на выведении удельного веса ответов, преобразующегося затем в баланс ответов. Баланс ответов используется в формуле, результатом которой служит расчет отдельного ИДА (диффузного индекса) по каждому параметру. После этого все параметры суммируются и определяется общий показатель. Данная технология не является интегральной (т.е. не охватывает как текущую, так и ожидаемую ситуацию), поэтому эксперты ЦСАП разработали два индекса – **CPMI** и **EPMI (текущий и**

ожидаемый). Методология позволяет проверить, насколько уровень оптимизма текущего месяца будет соответствовать реальной ситуации в будущем месяце. Таким образом, можно выявить уровень погрешности в ожиданиях и достаточно точно прогнозировать ситуацию на месяц вперед.

Использование двух методологий на раннем этапе необходимо для того, чтобы определить, какая из них позволит наиболее эффективно работать с полученными данными и более наглядно и реально отражать состояние бизнес-сектора и уровень его ожиданий.

По каждой из указанных методологий были выведены как общие для всех отраслей индексы, так и отдельные индексы по промышленности и сектору услуг.

ИНДЕКС ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В ЦЕЛОМ И ПО ОТРАСЛЯМ

По методологии IFO общий ИДА за август на 3 пункта выше июльского значения, что говорит о росте деловой активности в целом по стране.

По методологии PMI текущее состояние за август выше текущего состояния за июль на 3,1 пункта. Уровень ожиданий на сентябрь оптимистичнее прогнозов на август (61,5 против 59).

Из таблицы 1 видно, что ожидания бизнес-сектора на август не оправдались: вместо прогнозируемого значения 59 текущее состояние в августе оказалось выше ожидаемого на 1,1 пункта и составило 60,1.

По методологии IFO, ИДА в секторе **промышленности увеличился на 11,5 пункта**, что говорит о значительном росте (таблица 2). По методологии PMI текущее состояние за **август выше июльского на 6,3 пункта**. Уровень ожиданий на сентябрь значительно выше прогнозов на август (60,3 против 55,4).

Ожидания промышленного сектора на август не оправдались: вместо прогнозируемого значения 55,4 текущая ситуация оказалась гораздо лучше, увеличившись на 7,5 пункта и составив 62,9.

В секторе услуг по методологии IFO картина иная, чем в промышленной сфере: значение индекса за август оказалось ниже июльского на 4,6 пункта, что говорит о снижении темпов роста. Текущая ситуация по методологии PMI за август также оказалась ниже июльского положения на 4,7 пункта. Ожидания сектора услуг на август не оправдались: вместо прогнозируемого значения 62,6 текущая ситуация в августе составила 56,1. Таким образом, темпы роста сектора услуг в августе оказались ниже, чем прогнозировалось в июле.

Значительную разницу в росте промышленного сектора и сектора услуг за август (по методике IFO – 23,2 против 18,7; по методике PMI – 62,9 против 56,1) можно объяснить большим оптимизмом представителей промышленности. Другая причина такого разрыва заключается в том, что объем реализации товаров в промышленном секторе в августе имел более высокий темп роста, чем в секторе услуг.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПРОМЫШЛЕННОМ СЕКТОРЕ

1. В большинстве ответов в анкете за август особых изменений нет. Единственным параметром, в котором положительных ответов больше, чем отрицательных и «Без изменения», является параметр объема реализации услуг и товаров. Данному параметру изначально был придан самый больший удельный вес, так как он в большей мере отражает изменение деловой активности.

2. 69% респондентов отметили, что в августе объем реализации товаров увеличился, 24,1% – уменьшился. 24,1% опрошенных отметили повышение цен при реализации товаров, 69% никаких изменений не наблюдали. Об увеличении количества рабочих мест в августе заявили 20,7% респондентов. 24,1% опрошенных отметили повышение уровня заработной платы. 65,5% заявили о том, что в августе заработная плата не повышалась.

3. 55,2% респондентов ожидают в сентябре увеличение объемов реализации товаров, а 21,4% прогнозируют уменьшение. 86,2% не ожидают каких-либо изменений в параметре цен реализации товаров и ни один из ответивших респон-

Таблица 1. Сводная таблица общего ИДА в июле и августе 2009 г. по методологии IFO и PMI

По методологии IFO		Общий ИДА		Динамика
		Июль	Август	
		18,4	21,4	
По методологии PMI	CPMI*	57	60,1	3,1
	ERPMI**	59	61,5	2,5

Таблица 2. Сводная таблица ИДА по сектору промышленности и сферы услуг в июле и августе 2009 г. по методологии IFO и PMI

По методологии IFO		Промышленный ИДА		Динамика	ИДА сектора услуг		Динамика
		Июль	Август		Июль	Август	
		11,7	23,2		23,3	18,7	
По методологии PMI	CPMI	56,6	62,9	6,3	60,8	56,1	– 4,7
	ERPMI	55,4	60,3	4,9	62,6	62,8	0,2



дентов не ожидает повышения цен. Об увеличении количества рабочих мест в сентябре заявили 13,8% ответивших, а 75,9% не предвидят каких-либо изменений. 34,5% ожидают повышения уровня заработной платы в противовес 65,5% респондентам, указавшим на неизменность ставки заработной платы.

4. 37,9% респондентов отметили увеличение количества приобретенных материальных, сырьевых и энергетических ресурсов, необходимых для нужд производства, а 24,1% заявили об уменьшении. 58,6% представителей промышленного сектора указали на уменьшение количества нереализованной готовой продукции, хранящейся на складах предприятия, а 20,7% респондентов, наоборот, отметили увеличение.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СЕКТОРЕ УСЛУГ

1. В данном секторе отмечается незначительный рост объемов реализации услуг. Подавляющее большинство ответов по 7 параметрам из 8 – «Без изменения».

2. Только 38,1% респондентов отметили увеличение объемов реализации услуг, а 52,4% заявили о неизменности ситуации в августе. 90,5% опрошенных отметили, что цены, взимаемые за реализа-

цию услуг, не изменились. Никто не заявил о повышении уровня цен в августе. Количество рабочих мест в августе увеличилось – это отметили 14,3% респондентов; 76,2% никаких изменений по данному параметру не наблюдали. 95,2% опрошенных заявили, что в августе уровень заработной платы не изменился, и лишь 4,8% сказали об его увеличении.

3. 61,9% респондентов в сентябре ожидают увеличения роста объемов реализации услуг. Скептически настроены 4,8% опрошенных. 85,7% опрошенных заявили о том, что не ожидают в сентябре изменений цен реализации услуг. 14,3% респондентов ожидают увеличения количества рабочих мест, а 76,2% оставляют данный параметр без каких-либо изменений. 19% прогнозируют увеличение уровня заработной платы, а 76,2% изменений не ожидают.

4. 43,7% респондентов отметили увеличение спектра предоставляемых в августе услуг, 56,3% – уменьшение.

Таким образом, значение ИДА общего, отраслевого или для каждого параметра в цифровом выражении является отправной точкой как для выявления состояния деловой активности на момент расчёта, так и для дальнейшего мониторинга её динамики.

По мере получения практического опыта методология расчёта индекса будет постепенно совершенствоваться, а количество респондентов – увеличиваться. В перспективе планируется создание ИДА по отдельно взятым сферам в секторе услуг и в промышленности, которые могли бы наиболее объективно отражать изменения деловой активности.

Ильяр ЗАКИРОВ,
эксперт Центра по
совершенствованию
антимонопольной политики
при Госкомдемонополизации
Республики Узбекистан.

¹ Для ИДА были выбраны 50 крупных и средних компаний, деятельность которых наиболее эффективно отражает деловую активность в своей отрасли. К концу текущего года объем выборки увеличится до 100 организаций.

² Индекс PMI – Purchasing Manager's Index. Общее название индексов делового оптимизма, рассчитываемых на основе опроса руководителей организаций, наиболее эффективно отражающих деловую активность.

³ Индекс по методологии IFO – индекс деловой активности Института финансовых исследований в Германии. Основывается, как и PMI, на опросе руководителей организаций.

⁴ Анкета для опроса состоит из 8 стандартных для всех отраслей вопросов (параметров), причём 4 первых из них направлены на отражение текущей ситуации и 4 – уровня делового оптимизма (ожидания предприятий на следующий месяц). Помимо стандартных вопросов были включены дополнительные, учитывающие отраслевую специфику.

Фондовый рынок Узбекистана: особенности функционирования финансовых инструментов



Одной из особенностей развития национальной экономики в последние десятилетия стало возрастание роли фондового рынка, где обращаются ценные бумаги при использовании различных видов финансовых инструментов. В настоящее время в ценных бумагах воплощена большая часть финансовых активов развитых стран мира.

«... Разразившийся глобальный финансовый кризис продемонстрировал серьезные пробелы..., подтвердил отсутствие должного контроля за деятельностью банков, которые в основном обслуживали свои корпоративные интересы, увлекаясь различными спекулятивными операциями на кредитном рынке и рынке ценных бумаг».

И.А.Каримов

В период с 1991 по 1996 гг. основным органом, регулирующим как биржевой, так и внебиржевой рынок ценных бумаг в Узбекистане, являлось Министерство финансов, которое контролировало и регулировало функции на фондовом рынке. Однако начиная с 1996 г. в качестве главного организатора и координатора фондового рынка выступает Госкомимущество, а также Центр по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг при Госкомимуществе (далее ЦКК), осуществляющий лицензирование профессиональных участников фондового рынка и контроль за их деятельностью. Со стороны ЦКК была разработана программа по укреплению и развитию рынка ценных бумаг в 2000-2005 гг. в Узбекистане, куда включались три основных направления:

- рассмотрение основных целей и принципов на фондовом рынке;
- регулирование деятельности фондового рынка с помощью контроля деятельности участников рынка и защиты интересов государства;
- совершенствование деятельности профессиональных участников фондового рынка и расширение видов финансовых инструментов.

На фондовом рынке Узбекистана финансовые инструменты можно подразделить на следующие две большие группы:¹

– ценные бумаги, условия выпуска и обращения которых регулируются Законом Республики Узбекистан ЗРУ-163 от 22.07.2008 г. «О рынке ценных бумаг». Сюда могут входить акции, облигации, казначейские обязательства, депозитные сертификаты, векселя, производные ценные бумаги, а также чеки, банковские сберегательные книжки на предъявителя и коносаменты;

– финансовые инструменты, не являющиеся ценными бумагами, документы, подтверждающие получение банковского кредита, долговые расписки, завещания, страховые полисы, лотерейные билеты.

По состоянию на 01.01.2009 г. на РФБ «Тошкент» зарегистрировано 96 членов биржи. Из них 78 аккредитовали свои брокерские счета, в том числе 10 зарегистрировано в 2008 г.²

Динамика биржевого оборота за последние годы показывает, что в 2006-2008 годах наблюдается оживление рынка и активизация участников фондового рынка, что свидетельствует о том, что финансовые инструменты функционируют на должном уровне. Если в 2003-2005 годах годовые обороты фондовой биржи колебались в пределах 35-42 млрд. сумов, то в 2006 году данный показатель впервые превысил отметку в 100 млрд. сумов. Доля оборота вторичного рынка стабильно преобладает, который является важным фактором развития фондового рынка.

Проанализировав историю сделок по самым крупным отечественным компаниям (сделки купли-продажи по которым совершались на РФБ «Ташкент»), капитализация которых составляет более 90% всего рынка, наши аналитики пришли к выводу, что общая капитализация рынка за последние 4 года выросла более чем в 2 раза. Банковский сектор занимает 11% от общей капитализации. На первом месте нефтегазовый сектор, его доля составляла на конец года 60%.

Особое место в формировании и развитии фондового рынка Узбекистана занимают банки в силу того,

что они имеют наиболее благоприятные условия для деятельности участников на рынке ценных бумаг. Это обусловлено тем, что традиционно в банках концентрировались высокопрофессиональные кадры, банковское законодательство регламентирует деятельность коммерческого банка в качестве акционерного общества, и банки сосредоточили собственные и заемные ресурсы, создающие необходимые условия для участия на фондовом рынке.

Действующие на сей день все акционерные банки, которые зарегистрировали свои акции в депозитариях Республики Узбекистан, подразделены на три основные группы по признаку величины эмиссии акций. Крупные банки обладают объемом эмиссии акций на сумму свыше 10 млрд. сумов, средние банки – от 3 до 10 млрд. сумов и малые – до 3 млрд. сумов. По состоянию на 1 января 2009 года на 16 крупных банков приходится 90,6% всей эмиссии акций по номинальной стоимости³. Это свидетельствует о том, что банки имеют колоссальные возможности обеспечить благоприятные условия для деятельности участников фондового рынка.

Касательно ситуации в Узбекистане: преобразование паевых банков в акционерные и создание новых банков в форме акционерных обществ (АО) повысили роль банков на рынке ценных бумаг Узбекистана и расширили масштабы их операций с ценными бумагами.

Несмотря на положительные изменения в функционировании фондового рынка, существуют некоторые сложности в использовании финансовых инструментов. В Узбекистане следует учитывать ряд специфических черт операционного менеджмента банков на рынке ценных бумаг, которые сложились в условиях перехода к рыночной экономике. Важнейшие из этих черт:

– относительная молодость и институциональная неразвитость как банковской системы, так и рынка ценных бумаг;

– медленные темпы реформирования многих секторов национального финансового рынка;

– преобладание в стране отраслевых коммерческих банков, зависящих от состояния представляемых отраслей;

– отсутствие в республике развитой инвестиционно-финансовой инфраструктуры, способной минимизировать риски коммерческих банков, осуществляющих серьезные объемы операций с ценными бумагами;

– низкий уровень профессионализма большинства банковских специалистов, занимающихся операциями с ценными бумагами.

Как показывает анализ первых лет функционирования банков на рынке ценных бумаг Узбекистана, игнорирование общих и приведенных выше специфических особенностей негативно сказалось на темпах роста масштабов эмиссионной, инвестиционной и посреднической деятельности, расширении ассортимента оказываемых услуг и улучшении качества обслуживания участников фондового рынка. Следует признать, что внедрение достижений корпоративного менеджмента в практику работы банков Узбекистана находится еще в начальной стадии и требует интенсификации и целенаправленной поддержки со стороны органов государственного, отраслевого и территориального управления, а также широкой экономической общественности.

В целях дальнейшего развития деятельности банков на рынке ценных бумаг был предпринят ряд мер и действий. В Узбекистане в соответствии с недавно принятым Законом «О рынке ценных бумаг» (23 июля 2008 года) клиринговая деятельность совмещена с расчетной. Современные системы клиринга способствуют качественному росту фондового рынка за счет снижения рисков и транзакционных издержек участников рынка ценных бумаг.

Согласно анализу от 01.12.2004 г., проведенному ЕБРР по оценке правовой обеспеченности фондо-

вых рынков стран СНГ, в частности Армении, Грузии, Азербайджана, Молдовы, Таджикистана, Киргизии и Узбекистана. Азербайджан и Таджикистан находятся в самом худшем положении, так как ЕБРР оценил функционирование фондовых бирж в этих странах не соответствующим мировым стандартам ни по одному признаку. Также на низком уровне правовой и технической обеспеченности находятся фондовые рынки Молдовы и Киргизии. Узбекистан, Армения и Грузия получили оценку средней обеспеченности. Сравнительно самые высокие показатели в данном анализе относятся к фондовому рынку Узбекистана, где правовая обеспеченность, саморегулирование, система клирингового расчета, бухгалтерия и аудит, инвестиционная политика, денежные потоки оцениваются как полностью соответствующие стандартам IOSCO (Международная организация комиссии по фондовому рынку). Относительно низкие показатели были выявлены в функционировании вторичного рынка, деятельности участников фондового рынка, привлечении иностранных инвесторов и, самое главное, использовании финансовых инструментов.

Финансовые инструменты являются основными составляющими фондового рынка, так как они дают большие возможности для проведения сделок с минимальными рисками. Поэтому необходимо внедрить новые виды финансовых инструментов, широко используемых в развитых странах, которые обеспечивают надежность и прибыльность, что может привлечь инвесторов и участников фондового рынка. Развитие финансовых инструментов и широкое их использование, безусловно, поможет увеличить уровень капитализации фондовых бирж, тем самым развивая всю финансовую систему.

Для обеспечения использования финансовых инструментов на фондовом рынке Узбекистана необходимо предпринять ряд мер:

- в краткосрочной перспективе привлечь инвестировать крупнейших профессиональных участников фондового рынка;

- расширить список ценных бумаг, принимаемых в залог банками по сделкам РЕПО;

- обеспечение более длительного срока погашения займов по сделкам на фондовом рынке;

- в среднесрочной перспективе принять закон о прозрачности цен и инсайдерской информации;

- создать механизм надзора и усилить роль саморегулируемых организаций;

- в долгосрочной перспективе создать государственное компенсационное агентство по страхованию сделок, проводимых на фондовой бирже;

- законодательно закрепить безотзывные сделки с повышенным риском;

- разработать меры предоставления государственных гарантий/страхования при кредитовании оборотного капитала компаний.

Проведение вышеуказанных мер по обеспечению должного функционирования фондового рынка Узбекистана откроет большие возможности для инвесторов, банков, государства и остальных участников рынка, так как вторичный рынок намного преобладает над первичным, что создает благоприятные условия для внедрения и использования финансовых инструментов на фондовом рынке.

Для дальнейшей активизации фондового рынка необходимо внедрить инструменты срочного рынка, а также насытить его новыми современными инструментами, так как его активное развитие сдерживают отсутствие производных ценных бумаг и преобладание первичного рынка. На рынке Узбекистана сегодня преобладают низколиквидные и низкодходные ценные бумаги. Опыт развитых и развивающихся стран свидетельствует о том, что необходимы специальные программы по оздоровлению финансового состояния предприятий и стимулированию их выхода на рынок ценных бумаг

для того, чтобы привлечь средства на финансирование необходимых инвестиционных проектов с использованием новых инструментов.

Некоторые страны СНГ практикуют выпуск новых облигаций инфраструктурных проектов по строительству железных и автомобильных дорог, вокзалов и морских портов. Именно с выводом на фондовую биржу ценных бумаг, обеспечивающих осуществление новых инвестиционных проектов, можно решить проблему их финансирования и улучшения финансового состояния предприятий, их реализующих. Немаловажное значение это имеет и для Узбекистана, так как в республике ежегодно реализуются крупные инвестиционные проекты. Активное участие коммерческих банков в этом процессе не только активизировало бы операции на фондовом рынке, но и обеспечило их эффективное распределение внутри республики.

В совокупности с имеющимися значительными стратегическими ресурсами, квалифицированным трудовым потенциалом и беспрецедентными преференциями и льготами, предоставляемыми отечественным законодательством стратегическим иностранным инвесторам, перспективы развития рынка ценных бумаг и использования новых финансовых инструментов в условиях Узбекистана очень благоприятны.

Гулбахор БАКОЕВА,
аспирант, преподаватель
Университета мировой
экономики и дипломатии.

¹ Бутиков И.Л. «Рынок ценных бумаг», Ташкент 2001, стр. 17.

² Республиканская фондовая биржа «Тошкент».

³ Бутиков И.Л. «Банки на рынке ценных бумаг Республики Узбекистан». Деньги и кредит. 2/2009.

Рынок денежных переводов: развитие в условиях кризиса



Денежные переводы становятся важным источником финансирования экономического развития многих стран мира. В большинстве из них поступления денежных средств из-за границы от физических лиц уже значительно превышают объем прямых иностранных инвестиций и размеры официальной международной помощи. В некоторых странах, например, в Молдове и Таджикистане, они достигают более трети ВВП.¹ Всемирный банк приводит официальные данные за 2008 год касательно объемов денежных переводов из развитых стран в развивающиеся в размере 305 млрд. долл. Это на 8,5% больше, чем в 2007 году, и в разы превышает размеры официальной помощи этим странам. За последнее десятилетие объем денежных переводов вырос в два раза.

Объемы денежных переводов растут с расширением миграционных потоков. Согласно данным Международной организации по миграции (Женева, Швейцария), в настоящее время около 200 млн. человек являются международными мигрантами, или чуть менее 3% мирового населения. Миграционные потоки растут ускоряющимися темпами. Если с 1965 по 1990 год ежегодный прирост мировой миграции составлял 2,1%, то в начале второго тысячелетия – 2,9%². Большая часть из них являются трудовыми мигрантами. Однако в условиях глобального финансово-экономического кризиса тенденция роста миграционных потоков и денежных перево-

дов может измениться.

По прогнозам международных организаций, объем денежных переводов в 2009 году снизится на 6%. Относительно других финансовых потоков, таких как инвестиции и т.п. (снижение объемов за 2007-2009 годы более чем в 3-4 раза), денежные переводы более устойчивы к кризису и оказывают стабилизирующее воздействие на экономику страны в условиях снижения экономического роста.

В последние годы вопросы развития рынка денежных переводов стояли на повестке дня Всемирного банка, ООН и других международных организаций. Многие страны мира предприняли ряд мер по обе-

спечению свободного доступа на рынок денежных переводов, что привело к увеличению количества участников рынка и снижению затрат. Те же тенденции наблюдаются и в Узбекистане.

РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА

В Узбекистане рынок денежных переводов относительно развит, услуги популярны и растет потребительский спрос. По данным Центра по совершенствованию антимонопольной политики, объем официальных денежных переводов в Узбекистане за 2008 год превысил 3 млрд. долл. США.

Можно выделить две основные причины востребованности данной услуги: во-первых, рост благосостояния населения; во-вторых, стабильность финансово-экономического положения страны и банковской системы. На сегодняшний день услуги денежных переводов охватывают всю территорию нашей страны.

Услуги денежных переводов в Республике Узбекистан предоставляются уполномоченными банками (24 из 29 уполномоченных банков) и ОАО «Узбекистон почтаси». На сегодняшний день на территории Республики Узбекистан функционирует 18 систем денежных переводов.

Тарифы (комиссии) по денежным переводам устанавливаются системами денежных переводов с учетом таких подходов, как:

- маркетинговый подход – тариф определяется в пределах действующего уровня либо ниже;
- технический подход – тариф на услуги устанавливается как расходы/затраты компании плюс процентная комиссия компании;
- социальный подход – тариф на услуги определяется в зависимости от покупательской способности населения той или иной страны или территории.

Таблица 1. Тарифы (комиссии) по денежным переводам

№	Наименование системы денежных переводов	Валюта денежного перевода	В страны СНГ		В другие страны	
			Min %	Max %	Min %	Max %
1	Western Union (США)	долл. США	6	189	13	200
2	MoneyGram (США)	долл. США	12	150	-	-
3	Contact (Россия)	долл. США	3	3	-	-
4	Migom (Россия)	долл. США / рубли РФ	4	100	4	100
5	Anelik (Россия, Армения)	долл. США	3	3	-	-
6	Inter-Express (Россия)	долл. США / ЕВРО	2**	3**	**	**
7	Travelex (Великобритания)	долл. США	**	**	**	**
8	Xpress Money (ОАЭ)	долл. США	10	200	-	-
9	Unistream (Россия)	долл. США / ЕВРО	2*	2,5	2,5*	2,5*
10	Быстрая Почта (Россия)	долл. США	2	5	-	-
11	Azia Express (Узбекистан, Россия)	долл. США	2	2	-	-
12	Золотая корона (Россия)	долл. США	1,5	1,5	-	-
13	BLIZKO (Россия)	долл. США	2	100	-	-
14	Faster (Казахстан)	долл. США / ЕВРО	1	95	-	-
15	Coinstar (Россия)	долл. США	3	95	-	-
16	Аллюр (Россия)	долл. США / ЕВРО	3	80	-	-
17	Leader (Россия)	долл. США	1,5	1,5	2	2
18	IFC Light (Украина)	долл. США / рубли РФ	0,2	0,2	-	-

*Размер комиссии может устанавливаться в зависимости от страны и банка получателя

** Минимальный и максимальный размер комиссии снимается в зависимости от суммы денежного перевода

Источник: данные систем денежных переводов.

На сегодня участники узбекского рынка предлагают услуги по тарифам, представленным в таблице 1.

В 2006 году объем денежных средств, поступивших в Республику Узбекистан в результате денежных переводов, составил 988,8 млн. долл. с количеством транзакций 1,6 млн. единиц; объем денежных средств, отправленных из Республики Узбекистан через систему денежных переводов, составил 88,4 млн. долл. с количеством транзакций 75,6 тыс. единиц (таблица 2). В 2007 году по данной системе было получено денежных средств на сумму 1734,4 млн. долл. с количеством транзакций 2,5 млн. единиц, объем денежных средств, отправленных из Узбекистана, составил 167,4 млн. долл. с количеством транзакций 157,8 тыс. единиц. В 2008 году объем поступлений достиг уже 2903,3 млн. долл. с количеством транзакций 3,8 млн. единиц, а объем отправленных из республики сумм составил 202,5 млн. долл. с количеством транзакций 137,9 тыс. единиц.

В разрезе банков наибольший объем поступлений за 2006-2008 годы пришелся на ОАКБ «Хамкор-

банк» – 1,6 млрд. долл. Высокие темпы роста – более чем в 2 раза за год – имел ГАКБ «Асака банк». В 2008 году им привлечено денежных средств в республику через систему денежных переводов на сумму свыше 400 млн. долл. Активно работает с населением по переводу денежных средств АКБ «Капиталбанк». В 2008 году он стал вторым после ОАКБ «Хамкорбанк» по объему денежных средств, полученных республикой через систему денежных переводов.

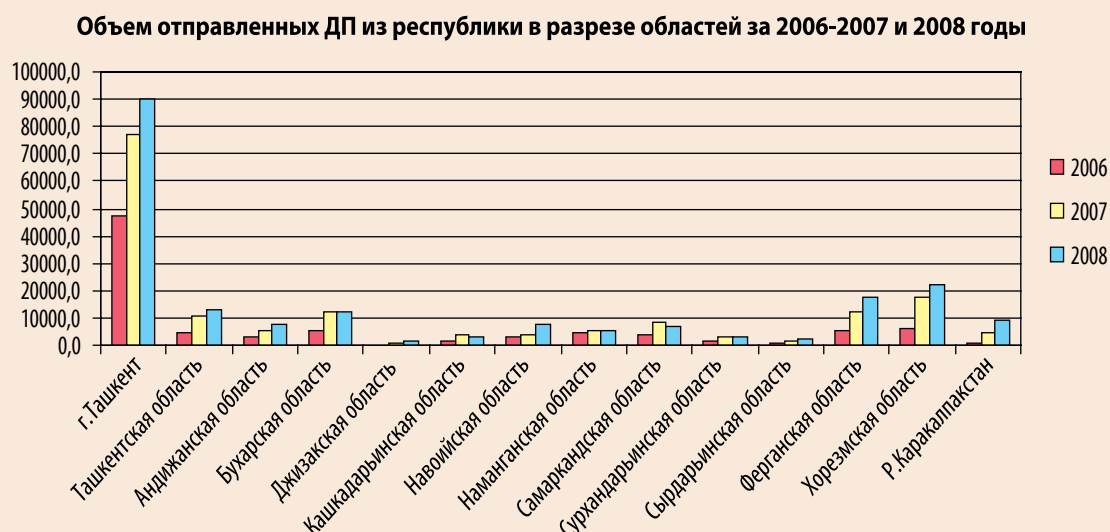
За три года ОАКБ «Хамкорбанк» смог увеличить рыночную долю по приему денежных переводов с 28,5% до 30,1%. Удержал позиции ОАКБ «Капиталбанк» – 16,2% в 2006 году и 16,7% в 2008 году. Третьим крупным участником рынка в 2008 году стал ГАКБ «Асака банк» с рыночной долей 14,2%. В 2006 году его рыночная доля составляла всего 6,1%, а в 2007 году уже 11,1%. Значительно снизилась с 20,9% до 12,7% доля на рынке второго в рейтинге 2006 года ОАКБ «Узпромстройбанк». Крупным участником рынка является У-ГОАКБ «Савдогарбанк». Его доля в 2006 году составляла 6,8%, в 2007 году 7,3% и в 2008 году 6,1%.

Покинул в 2008 году пятерку лидеров Национальный банк ВЭД РУз, имевший в 2006 году 9,9% рынка услуг по денежным переводам.

Наибольшей популярностью у жителей Узбекистана по отправке денежных средств за рубеж пользуются ОАКБ «Капиталбанк», ЧОАКБ «Алп Жамол Банк», АКБ «Узпромстройбанк» и ОАКБ «Хамкорбанк». Через действующие у них системы денежных переводов было отправлено в 2008 году 64,6% всех денежных средств, отправленных родным и близким, живущим за пределами республики.

Денежные переводы поступают во все регионы республики довольно равномерно (рисунок 1) в отличие от структуры регионов по отправке денежных средств (рисунок 2). Получателями денежных средств являются в большей мере жители густонаселенных районов – город Ташкент, Андижанская, Ферганская области с высоким уровнем трудовой миграции. Отток денежных средств через систему денежных переводов происходит в основном из города Ташкента, где более высокий уровень жизни и значительная внешняя миграция.

Рисунок 1. Объем денежных средств, поступивших по системе денежных переводов в разрезе областей в 2006, 2007 и 2008 годах, млн. долл.



Сводные результаты оценки конкурентной среды, а также сопоставление и анализ количественных и качественных показателей, характеризующих рынок денежных переводов, позволяют сделать следующие выводы. На основе сопоставления показателей за 2006-2007 и 2008 годы рынок денежных переводов является умеренно концентрированным с недостаточно развитой конкуренцией. Если в 2006 году показатели рыночной концентрации составляли CR5=82,2 CR6=88,6 и HHI=1740,4, то в 2007 году они составили CR5=80,2 CR6=86,7 и HHI=1640,1, а за 2008 год расчет индекса Хиршмана-Герфендаля (HHI) и коэффициента концентрации (CR5 и CR6) показали результат 1680,3 и 79,8%, 85,7% соответственно.

БАРЬЕРЫ ВХОЖДЕНИЯ НА РЫНОК И МЕРЫ ПО ИХ УСТРАНЕНИЮ

Одним из самых существенных барьеров для входа на рынок денежных переводов являются высокие первоначальные капитальные вложения, необходимые для организации предоставления данных услуг.

Такие затраты связаны в первую очередь с организацией услуг денежных переводов, подбором и обучением специалистов, переоборудованием существующих площадей

Таблица 2. Объем денежных переводов в разрезе уполномоченных банков республики, млн. долл. США

Банк	Объем получений			Объем отправлений		
	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
НБ ВЭД Руз	97,4	110,7	152,3	11,4	10,8	18,8
ГАОБ «Асака»	60,8	192,5	412,6	1,5	11,9	16,8
ОАОБ «Агробанк»	0,04	0,4	0,5	0,08	0,2	0,2
ГК «Халк банк»	64,1	112,8	171,8	3,2	2,6	3,9
ОАОБ «Узпромстройбанк»	206,3	262,2	368,5	13,5	20,2	25,4
ОАОБ «Галлабанк»	4,2	7,3	11,6	0,3	0,3	0,4
У-ГАОБ «Савдогарбанк»	66,8	125,9	175,9	1,3	4,4	15,7
ОАОБ «Хамкорбанк»	281,7	486,4	874,5	13,5	23,2	24,8
ОАОБ «Алокабанк»	0,0	4,9	21,9	0,0	2,0	4,5
ЧОАББ «Трастбанк»	8,0	8,1	15,1	7,5	6,1	5,3
ОАОБ «Микрокредитбанк»	1,1	12,1	28,4	0,02	0,2	0,8
ОАОБ «Кредит-Стандарт»	8,9	10,0	19,7	1,6	2,1	2,6
ЧОАББ «Алп Жамол Банк»	26,2	72,9	154,2	13,6	32,6	35,4
ЧОАКИБ «Туркистон»	0,0	0,02	0,0	0,0	0,0	0,0
ЧОАББ «Универсал Банк»	0,6	0,8	3,6	0,5	0,8	1,2
АББ «Капиталбанк»	160,1	323,1	485,9	19,4	48,9	45,3
ЧОАББ «Равнак-банк»	0,0	0,01	0,2	0,0	0,01	0,1
ЗАО «Узбекско-Турецкий банк»	0,7	0,6	0,6	0,6	0,4	0,5
ЧЗАОБ «Давр банк»	1,5	2,9	5,6	0,4	0,6	0,8
ОАО «Узбекистон почтаси»	0,3	0,3	0,3	0,1	0,1	0,2
ВСЕГО	988,8	1 734,4	2 903,3	88,4	167,4	202,5

Источник: данные уполномоченных банков за соответствующие годы.

для оказания услуг по новым программам денежных переводов или арендой (покупкой) площадей для дополнительных офисов. Также при входе новых кредитно-финансовых организаций на данный рынок услуг необходимы значительные затра-

ты на финансирование рекламно-маркетинговых программ.

Основная существующая проблема в данной сфере – это своевременное получение наличной валюты в кассах уполномоченных банков. В большинстве случаев бан-

ки до нескольких дней не выдают клиентам поступившие денежные средства, указывая на отсутствие в кассах наличной валюты.

В целях дальнейшего развития рынка денежных переводов необходимо осуществить комплекс мер,

направленных на развитие данного рынка:

- снижение взимаемых комиссий по системам денежных переводов как фактор повышения спроса на данную услугу;
- информирование населения

посредством СМИ, рекламы об условиях переводов;

- развитие сетей филиалов банков в областях республики (Джизакской, Сырдарьинской, Ташкентской), с целью создания конкуренции, а также выбора потенциальными за-

Рисунок 2. Объем денежных средств, отправленных по системе денежных переводов в разрезе областей в 2006, 2007 и 2008 годах, млн. долл.

Объем ДП отправленных в республику в разрезе областей за 2006-2007 и 2008 годы

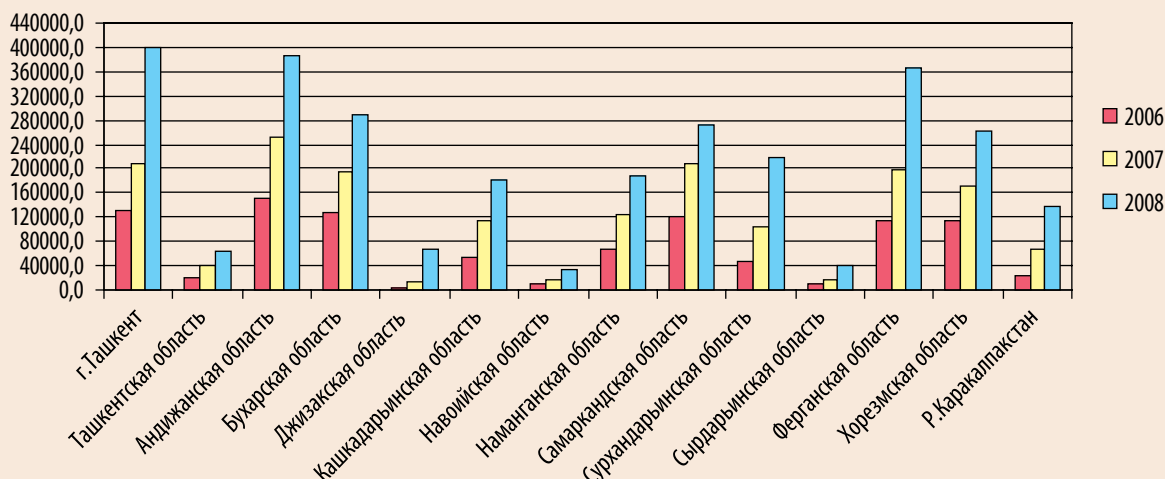


Таблица 3. Объем денежных переводов в разрезе систем денежных переводов в 2006, 2007 и 2008 гг., млн. долл.

Наименование систем денежных переводов	2006 год			2007 год			2008 год		
	Объем полученных	Объем отправлений	Рын. доля, в %	Объем полученных	Объем отправлений	Рын. доля, в %	Объем полученных	Объем отправлений	Рын. доля, в %
Western Union	449,9	35,0	45,0	625,3	40,9	35,0	788,9	58,2	27,3
MoneyGram	9,3	1,2	1,0	17,4	1,9	1,0	20,2	2,5	0,7
Contact	210,4	9,5	20,4	366,0	10,8	19,8	689,6	8,2	22,5
Migom	53,0	10,1	5,9	135,5	45,5	9,5	238,3	47,8	9,2
Anelik	113,4	4,5	10,9	152,3	3,4	8,2	199,3	2,2	6,5
Inter-Express	11,1	0,3	1,1	27,5	0,2	1,5	49,4	0,2	1,6
Travelex	2,1	1,8	0,4	1,8	1,1	0,2	1,3	0,3	0,1
Xpress Money	0,2	0,7	0,1	0,5	0,4	0,0	1,1	0,2	0,0
Unistream	102,2	18,1	11,2	293,3	46,9	17,9	627,6	36,0	21,4
Быстрая Почта	36,6	6,8	4,0	98,6	15,4	6,0	179,7	40,7	7,1
Azia Express	0,4	0,4	0,1	3,3	0,4	0,2	6,9	0,5	0,2
Золотая корона	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4	0,0	0,0
BLIZKO	0,0	0,0	0,0	4,4	0,4	0,3	49,8	2,4	1,7
Faster	0,0	0,0	0,0	8,2	0,0	0,4	37,0	0,1	1,2
Coinstar	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Аллюр	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
Leader	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	13,4	3,2	0,5
IFC Light	0,3	0,1	0,0	0,3	0,1	0,0	0,3	0,2	0,0
Итого:	988,8	88,4	100	1 734,4	167,4	100	2903,3	202,5	100
CR2			65,4			54,8			49,7
CR3			76,6			72,7			71,1

Рисунок 3. Объем поступивших в республику денежных переводов в разрезе систем денежных переводов в 2006, 2007 и 2008 гг., млн. долл.

Объем отправленных в республику ДП в разрезе СДП за 2006-2007 и 2008 годы

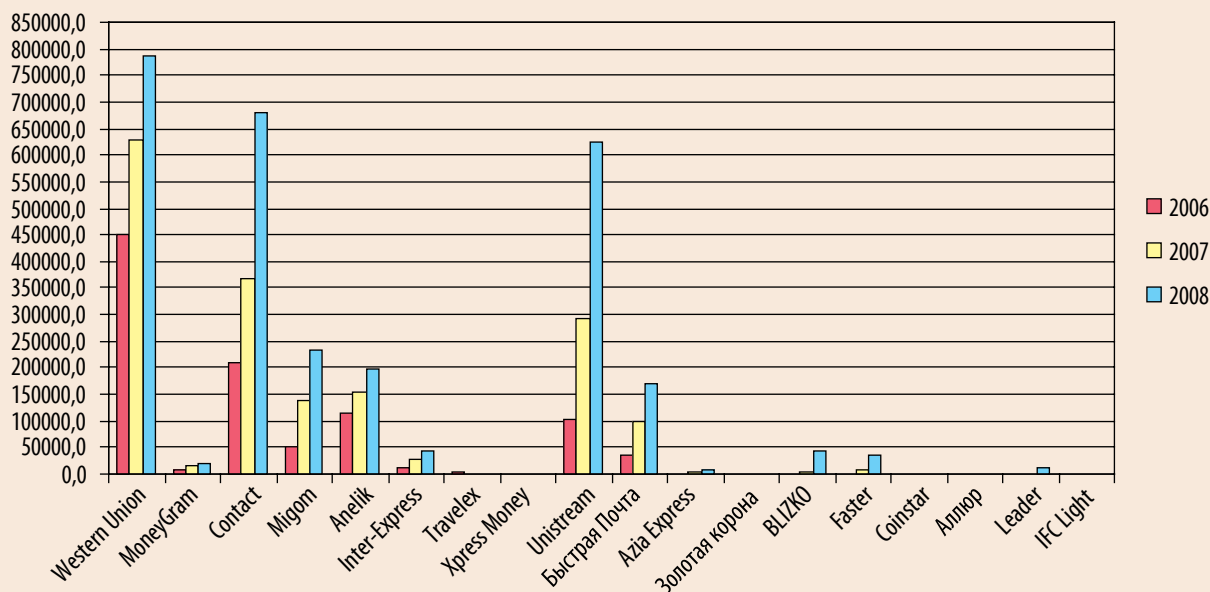
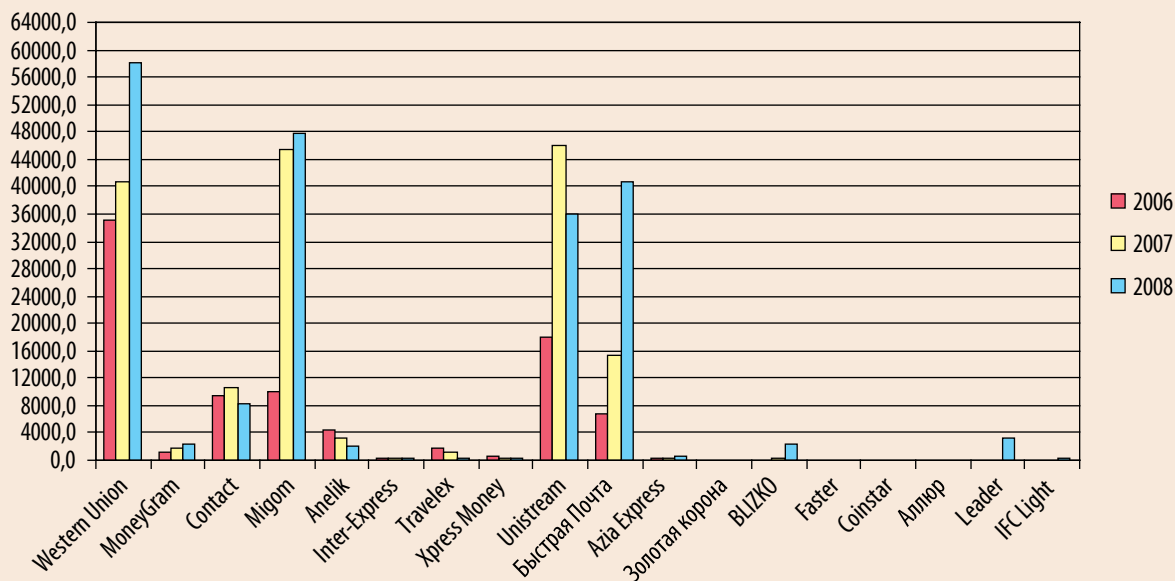


Рисунок 4. Объем отправленных из республики денежных переводов в разрезе систем денежных переводов в 2006, 2007 и 2008 гг., млн. долл.

Объем отправленных из республики ДП в разрезе СДП за 2006-2007 и 2008 годы



емщиками приемлемого банка;

- недопущение коммерческими банками задержки выдачи клиентам поступившей на их счет валюты;

- создание новых методов (систем) международных денежных переводов, как, например, мобильный денежный перевод. Учитывая высокий и растущий уровень проникновения мобильной связи (прирост 50%) как в городской, так и в сельской местности, а также низкий

уровень проникновения банковских и финансовых услуг, особенно в сельской местности, предлагается принять соответствующее законодательство, которое позволит операторам мобильной связи совместно с другими учреждениями осуществлять денежные переводы. Операторы мобильной связи могут также активно вовлекаться в предоставление других финансовых услуг (оплата коммунальных услуг и т.д.),

в т.ч. банковских услуг. Данная мера предоставит возможность потребителям получать качественную услугу по низкой стоимости.

Джамшид ХАМРАЕВ,
главный специалист
Госкомдемонополизации
Республики Узбекистан.

¹ Manuel Orozco. Remittances Reducing Costs. Increasing Competition and Broadening Access to the Market. 2003.

² Migration policy issues No.2 – Facts and Figures on international migration. International Organization for Migration. Geneva. March 2003.

Банковское кредитование инвестиционных проектов в Республике Узбекистан



Сегодня в Республике Узбекистан создана достаточная база, способствующая местным производителям выпускать товары, отвечающие требованиям международных стандартов, и выходить на мировые рынки не только славящимся по всему миру хлопком и золотом, но и другими качественными товарами. Немаловажную роль в данном процессе играют коммерческие банки, чьи собственные ресурсы и ресурсы, заимствованные у международных финансовых институтов, направляются на создание новых производств и модернизацию существующих предприятий, позволяющих производить экспортоориентированную продукцию. На сегодняшний день еще 8 коммерческих банков заключили соглашения с иностранными банками и международными финансовыми институтами на открытие зарубежных кредитных линий.

В целях доступа предпринимательских структур к финансовым ресурсам, коренным образом пересмотрен порядок кредитования субъектов малого и среднего бизнеса за счет средств внебюджетных фондов. Он значительно упрощен: исключены требования по предоставлению излишней документации

индивидуальным предпринимателям, предоставлена возможность получения кредитов за счет средств внебюджетных фондов, введены новые положения о предоставлении микрокредитов не крупным предпринимателям.

Инвестиционные проекты обычно кредитуются за счёт долгосроч-

ных кредитов коммерческих банков. Поэтому изменение удельного веса долгосрочных кредитов в общем объеме кредитных вложений банков имеет очень важное практическое значение.

Данные таблицы 1 показывают, что в течение 2003-2008 гг. доля долгосрочных кредитов в общем объеме кредитных вложений коммерческих банков осталась высокой и стабильной. Это свидетельствует о том, что основная часть кредитов отечественных банков направлена на финансирование инвестиционных проектов.

Доступность долгосрочных кредитов для заёмщиков во многом зависит от уровня процентных ставок кредитов, в том числе долгосрочных кредитов. Это объясняется тем, что процентная ставка является ценой кредита. Ниже мы рассмотрим динамику процентных ставок

Таблица 1. Структура и динамика кредитных вложений коммерческих банков Республики Узбекистан

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	В 2008 г. по сравнению с 2003 г.
1. Кредиты коммерческих банков, млрд. сум	2781,4	3197,4	3655,1	4104,0	4757,4	6372,0	229,1 %
2. Доля краткосрочных кредитов в общем объеме кредитных вложений банков, %	18	18	18	18,8	19,2	21,4	3,4 п.п.
3. Доля долгосрочных кредитов в общем объеме кредитных вложений банков, %	82	82	82	81,2	80,8	78,6	– 3,4 п.п.

Источник: Статистическая отчетность Центрального банка и Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан.

Таблица 2. Динамика процентных ставок кредитов коммерческих банков Республики Узбекистан

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
1. Средняя процентная ставка краткосрочных кредитов коммерческих банков, предоставленных в сумах, %	28,1	21,2	18,8	19,4	18,5	16,4
2. Средняя процентная ставка долгосрочных кредитов коммерческих банков, предоставленных в сумах, %	24,5	17,6	14,9	16,4	15,5	16,1
3. Средняя процентная ставка долгосрочных кредитов коммерческих банков, предоставленных в долларах США, %	5,9	5,7	6,6	5,5	5,8	6,1

Источник: Статистическая отчетность Центрального банка и Государственного комитета по статистике Республики Узбекистан.

Таблица 3. Динамика совокупного капитала коммерческих банков Республики Узбекистан

	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
1. Сумма совокупного капитала коммерческих банков, млрд. сум	790,9	824,1	930,8	1070,1	1502,6	2104,3
2. Доля совокупного капитала коммерческих банков в общем объеме пассива баланса банков, %	17,9	16,5	16,5	15,2	16,2	17,4

Источник: Статистическая отчетность Центрального банка Республики Узбекистан.

кредитов коммерческих банков республики.

Данные таблицы 2 показывают, что в 2003-2008 гг. средние процентные ставки краткосрочных и долгосрочных кредитов коммерческих банков республики существенно снизились. Это положительно влияет на доступность банковских кредитов, снижает стоимость обслуживания кредитов.

Снижение процентных ставок кредитов коммерческих банков в национальной валюте произошло в основном за счет снижения ставки рефинансирования Центрального банка Республики Узбекистан – с 2003 по 2008 гг. снизилась на 13,2 п.п. до годового уровня в 14%.

В 2003-2008 гг. средняя процентная ставка долгосрочных кредитов коммерческих банков республики, предоставленная в долларах США, осталась стабильной, что положительно влияет на процесс кредитования инвестиционных проектов.

Во многих странах с переходной экономикой, в том числе в Узбекистане, существует проблема нехватки долгосрочных депозитов. Например, в Узбекистане доля долгосрочных кредитов в общем объеме депозитов коммерческих банков не превышает 10%¹. Поэтому в этих странах совокупный капитал коммерческих банков является важным источником кредитования инвестиционных проектов.

Данные таблицы 3 показывают, что в течение 2003-2008 гг. совокупный капитал коммерческих банков республики существенно увеличился, а это способствует увеличению объема инвестиционных кредитов. Но, как показывают приведенные данные, в 2003-2006 гг. доля совокупного капитала коммерческих банков республики в общем объеме пассива баланса имела тенденцию к снижению, что привело к уменьшению объема инвестиционных ресурсов банков.

Необходимо отметить, что значительная часть инвестиционных кредитов в настоящее время направляется на финансирование инвестиционных проектов субъектов малого бизнеса. Особенно активно используются в этих целях кредиты, предоставленные за счет кредитных линий международных финансовых институтов. Это объясняется тем, что малый бизнес требует небольших инвестиций, а результаты быстры и значительны. Создаются дополнительные рабочие места, производится продукция, отвечающая требованиям рынка, обеспечивается большее поступление налогов в бюджет.

Махфуза НАЗАРОВА,
аспирант Банковско-
финансовой академии.

¹ Расчеты автора по данным ЦБ РУз.

Неевклидова экономика

Мартовский фьючерс на пшеницу преодолел отметку \$14/бушель! Такими заголовками 4 февраля 2008 года наперебой пестрели все зарубежные средства массовой информации, специализирующиеся на биржевых новостях.

Затем шел текст примерно следующего содержания: «Торги в пятницу на американских зерновых биржах завершились знаковым событием: впервые в истории фьючерс на пшеницу преодолел отметку в \$14 за бушель. Это произошло на бирже в Миннеаполисе, где мартовский фьючерс на твердую краснозерную яровую пшеницу HRS вырос на максимально возможные за сессию 30 центов и закрылся на отметке \$14,03/бушель (\$515,5/т). Наверное, рекордным оказались и темпы роста: всего неделю назад мартовские котировки на этот вид пшеницы вплотную подошли к, казалось бы, небывалой отметке в \$13/бушель, а уже в конце прошлой недели «перевалили» за планку в \$14/бушель. Рост котировок на яровую пшеницу потянул вверх фьючерсы и на озимую пшеницу. На Чикагской бирже, где котируется пшеница SRW¹, мартовский фьючерс вырос на 13½ цента до \$9,43/бушель (\$346,5/т), а в Канзасе, где котируется пшеница HRW, – на 23 цента до \$9,90/бушель (\$364/т).

Однако более важным является сохраняющиеся на рекордных уровнях котировки нового урожая. Июльский фьючерс устойчиво держится более чем на \$4 выше соответствующих прошлогодних котировок».

Чем, собственно говоря, примечательно это сообщение? Ну преодолела котировка на пшеницу отметку в \$14 или не преодолела – что с того?

Как можно ответить на этот вопрос с точки зрения классической экономической теории? Возьмем, например, один из наиболее популярных учебников по экономике – Экономикс К. Макконнелла и С. Брю. Кстати, пре-

красный учебник, написанный легким и понятным языком. Но дело не в учебнике как таковом, а в самой экономической теории. Итак, что же эта теория говорит по нашему вопросу?

«Научите попугая произносить слова «спрос и предложение» – и перед вами экономист! В этой язвительной шутке большая доля правды, так как, по существу, эти простейшие экономические рычаги – спрос и предложение – способны дать глубокое представление не только об отдельных экономических проблемах, но также и о функционировании всей экономической системы в целом»². С этой посылки начинается рассмотрение основного экономического понятия – понятия рынка. Далее мы находим, что существует закон спроса, который говорит, что при неизменности всех прочих параметров снижение цены ведет к соответствующему возрастанию величины спроса. И, напротив, при прочих равных условиях повышение цены ведет к соответствующему уменьшению величины спроса. То есть налицо наличие обратной связи между ценой и спросом. Далее утверждается, что здравый смысл и элементарное наблюдение действительности согласуется с этим законом. Затем нам говорят, что существует еще и закон предложения, который гласит, что с повышением цен соответственно возрастает и величина предложения, а со снижением цен сокращается также и предложение. То есть налицо прямая связь между ценой и предложением. И это в основном также диктуется здравым смыслом. После этого, если свести вместе спрос и предложение, можно получить равновесную рыночную цену. Соответственно и сам результат

Биржевой путь завален обломками разбившихся надежд.

Билл Вильямс. «Торговый хаос».

взаимодействия спроса и предложения, по всей видимости, также продиктован здравым смыслом.

На этом ограничимся пересказыванием известного учебника. Читатель может самостоятельно ознакомиться с ним и получить удовольствие от стройности изложения материала.

Ну что ж, все четко выверено и логически аргументировано. Цена сложилась такая, как в данный момент времени взаимодействовали спрос и предложение. И это кажется незбылемым, как геометрия Евклида, поражающая своей стройностью уже более трех тысяч лет. Стоп-стоп! Что-то тут не так. Как говорил один известный киноперсонаж, меня терзают смутные сомнения. При чем тут здравый смысл, с которым согласуются положения, лежащие в основе всей экономической теории? Ну как тут не вспомнить знаменитый пятый постулат параллельности Евклида³, также являющийся одним из краеугольных камней всей классической евклидовой геометрии. Но именно этот камень и не давал спокойно спать многим ученым из разных стран мира на протяжении веков. Почему?

Вернемся к нашим баранам, то есть к ценам. Вот другое объяснение ситуации с установлением цен, рассказанное одним из непосредственных очевидцев. «В том году лето выдалось необычайно жарким и засушливым. В торговом зале Chicago Board of Trade стояла одуряющая духота. Кондиционеры явно не справлялись со своей работой. Трейдеры были похожи на сонных мух. Обливаясь потом, изнывая от жары, они вяло передвигались по залу. Торговая активность снизилась до минимума. В частности, цены на фьючерсы по пшенице застыли на своих нижних отметках. Всему этому виной были неутешительные прогнозы синоптиков на изменение погоды в основных зерносеющих штатах. Осо-

бенно доставалось Центральному Техасу, где от жестокой засухи просто погибал на корню весь богатый урожай пшеницы. Соответственно, никто не хотел вкладывать деньги в заведомо гиблое дело. Вся надежда была на чудо, которое могло явиться в виде обильных осадков. Время от времени кто-то из трейдеров принимался звонить в службу погоды в надежде услышать обнадеживающее сообщение. Кто-то катал ногами по полу скомканные бумажки, чтобы хоть чем-нибудь убить время, с тоской поглядывая на запыленные окна. Но за окнами солнце палило все нещаднее и нещаднее, не оставляя никаких надежд на благоприятный исход торгов. В один из моментов раздался чей-то голос – посмотрите на окна, там капли дождя! Все, как по команде, бросились к окнам. И действительно, чудо свершилось! Сначала робкими каплями, а затем обильными потоками воды небо обрушило на Чикаго долгожданный дождь. Что тут началось! Торговый зал сразу же стал подобен пчелиному рое. Цены тут же поползли вверх. Поддаваясь общему настроению я тоже рванул было вперед со своего места, но пораженный внезапной догадкой остановился. Стойте, – закричал я, – от Чикаго до пшеничных полей Техаса добрая тысяча миль, и, если дождь пошел здесь, еще не значит, что он пошел там! Но меня уже никто не слышал... В тот день цены поднялись до рекордных отметок».

Так, так, так! А как же тут быть со здравым смыслом, с которым согласуются и закон спроса, и закон предложения? Не скрывается ли где-то тут противоречие, как и в случае с пятым постулатом Евклида, наличие которого, между прочим, сам Евклид также обосновывал именно здравым смыслом? Да и что с чем должно согласовываться: здравый смысл с законом или закон со здравым смыслом? А кроме того, насколько вообще правомерно строить научную теорию на фундаменте здравого смысла? И кто определяет, какой смысл является здравым, а какой нет?

Биржевой игрок, чье воспоми-

нение мы привели выше, не читал книг по экономической теории. Больше того, он вообще не имел никакого образования. А поэтому в своей работе на бирже придерживался только одного – здравого смысла. Наверное, он был бы очень удивлен, узнав, что все, что происходило у него на глазах, полностью противоречило законам классической экономической теории.

Попробуем разобраться, о чем вообще идет речь. Одно дело, если мы пытаемся установить закономерные взаимосвязи между предметами или явлениями природы, объективно существующими вне нашего сознания и независимо от него. В этом случае задача сводится к определению степени соответствия мысленных представлений человека той объективной реальности, которую он изучает. И если он при этом разовьет свои представления в логически стройную последовательность умозаключений, то это и будет считаться научной теорией. Причем данная теория будет считаться истинной до тех пор, пока другой человек не докажет обратное. И если уж мы в наших рассуждениях упомянули геометрию, то её постигла именно такая участь. Ну прямо напрашивается такой воображаемый спор среди великих математиков разных времен. Евклид: «Уважаемые господа, я утверждаю, и это моё утверждение основывается на здравом смысле, что через точку, лежащую вне данной прямой на плоскости, можно провести только одну прямую, параллельную данной прямой. Я не могу ни доказать это утверждение, ни опровергнуть. Поэтому я называю его постулатом. Но на этом постулате, а также на ряде других основывается вся моя геометрия, которую вот уже больше трех тысяч лет изучают во всех школах во всех странах мира». Николай Лобачевский: «Великий учитель! Я преклоняюсь перед стройностью и логичностью созданной Вами науки геометрии. Это одна из величайших наук, созданная когда-либо человечеством. Но я не могу согласиться с Вашим пятым постулатом. Я утверждаю, что через точку, лежащую вне

данной прямой на плоскости, можно провести сколько угодно прямых, параллельных данной прямой». Евклид: «Позвольте, уважаемый коллега, но если принять Ваше утверждение, то вся классическая геометрия рухнет!». Лобачевский: «Вовсе нет. Просто вместо неё возникает новая геометрия, рассматривающая окружающее нас пространство с другой точки зрения. Дело в том, что на самом деле в природе не существует ни точек, ни прямых, ни треугольников, ни углов, ничего. Все это существует лишь в наших представлениях о природе. Но эти представления помогают нам в познании этой природы. Поэтому нет ничего противоестественного в том, чтобы наряду с классической, евклидовой геометрией существовали и другие, неевклидовы геометрии. Это только обогатит наше познание окружающего мира». Бернхард Риман: «Уважаемые коллеги, позвольте и мне высказаться по поводу знаменитого пятого постулата нашего уважаемого учителя. Я вообще не понимаю, о чем идет спор. Дело в том, что, по моему мнению, вообще нет никаких параллельных в рассматриваемой вами плоскости. Потому что каждая прямая, я подчеркиваю, господа, каждая прямая, лежащая в одной плоскости с данной прямой, пересекает эту прямую. Принятие этого утверждения также дает логически стройную научную систему, описывающую пространство во всей его многомерности. Но это уже другая, и опять-таки неевклидова, геометрия».

Конечно, такой спор никогда не смог бы состояться, но общий смысл вопроса от этого не меняется. Уже в наше время доказано, что евклидова геометрия прекрасно работает в повседневной жизни человека, когда он использует её в масштабах ничтожно малых по сравнению с масштабами самой планеты Земля. В случаях же попыток применения её для масштабов, сравнимых с масштабами Земли, или тем более за её пределами, евклидова геометрия перестаёт работать, и требуются иные, неевклидовы геометрии.

Случаи создания новых научных



теорий, отличных от классических, не единичны. В конце 19-го века в одной из школ Швейцарии проходил вечер выпускников. В торжественной обстановке аттестаты об окончании школы вручал сам директор. По заведенному тогда обычаю при вручении было принято кратко оглашать успехи каждого выпускника за все время учебы по всем предметам. Вот на сцену поднялся невзрачного вида юноша. Было видно, что он неуютно себя чувствует под насмешливыми взглядами зала. Он знал, что хвалить его особенно было не за что. Директор произнес слова, которые затем вошли в историю. Он сказал: «Молодой человек, за все время учебы хуже всего у вас дела обстояли с физикой. Я вам желаю найти себе в будущем профессию, никак не связанную с физикой. Тем более уж физиком вы уж точно не станете, потому что в физике вы ничего не понимаете». В зале послышались смешки. Молодой человек покраснел, но тем не менее довольно внятно произнёс: «Да, действительно, я ничего не понимаю в вашей физике, поэтому мне придётся создать свою физику». Тут уже зал не выдержал и потонул в гомерическом хохоте. Смеялись не только выпускники школы. Смеялись преподаватели, смеялся сам директор школы... Того невзрачного молодого человека, не разбиравшегося в физике, звали Альберт Эйнштейн.

Кстати, неевклидовы геометрии прекрасно сочетаются с теорией относительности Эйнштейна, в частности, они прекрасно проявили себя в вопросах освоения космического пространства. Вот так!

Ну а как же быть в случае, если мы пытаемся установить закономерные взаимосвязи не между предметами или явлениями природы, объективно существующими вне нашего сознания и независимо от него, а между человеческими представлениями, не только неразрывно связанными с сознанием людей, но и являющимися продуктом их сознания. Здесь имеет место случай, когда исследователь пытается сформулировать своё представление о представлениях других людей. Ведь и спрос, и предложение не существуют в природе отдельно от людей, а являются результатом их мыслительной деятельности. На той же бирже трейдеры при принятии решений опираются не на объективные факты, а на свои представления об этих фактах. Это вводит в ситуацию значительную долю неопределенности, что существенно усложняет изучение вопроса. Какими законами или какими формулами можно описать действия трейдеров на бирже в описанном нами выше примере?

Поразительно, но классическая экономическая теория всеми силами старается делать вид, что никакой неопределенности в её основопола-

гающих понятиях не существует, что и спрос, и предложение как таковые являются заранее данными, как, например, земное притяжение или выталкивающая сила воды. Потому-то ученые-экономисты и возвели набор повторяющихся взаимосвязей в отношении спроса и предложения в ранг закона, поставив «закон» спроса и «закон» предложения в один ряд с законами естественных наук, с такими, как закон Архимеда, закон Ньютона, закон Ома и тому подобными. Хотя, как ранее было уже сказано, даже великий Евклид свои умозаключения, которые легли в основу геометрии, не называл законами, а все же постулатами. Так может быть положения спроса и предложения являются все же не законами, а постулатами? Если так, то почему нельзя предположить наряду с классической экономикой существование некой неклассической, или, если хотите, «неевклидовой» экономики?

Особенно велико влияние неопределенности, когда на текущее поведение участников рынка оказывают влияние предположения или прогнозы относительного будущего развития событий. Как же можно предсказать будущее поведение людей? Не зря в биржевых кругах бытует мнение, что вопрос прогнозирования будущего изменения цен лежит не в области экономики, а в области алхимии. Но если средневековые алхимики тщетно



пытались своими заклинаниями воздействовать на действительность (возьмите, например, опыты по превращению железа в золото!), то современным биржевым алхимикам это удастся с куда большим успехом. Не зря же известный финансист Джордж Сорос утверждает, что современная биржа – это мир средневековой алхимии.

Если биржевые аналитики публично объявят, что курс акции какой-то компании будет расти, то курс этих акции действительно будет расти. Если завтра какая-нибудь газета напишет, что некий банк находится на грани краха, то, несмотря на фактические блестящие финансово-экономические показатели, банк действительно окажется на грани краха. Потому что все вкладчики побегут забирать свои деньги. И это произойдет вовсе не от того, что это явилось результатом соотношения спроса и предложения. А от того, что **благоприятный прогноз приводит к увеличению спроса**. И наоборот, **неблагоприятный прогноз приводит к снижению спроса**. Что и проявилось в ситуации, поведенной нам трейдером с Чикагской биржи. Вот вам и «неевклидова» экономика, которая не описывается в классических учебниках!

В нашем примере цена на биржевых торгах сложилась так потому, что так сработали головы участников этих торгов.

А вот как проиллюстрировал такую ситуацию британский журнал «The Economist».

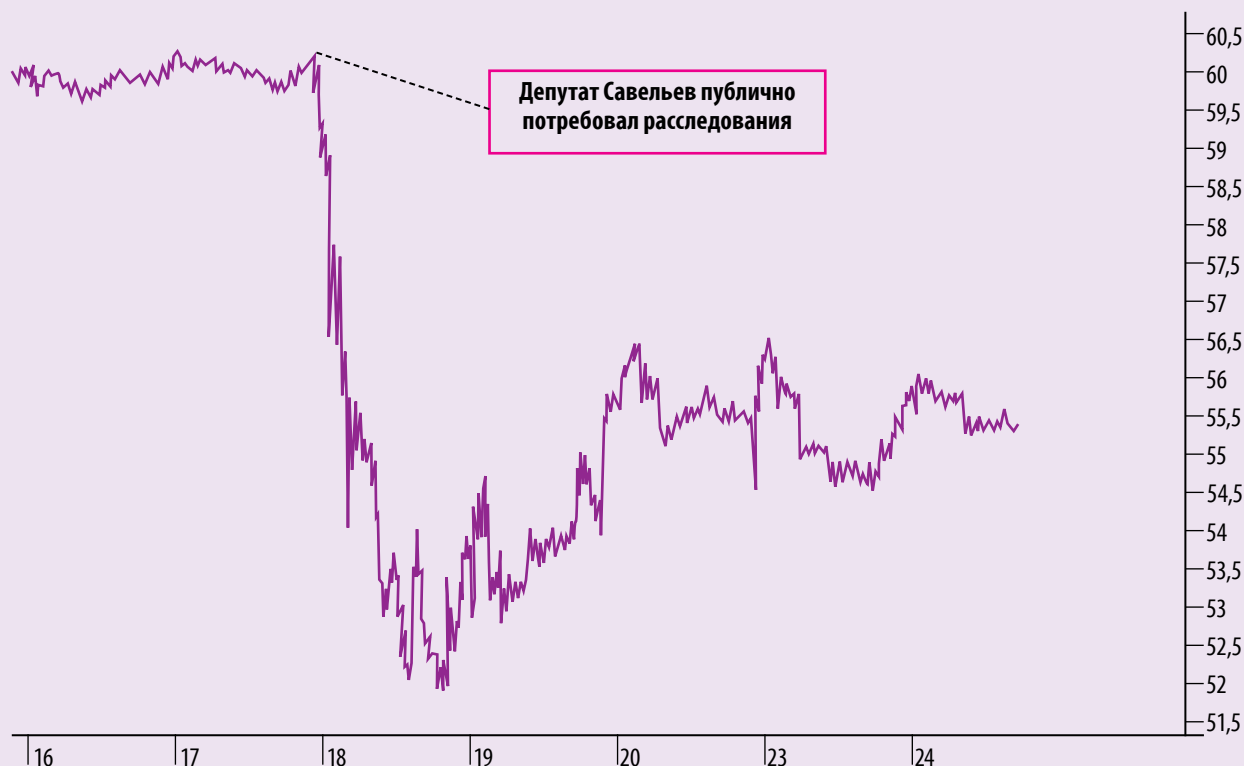
Биржевой брокер звонит по телефону одному из своих клиентов. «У меня тут есть акции, которые могут оказаться действительно превосходными», – говорит он. Стоящие рядом услышали только последнее слово фразы «excel – превосходный», которое созвучно слову «sell – продавать». Их лица озадачены. «Наверняка этот парень знает что-то, что не знаем мы. Как бы он нас не опередил». Теперь каждый из них начинает думать о том, что надо, наверное, продавать. И вот зал уже ревет в едином порыве – «продаю!», «продаю!», «продаю!».

В обстановке всеобщего ажиотажа у одного трейдера не выдержали нервы. В отчаянии он произносит «Это какое-то сумасшествие! Я не могу больше. До свидания!». Те, кто были рядом, уловили последние его слова «До свидания! – Good bye!», которые созвучны слову «Buy – продавать». И вот толпа зашлась уже в новых криках – «продаю!», «продаю!», «продаю!». А тем временем тот человек, с которого все началось, опять звонит по телефону: «У меня тут есть акции...»

Биржевая практика просто пестрит примерами, когда изменения цены явились следствием воздействия факторов, не относимых экономической теорией к разряду фун-

даментальных. Уже на одном только их перечислении можно написать с десяток журнальных статей. Ну возьмите, например, влияние, которое оказывают на цены публичные высказывания разных чиновников. Вот как это произошло однажды на российском фондовом рынке. В августе 2004 года один из депутатов Государственной Думы публично потребовал расследования в отношении участия иностранного капитала в компании «Газпром». В тот же день котировки акций «Газпрома» упали сразу на 12,5%, что хорошо видно на представленном графике.⁴ Предугадать такое никто не мог.

Какие же процессы происходят на самом деле в головах у людей? Славой Жижек, один из самых авторитетных в настоящее время европейских специалистов в области проблем взаимоотношений человека и социума, для ответа на этот вопрос приводит пример с дефицитом туалетной бумаги в магазине. Некая газета выдала такой прогноз: бумаги скоро не будет. Как думает в этот момент дурак? «Раз газета написала, значит, надо идти покупать бумагу». И срочно идет запасаться. А как думает в этот же момент умный? «Я совершенно точно знаю, что бумажная промышленность работает нормально. Поэтому никакого кризиса или дефицита быть не может. Газета все врёт. Но, с другой стороны, ведь найдутся дураки, которые поверят в



эту чушь! И побегут покупать! И вот тогда-то действительно и возникнет дефицит. И окажется, что все дураки будут с бумагой, а я, самый умный, буду у разбитого корыта как последний дурак!» И тоже идет покупать. Почему? Да просто потому, что приятно чувствовать себя умным. Главное – проявить свой разум и суметь воспользоваться им. И сделать выбор на основе здравых логических размышлений в полнейшей уверенности, что вы поступаете умнее тех, кого вы считаете дураками. Не беда, что результат у этого выбора оказывается точно такой же, как и у того дурака, который и вовсе ни о чем не размышлял.

Для чего мы все это говорим? Да только для того, чтобы показать, что реальные экономические отношения людей на самом деле гораздо более сложнее и многограннее, чем идеальная экономика, описываемая в классических учебниках. И не случайно во всех этих учебниках часто встречаются фразы подобного типа: «при прочих равных условиях», «при некоторых допущениях», «в определенном смысле», «но с другой стороны» и тому подобные. Ну как тут не вспомнить американского прези-

дента Гувера⁵, жаловавшегося своим помощникам: «Вы только послушайте наших экономистов! С одной стороны, говорят они, нужно срочно делать то-то и то-то, но с другой стороны как раз этого делать не нужно. Неужели нельзя найти хотя бы одного «одностороннего» экономиста?».

В эпиграф нашей статьи мы не случайно вынесли слова известного американского теоретика биржевой торговли Билла Вильямса. Биржевой путь завален обломками разбившихся надежд. К сожалению, это так. Великое множество людей не просто разочаровались в биржевой торговле, но лишились своих кровных денег. И произошло это по простой причине: они не только не поняли рынка, они не поняли самих себя. Не следует искать готовых рецептов на все случаи жизни в учебниках. Вспомните слова юного Эйнштейна «Да, действительно, я ничего не понимаю в вашей физике, поэтому мне придется создать свою физику». Создайте свою, «неевклидову» экономику, которая будет отвечать не только особенностям конкретной внешней ситуации, но вашему внутреннему миру. «Gnote auction – познай

себя, – говорили древние греки, – и ты познаешь мир».

Так сколько же линий, параллельных данной прямой, вы смогли бы провести через точку, лежащую вне этой прямой и находящуюся с ней в одной плоскости?

Аркадий МАТЯШИН,
заместитель начальника
Управления лицензирования
оценочной и биржевой
деятельности Госкомимущества
Республики Узбекистан.

¹ Фьючерсы на мягкую красную озимую пшеницу – самый старый и самый активно торгуемый пшеничный фьючерс – торгуются на Chicago Board of Trade (CBOT). Первый современный фьючерсный контракт был заключен именно на эту пшеницу еще в 1865 году. Ее выращивают в разных частях США – в Центральном Техасе, ближе к Великим озерам и на Восточном побережье. Мягкая красная пшеница требует более влажного климата, не подходящего для твердой красной пшеницы. Мука из мягкой красной пшеницы используется в кондитерской промышленности.

² Кэмпбелл Р. Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Принципы, проблемы и политика. Москва. Издательство «Республика» 1992. стр. 61.

³ Через точку, не лежащую на данной прямой, проходит не более чем одна прямая, лежащая с данной прямой в одной плоскости и не пересекающая её.

⁴ Журнал «Валютный спекулянт», ноябрь 2004 г.

⁵ Гувер Герберт Кларк – президент США в 1929-1933 гг. Годы его правления ознаменовались тяжелейшим экономическим кризисом – так называемой «Великой депрессией», с которой он безуспешно пытался бороться.

Здравоохранение Узбекистана

Статистический сборник отражает данные о сети и деятельности учреждений здравоохранения, медицинских кадрах, показателях заболеваемости и инвалидности населения, формировании рыночной инфраструктуры здравоохранения, внедрении новых медицинских технологий по республике и в разрезе регионов.

Представлены данные о демографии, состоянии здоровья населения, женщин, детей и подростков, лечебно-профилактической помощи населению, медицинской помощи матерям и детям, инвестициях в развитие здравоохранения, занятости и подготовке кадров в здравоохранении, потребительском рынке товаров и услуг.

Отдельные показатели приведены в разрезе городской, сельской местности и по регионам республики.

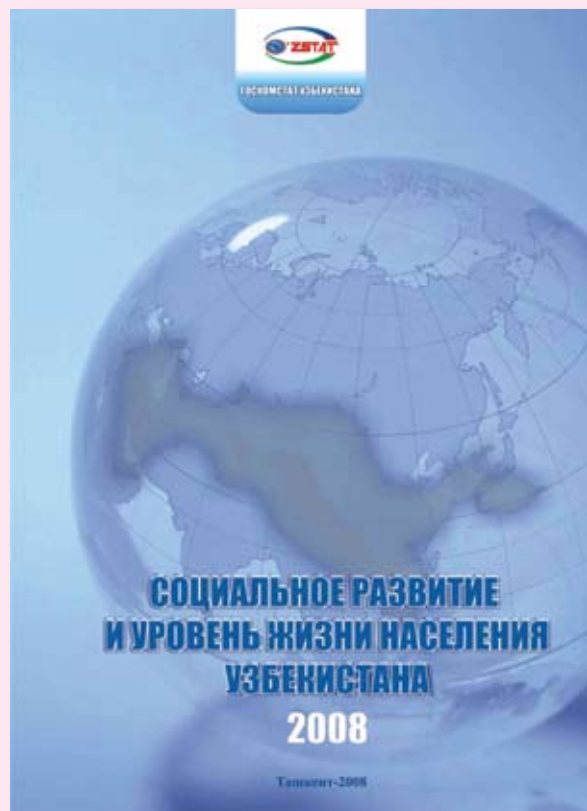
Источниками информации являются данные государственной статистической отчетности и текущего статистического учета.

Публикация предназначена для широкого круга специалистов в области здравоохранения, демографии, экономистов, научной общественности, средств массовой информации и других.

Разделы сборника содержат табличные и графические материалы.



Социальное развитие и уровень жизни населения Узбекистана



В сборнике публикуются статистические данные о социально-экономическом положении Республики Узбекистан, основные демографические характеристики, показатели занятости населения, уровня жизни, жилищных условий, образования, здравоохранения и культуры. Представлены данные о потребительском рынке товаров и услуг, транспорте и связи.

В разделе население представлены данные о численности, половозрастном составе и естественном приросте населения. Представлены данные о численности и составе экономически активного населения, занятых в экономике, безработных, трудоустройстве населения.

Раздел доходы и расходы населения содержит данные об основных социально-экономических индикаторах уровня жизни населения: структуре денежных доходов и расходов населения, средних размерах назначенных пенсий, реальных денежных доходах населения.

Раздел социальная защита населения содержит информацию, характеризующую состояние и развитие системы социальной защиты населения.

А также включены статистические данные о сети и кадрах учреждений здравоохранения, заболеваемости, инвалидности населения, образовании, культуре, туризме, отдыхе и спорте.

Биржа Эксперт

ИҚТИСОДИЙ ИЛМИЙ-АМАЛИЙ ОЙЛИК НАШР

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

2009 йил ноябрь, 11 (23)-сон
2008 йил январдан чоп этилмоқда.
Муассис: “Биржа” Нашриёт уйи МЧЖ.
Бош директор: Жалолов Д.Х.

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

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

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

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

Бичими 60X84 1/8 (4 б.т.). Адади 250.
Чоп этишга 29.10.09 йилда рухсат этилди.
“Toshkent tezkor bosmaxonasi” МСНЖ да чоп этилди.
292-сонли буюртма. Манзил: 100200, Тошкент ш.,
“Радиал” тор кўчаси, 10-уй.

Журнал ойда бир марта чиқади.
Баҳоси келишилган нархда.

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

Тахририят фикри муаллифлар фикрига мос келмаслиги
мумкин.

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

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

Реклама мазмунига реклама берувчи жавобгар.

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

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

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

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

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

Формат 60X84 1/8 (усл.печ.лист 4). Тираж 250.
Подписано в печать 29.10.09.
Отпечатано в ООО «Toshkent tezkor bosmaxonasi».
Заказ № 292. Адрес: 100200, г.Ташкент, ул. Радиальная, 10.

Журнал выходит один раз в месяц.
Цена договорная.

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

Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.

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

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

Ответственность за содержание рекламы несет рекламо-
датель.

Биржа Эксперт

РАҲБАРЛАР, ИҚТИСОДЧИЛАР,
ИШБИЛАРМОНЛАР ВА ЁШ ОЛИМЛАР
ДИҚҚАТИГА!

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

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

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

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