

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА
МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ПРЕЗИДЕНТИНИНГ “ИСТЕЪДОД” ЖАМҒАРМАСИ**

Хорижда таълим олган
ёш мутахассисларнинг
I конференцияси

II ТОМ

I конференция
молодых специалистов,
получивших образование
за рубежом

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА
МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ПРЕЗИДЕНТИНИНГ «ИСТЕЪДОД» ЖАМҒАРМАСИ**



*Хорижда таълим олган ёш
мутахассисларнинг I конференцияси*

II ТОМ

*I конференция молодых специалистов,
получивших образование за рубежом*

Академик Ш. Аюповнинг ушунки таҳрири остида

ОРГКОМИТЕТ КОНФЕРЕНЦИИ

Председатель – Гулямов С.С., академик, Министр ВССО РУз,
председатель Фонда Президента РУ «Истеъдод»

Зам.председателя – Аюлов Ш.А., академик, зам. Министра ВССО
РУз

Ученый секретарь – Эрназаров Ш., зам.начальника ГУВС МВССО
РУз

ЧЛЕНЫ ОРГКОМИТЕТА

Албарова М., ответственный работник социального комплекса
Кабинета Министров РУз

Пардаев А., исполнительный директор Фонда Президента РУ
«Истеъдод»

Ибрагимов Н., ректор Государственного Института Востоковедения

Қосимов Р., ректор Университета Мировой Экономики и Дипломатии

Дошматов Т., ректор Национального Университета Узбекистана
им. М.Улугбека

Аллаев К., ректор Ташкентского Государственного Технического
Университета им. А.Беруни

Бутяев Ш., начальник Главного управления кадров, науки и
подготовки научно-педагогических кадров

Алимов Р., ректор Ташкентского Государственного Экономического
Университета

РАБОЧАЯ КОМИССИЯ

Фундаментальные дисциплины

Мусаханов М., академик, д.ф.-м.н.

Исламов Э., профессор, д.ф.-м.н.

Шармухамедов А., профессор, д.ф.-м.н.

Эгамбердиев Ш., профессор

Экономика

Касымова Р., профессор, д.э.н.

Ахмедов Д., профессор, д.э.н.

Бекмуратов А., профессор, д.э.н.

Қадыров А., профессор, д.э.н.

Шодиев Р., доцент, к.э.н.

Шодиев Т., профессор, д.э.н.

Социально-гуманитарные дисциплины

Алимов К., профессор, д.ю.н.

Галингаров Ш., профессор

Мирхамидов М., доцент, к.ю.н.

Гулямов С., доцент, к.ю.н.

Исаходжаев А., доцент

Техника и технология

Рузиев К., профессор, д.т.н.

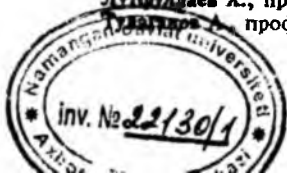
Лутфуллаев С., академик, д.т.н.

Албаров Ж., профессор, д.т.н.

Хамдамов Р., профессор, д.т.н.

Лутфуллаев Х., профессор, д.т.н.

Алимов Р., профессор, д.т.н.



Бизнинг энг катта ишончимиз, мадад-таълимимиз—бу, ўсиб келадиган ёш авлодимиздир. Такрор айтаманки, мен ўзимнинг тақдиримни ҳам, мамлакатимиз ва мустиқмиллатимиз тақдирини ва келажакимизни ҳам ана шу ёшлар қўлига, умрини пок қалби, эркин тафаккур, мустантам иродаси ва дунёқарашида кўраман.

И. А. Каримов.

Фонд «Умид» поддержки талантливой молодёжи был создан Указом Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова в 1997 году. В период 1997-2002 годов около 800 стипендиатов Фонда «Умид» прошли обучение в бакалавриате и магистратуре самых престижных университетов США, Великобритании, Германии, Франции, Италии и Японии. Кроме того, по линии Фондов других стран и международных Фондов получили образование в ведущих зарубежных вузах многие молодые специалисты из Узбекистана. Сейчас они успешно работают в различных отраслях производства, науки, образования, управленческих структурах, где применяют полученные знания на практике.

Вместе с тем, знания стипендиатов Фонда «Умид» и других Фондов, полученные как в области их специальностей, так и в области организации учебного процесса в зарубежных вузах, а также собранная ими научная литература, научные связи с профессорами и другими коллегами могли бы и должны стать достоянием не только самих стипендиатов, но и всей научной общественности республики, особенно системы высшего образования. Этот вопрос стал особенно актуальным после того, как 2003 году Указом Президента Республики Узбекистан был организован Фонд «Ис-

теьдод» поддержки молодых учёных и преподавателей, который стал правопреемником Фондов «Умид» и «Устоз».

В связи с этим Министерством высшего и среднего специального образования вместе с Фондом «Истеьдод» было решено провести Первую республиканскую конференцию молодых специалистов, получивших образование за рубежом.

Основанными целями этой конференции являются:

1. Ознакомление научной общественности республики и молодых учёных вузов с тем научным багажом, который имеется у участников конференции.

2. Разработка рекомендаций для МВССО и Фонда «Истеьдод» по:

- эффективному использованию выпускников зарубежных университетов в организации учебного процесса в вузах республики, имея ввиду необходимость интеграции Узбекистана в мировую образовательную систему;

- оказанию содействия студентам вузов Узбекистана в получении дистанционного образования в ведущих зарубежных университетах;

- созданию электронной библиотеки магистерских диссертаций и выпускных работ стипендиатов Фонда «Истеьдод»;

- оказанию содействия участникам конференции в продолжении своих научных разработок путем налаживания тесных контактов с научными школами и ведущими учёными республики;

- укреплению контактов стипендиатов Фонда «Истеьдод» с зарубежными вузами.

Оргкомитет полагает, что реализация этих целей позволит более эффективно использовать огромный интеллектуальный потенциал выпускников зарубежных вузов.

К конференции подготовлены и опубликованы тезисы докладов участников по 4 секциям:

1. Фундаментальные дисциплины
2. Экономика
3. Социально-гуманитарные дисциплины
4. Техника и технологии

К тезисам докладов разработано приложение, в котором приводится весь список литературы, использованный при подготовке диссертаций и выпускных работ, а также электронные версии полных текстов диссертаций.

Тезисы докладов и приложения рекомендуются молодым учёным, преподавателям, аспирантам и студентам высших учебных заведений республики и зарубежных университетов.



ОБИДЖОН МЕЙЛИЕВ

*«Узбектелеком Интернэшнл» Қарши
филиали
Маркетинг менежери*

*Оффенбург университети
(Германия)
Бизнес бошқаруви
Магистр*

ХАЛҚАРО (МУЛТИНАЦИОНАЛ) КОРПОРАЦИЯЛАРДА ИНСОН РЕСУРСЛАРИНИ БОШҚАРИШ

Ҳозирги пайтда Халқаро (Мултинационал) Корпорациялар сони тобора кўпайиб бораётганлиги сабабли улардаги инсон ресурсларини бошқаришга янада кўпроқ аҳамият беришни талаб қилмоқда. Халқаро Корпорациялар ўз мамлакатларида эмас, бошқа чет мамлакатлар ҳудудларида фаолият юритганликлари сабабли мана шу давлатларнинг меҳнат қонунилари, маданияти, иқтисодини чуқур урганиш катта аҳамият касб этади. Шунингдек, рақобат кучайган ҳозирги бир пайтда корпорациянинг рақобатбардошлигини орттириш муҳим стратегик вазифалардан саналади. Инсон ресурслари корпорация учун кўзга кўринмас муҳим ресурслардан саналиб мана шу ресурс орқали рақобатбардошликни орттириб бошқа рақиблардан ўзиб кетиш мумкин.

Инсон ресурсларидан самарали фойдаланишнинг даст-лабки шарт мана шу инсон ресурсларини тўғри танлаб олишни тақозо этади. Фақат корпорация мақсадларига мос ишчилар корпорацияга фойда келтиришлари мумкин. Шунингдек, инсон ресурсларини бизнес стра-

тегиясига мослаштириш ва энг синалган бошқариш усулларидан фойдаланиш жуда муҳимдир.

Долзарб муаммолардан яна бири корпорациялар томонидан чет эллардаги филиалларга юборилган менежерларнинг у ерларда маҳаллий ишчи-ходимлар билан тил топиша олиши ва ўз мамлакатларига қайтиб келганларидан кейин ҳам эски иш жойларида кўтаринки кайфият билан ишларини давом эттира олишларидир. Магистрлик ишида мана шу масалага ҳам алоҳида эътибор қаратилади. Инсон ресурсларини бошқаришни ўрганиш ҳар қандай шароитда ҳам ўз долзарблыгини сақлаб қолмоқда. Чунки технология қанчалик ривожланмасин, барибир инсон ресурсларисиз корпорациялар ўз кўзлаган мақсадларига эриша олмайдилар. Шунинг учун доимо инсон ресурсларини бошқаришнинг янги самарали усулларига эҳтиёж сезилаверади.

Магистрлик ишининг мақсад ва вазифалари

Магистрлик ишининг асосий мақсади Америка Қўшма Штатлари, Япония ва Европа Халқаро Корпорациялари томонидан амалга ошириладиган инсон ресурсларини бошқариш сиёсатини таққослаб ўрганиш орқали рақобатбардошликка эришиш, инсон ресурсларидан самарали фойдаланиш ва четга юбориладиган менежерлар билан содир бўладиган муаммоларни камайтириш бўйича таклиф ва тавсиялар ишлаб чиқишдан иборат.

Ушбу мақсадга эришиш учун қуйидаги вазифалар ҳал этилди:

- инсон ресурсларини бошқаришдаги ўзгаришларни очиб бериш;
- халқаро майдонда инсон ресурсларидан фойдаланишнинг янги усулларини қўллаш бўйича тавсиялар бериш;
- инсон ресурслари бошқарувини бизнес стратегия билан мувофиқлаштириш бўйича таклифлар бериш;
- инсон ресурсларини ишга танлаб олиш, ўқитиш, иш ҳақи билан таъминлаш ва инсон ресурслари самарадорлигини ўлчаш усулларини очиб бериш;
- корпорация томонидан четга юборилган менежерларнинг чет элдаги иш фаолияти ва уйга қайтишдаги муваф-

фақиятсизликлари ва муаммоларининг олдини олиш йўллари кўрсатиш ва таклифлар бериш.

Магистрлик ишининг амалий аҳамияти

Магистрлик ишида чет элларда фаолият юритувчи Халқаро Корпорациялар тажрибалари атрофлича ёритилган. Маълумки, мамлакатимиз аста-секин бозор иқтисодиётига ўтиб бормоқда. Бозор иқтисодиётига ўтиш билан бирга Ўзбекистонда фаолият олиб бораётган компаниялар ҳам жаҳон бозорига чиқиб борадилар. Магистрлик ишида берилган таклиф ва тавсиялардан, албатта, хорижий мамлакатларда фаолият юритишни хоҳлаган компаниялар инсон ресурсларини бошқариш фаолиятида ва олий ўқув юртлири ўқув дастурлари доирасида фойдаланиш мумкин.

Магистрлик ишининг таркибий қисмлари

Магистрлик иши мундарижа, жадваллар рўйхати, графиклар рўйхати, қисқартирилган атамалар рўйхати, кириш қисми, беш боб, хулоса ва фойдаланилган адабиётлар рўйхатидан иборат.

Ишнинг кириш қисмида мавзунинг долзарблиги ва бобларнинг қисқача мазмуни ҳақида маълумот берилади.

Биринчи бобда халқаро майдондаги инсон ресурсларини бошқаришнинг турли стратегиялари ҳақида маълумот берилиб, улар таққосланади.

Иккинчи бобда эса халқаро майдонда корпорацияларнинг инсон ресурсларини бошқариш сиёсати таъсир қилувчи ижтимоий-иқтисодий омиллар таҳлил қилинади.

Учинчи бобда бизнес стратегия ва инсон ресурслари бошқарувни сиёсатини мувофиқлаштириш, инсон ресурслари орқали рақобатбардошликка эришиш, энг намунавий бошқарув усуллари ишлаб чиқиш ва амалга татбиқ қилиш масалалари ёритилади.

Тўртинчи бобда АҚШ, Япония ва Европа корпорацияларининг инсон ресурсларини бошқариш сиёсати (танлов, ўқитиш, иш ҳақи ва самарадорликни ўлчаш) таққосланади ва таҳлил қилинади.

Сўнгги бешинчи боб чет элга ишлаш учун юборилган менежерларни чет эл ҳаётига тайёрлаш, уларнинг муаммолари ва шу муаммоларнинг ҳал қилиниш йўллари кўрсатишни ўз ичига олади.

Магистрлик иши хулоса билан тугалланади.

МИРКАМИЛОВ БАХРОМ ИРКИНОВИЧ

*Центральный банк Республики
Узбекистан
Агентство по развитию
финансового сектора
Директор*



*Университет Экзетера
(Великобритания)
Банковский менеджмент
Магистр (1998)*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ: СЕКТОР РОЗНИЧНОЙ ПРОДАЖИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ «J SAINSBURY PLC»

Основная цель диссертации — разработать метод проведения анализа деятельности отдельной компании, используя определенную технику капиталовложения, с точки зрения инвестиционных аналитиков, и совмещая существующие теоретические данные, приведенные в данной работе, и практические знания по существующей рыночной ситуации.

В диссертации рассматривается рынок розничной торговли пищевыми продуктами, и для анализа была выбрана одна компания. Отобранная компания «J Sainsbury PLC» является основным представителем рынка и имеет сильнейший потенциал для роста.

Инвестиционный анализ — это информативный и прогнозирующий подход к инвестиционной деятельности. Он дает сведения о прошлом и настоящем и основан на буду-

щих ожидаемых результатах. Следовательно, в данной работе приводится информация о прошлом и будущем сектора и компании, которая подвергнется анализу. Для определения тенденций в финансовом и административном состоянии компании были рассмотрены прошлые достижения и неудачи, а также финансовое состояние этой компании за последние пять лет. В соответствии с прогнозируемым будущим компании проводится оценка ее деятельности и инвестиционного потенциала. Все выводы основаны на принятых допущениях, учитывающих прогнозируемое состояние экономики, а также финансовые и административные возможности рассматриваемой компании. Любое решение в данной работе основано на пятилетней тенденции о состоянии компании, экономики, возможностях менеджмента и восприятия широкой общественностью.

Первая глава представляет собой введение в диссертацию и включает общую информацию и цель работы, используемые методы и подходы, а также содержание и основные ограничения в проведении анализа.

Во второй главе представлены детальные теоретические данные с объяснением методов и принципа, которые были использованы для анализа капиталовложений.

Третья глава включает детальный анализ экономики Великобритании, политических и правовых вопросов, а также социальные и демографические тенденции, включая нынешнюю ситуацию и будущие перспективы.

В четвертой главе, вслед за анализом широкой среды, представлен анализ среды, имеющей непосредственное воздействие на компанию. В ней описывается продовольственный рынок Великобритании.

Пятая глава обращает внимание на сектор розничной продажи пищевых продуктов в Великобритании. Для оценки движущих сил конкуренции в отрасли была применена маркетинговая техника, известная как «Пять движущих сил Портера». Анализ существующей рыночной конъюнктуры и будущих перспектив проведен для оценки конкурентоспособности компании и ее положения на рынке.

В шестой главе представлен финансовый анализ компании «J Sainsbury PLC» с рекомендациями относительно покупки ценных бумаг компании. Глава содержит информацию о компа-

нии вместе с филиальным и географическим анализом, а также анализ отрывочных показателей и анализ степени риска. Рекомендации в вопросах покупки, владения или продажи акций даются наряду с рекомендациями в вопросах, какому типу вкладчиков соответствует данный вид акций.

В седьмой главе описываются будущие перспективы, дальнейшее развитие и оценка комиссионных вознаграждений, а также даются рекомендации.

Последний раздел работы — глава 8 — заключение.

Главной целью данной диссертации было создание метода анализа состояния отдельной компании путем применения определенных методов капиталовложений с точки зрения инвестиционного аналитика, а также путем совмещения существующей теоретической информации, представленной в работе, и практических знаний текущей рыночной конъюнктуры. Для принятия решения была использована наиболее широко распространенная форма анализа капиталовложений, называемая нисходящим принципом.

Данный метод позволил определить справедливую стоимость акций и обнаружить ценную информацию, а также дать рекомендации с точки зрения «инвестиционного аналитика» для широкой публики и потребителей финансовой информации специфического инвестиционного решения. Это доказало тот факт, что метод для проведения анализа капиталовложений, использованный в данной диссертации, является пригодным. Этот метод также позволяет использовать перекрестно-дисциплинарный подход к предмету, который применяет знания по таким дисциплинам обучения, как финансовое дело, маркетинг и менеджмент.

Использование предложенной методики позволило сделать следующие выводы.

Финансовые отчеты — это не только исторические документы, но и важнейшие статические документы. Анализ показал, что результаты анализа финансовой отчетности за определенный период имеют ценность только в том случае, если они сравниваются с результатами других периодов и с результатами других компаний или со средними показателями отрасли промышленности. Только путем сравнения можно понять тенденции и справедливо оценить их значимость.

Для того, чтобы определить экономическое состояние фирмы, подходу инвестиционного анализа должен пред-

прегледовать детальный финансовый анализ направлений в финансовой отчетности компании. Очень важно, чтобы аналитик обладал достаточным профессионализмом для тщательного анализа таких отчетов, и он должен владеть информацией о сильных и слабых сторонах компании, ее проблемах, производительной мощности, ее рентабельности и прочей важной информацией.

Такое инвестиционное решение, как покупка акций компании, должно приниматься в соответствии с финансовым состоянием компании за прошедший период времени и существующей ситуацией на рынке. Но решение не должно основываться только на состоянии за прошедший период и условиях окружающей среды. Действительно, во внимание должны приниматься такие факторы, как будущие экономические условия, предполагаемые события на рынке и будущее состояние компании. Существует тенденция, что аналитик с недостаточным опытом считает коэффициенты достаточным основанием для прогнозирования будущего. Автор понял, что лучшим образом подготовленный анализ коэффициентов никогда не должен рассматриваться как заключительный, а только как предварительный по своей сути.

Коэффициенты не должны рассматриваться как окончательные факторы, они скорее должны рассматриваться как один из этапов процесса инвестиционного анализа и как показатели определенной деятельности. Коэффициенты могут вызывать множество вопросов, но сами редко отвечают на вопросы.

Помимо работы с коэффициентами, аналитик должен обращаться к другим источникам информации для того, чтобы суметь сделать соответствующие выводы о будущем организации. Автор предлагает, чтобы аналитик рассматривал, к примеру, тенденции в отрасли, технологические изменения ожидаемые и находящиеся в стадии внедрения, перемены во вкусах потребителей, региональные и национальные изменения основных экономических факторов, а также перемены, происходящие в компании.

Финансовые отчеты корпораций часто не в полной мере отражают экономическую прибыль компании. Информация, содержащаяся в финансовых отчетах, представляет собой количественную сводку деятельности компании. Однако, по мнению автора, истинная ценность финансовых отчетов заклю-

чается в том, что они могут использоваться для прогнозирования будущих доходов и дивидендов компании. Для прогнозирования будущего состояния компании необходима оценка отчета биржевого брокера и должен быть проведен детальный анализ против оценки биржевого брокера.

Выявление ценной бумаги с потенциалом и выявление хорошо управляемой компании, имеющей в перспективе значительный рост доходов, потенциал для высокодоолговременного роста на рынке и т.д., не является одним и тем же. Действительно, компания может быть хорошо управляемой, но это не обязательно означает, что ценные бумаги компании неверно оценены. Автор полагает, что хороший аналитик преуспеет в сочетании хорошего суждения о бизнесе и поиска информации, которая не отражена в существующей рыночной цене.

Кроме того, аналитик может определить переоцененные либо недооцененные акции лишь имея преимущества в информации в отличие от других людей, либо умея лучше использовать эту информацию. Автор обнаружил, что источники информации могут быть различными. Тем не менее, вся имеющаяся информация важна, она должна быть должным образом применена и проанализирована. Например, оценка менеджмента имеет большое значение, так как в итоге уровень прибыли компании и риски зависят от действий менеджмента.

Аналитик должен быть очень тесно знаком с историей компании, экономикой и технологиями ее отрасли, возможностями менеджмента и т.д. для того, чтобы суметь сделать прогноз в отношении будущей цены акции.

В заключение автор хотел бы сказать, что не существует верного единого пути проведения фундаментального анализа акций компании либо самой компании. В действительности, творческий подход увеличивает шансы обнаружения информации, не отраженной в текущей рыночной цене.

Инвестиционный анализ — это прогнозирующий и информативный подход. Вот почему принятое инвестиционное решение не универсально и может быть оспорено. Однако, в случае с компанией «J Sainsbury Plc.», автор полагает, что будущие перспективы компании серьезные и многообещающие, и к рекомендации приобретать акции на основании анализа, представленного в настоящей диссертации, стоит прислушаться.



МИРСАЙДОВ АСКАР ЭРКИНОВИЧ

*Агентство внешних экономических
связей*

*Главное информационно-
аналитическое управление
Ведущий специалист*

*Университет Бирмингем
(Великобритания)
Международные политические
отношения,
Бакалавр (2000)*

ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА ВЕЛИКОБРИТАНИИ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

В 1996 г. исполнилось 23 года со времени присоединения Великобритании к Европейскому Сообществу. Этот шаг Лондона следует считать поворотным моментом в отнюдь не прямолинейном процессе перемещения в Западную Европу центра тяжести всего комплекса позиций и интересов Великобритании; усиление западноевропейского компонента оказало и продолжает оказывать огромное влияние на хозяйство и внутривнутриполитическую жизнь страны, на эволюцию места и роли Великобритании в основных сферах мировой экономики и политики.

Данная работа рассматривает такие вопросы, как оценка этого воздействия 23 года спустя, оправданность опасений, связанных с последствиями переориентации Лондона на Западную Европу и т.д.

Кроме того, в работе оценивается внешняя политика Великобритании на современном этапе и ее взаимоотношения с США в течение последних пятидесяти лет. В первой главе рассматриваются вопросы вступления Великобритании в ЕС и ее взаимоотношения с США в этом плане. Кроме того, в работе учтено влияние вступления Великобритании в ЕС на англо-американские отношения, как данный фактор повлиял на «специальные взаимоотношения стран».

Вступление Великобритании в ЕС произошло через 16 лет после подписания шестью западноевропейскими странами Римского договора о создании общего рынка. «Опоздав» с подключением к западноевропейскому интеграционному процессу, Лондон пренебрег возможностью внести в структуру ЕС на первом этапе его развития элементы, в наибольшей мере соответствовавшие исторически сложившейся структуре британского хозяйства. Задержка «поворота к Европе» обернулась для Великобритании в последующие годы довольно существенными осложнениями отношений с партнерами по Сообществу. Еще в течение длительного времени во франко-германо-британском «триумvirате», направлявшем развитие Сообщества, роль Великобритании была меньше, чем ФРГ или Франции. По мере продвижения по пути углубления интеграции разрыв уменьшался, сглаживались противоречия Великобритании с другими участниками в области аграрной, региональной, энергетической политики, хотя по многим позициям процесса создания «единой Европы» разногласия сохраняются и поныне.

В 70-е гг. трудности адаптации к новым условиям конкуренции в общем рынке стали дополнительной причиной экономического отставания Великобритании. В 1974-1984 гг. средний темп роста ВВП в странах-членах Сообщества составлял 1,9%, а в Великобритании - всего 1,2%. Однако в последующее десятилетие ситуация существенно изменилась. В 1985-1996 гг. Великобритания по этому показателю почти сравнялась с партнерами по ЕС - соответственно 2,1 и 2,3%. Эти успехи связаны, конечно, не только с воздействием интеграционных факторов, стимулировавших научно-технический прогресс и структурные сдвиги в промышленности, но и со всем ходом циклического развития британского хозяйства, и с результатами политики Тэтче-

ризма и Мейджора, которая существенно преобразила экономический и политический облик страны.

Иными словами, за время пребывания в ЕС британской внешней политике удалось если не укрепить, то по крайней мере стабилизировать свои позиции в Европе. К тому же через ЕС с его сложной системой взаимозависимости Великобритания получила возможность оказывать гораздо большее воздействие на решение глобальных политических проблем, чем действуя в одиночку. Выступая составной частью формирующегося в Западной Европе общего хозяйственного комплекса, она входит в Единый внутренний рынок, охватывающий 12 государств с населением в 340 млн. «Европеизация» хозяйства и внешнеэкономических связей Великобритании - на Западную Европу приходится 13 ее внешнеторгового оборота - содействовала укреплению мощи британских фирм и финансовых компаний лондонского Сити в Европейском регионе; благодаря дополнительному импульсу, полученному от участия в ЕС, Лондону удалось сохранить самую обширную после США «хозяйственную империю» за рубежом.

Не оправдались и прогнозы тех, кто полагал, что членство в ЕС не позволит Лондону осуществлять самостоятельную внешнеэкономическую политику. Они исходили из того, что сращивание европейских хозяйств и рынков приведет к синхронизации экономических циклов и кризисов и жестко привяжет экономическую политику стран ЕС друг к другу. Действительно, за 20 лет экономическая взаимозависимость этих стран существенно возросла. Их руководство должно во все большей мере учитывать экономический курс партнеров, прежде всего Германии, в особенности в связи с той ролью, которую играет марка в рамках Европейской валютной системы. И тем не менее к началу 90-х гг. Западная Европа не стала единым хозяйственным образованием; правительства стран ЕС по-прежнему осуществляют экономическую политику, руководствуясь в первую очередь национальными интересами.

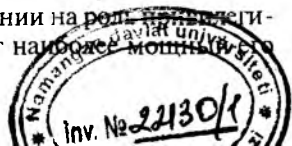
Вступление Великобритании в ЕС означало своего рода «наложение» на британскую национальную систему хозяйственно-политического механизма Сообщества. Однако членство в ЕС не отменило ни специфику воспроизводства в стране, ни своеобразия ее внешнеэкономической политики. Так,

в 1985-1988 гг. интенсивность экономического подъема в Великобритании была значительно выше, чем в других странах ЕС. В 1993 г. в ней наблюдался выход из кризиса, в то время как в странах-партнерах по Сообществу спад продолжался. «Самобытными» оставались внешнеэкономическая философия и политика Лондона, например жесткий монетаристский курс во время правления кабинета М. Тэтчер.

Хотя британское правительство и банк Англии согласовывали свои действия с партнерами и наднациональными органами Сообщества, во многих случаях они принимали решения, расходившиеся с общими целями и задачами евростроительства. Лондон, в частности, не подписал Социальную хартию ЕС, одобренную на встрече глав государств и правительств стран ЕС в Страсбурге в декабре 1989 г.

В минувшие два десятилетия шел и процесс европеизации внутривнутриполитической жизни. Баланс общественных сил постепенно складывался в пользу более активного включения страны в процесс консолидации Сообщества, хотя значительная часть британцев до сих пор высказывается против «растворения» в европейском гражданстве. Отношение двух основных политических партий Великобритании к западно-европейской интеграции в течение этого периода эволюционировало в сторону все более позитивной ее оценки. Лейбористская партия, выступавшая после перехода в 1979 г. в оппозицию за выход из ЕС, к концу 80-х гг. стала его сторонницей, хотя в части партии антиевропейские настроения сохраняются. Основной фронт разногласий по вопросам дальнейшего развития Европейского союза переместился в консервативную, правящую уже 14 лет, партию.

За два десятилетия существенно изменилось положение Великобритании на международной арене. Перемещение «зоны сосредоточения интересов» в Западную Европу поставило перед Лондоном вопрос о судьбе его «особых отношений» с США. Конечно же европейская ориентация политики Лондона уменьшила значение «атлантизма», особенно в экономической сфере. Двусторонние отношения стали еще более асимметричными - в гораздо большей мере «специальными» для Великобритании, чем для США, которые на международной арене все активнее взаимодействуют с Сообществом в целом. В самом этом объединении на роль интегрированного партнера США претендует наиболее мощная



участник - ФРГ. Примечательно, что в окружении Б. Клинтона появились люди, которые рассматривают Великобританию исключительно как среднего размера государство Европы, которое не заслуживает специального к себе отношения. В этих условиях Лондону, естественно, не удалось реализовать идею стать основным связующим звеном между западноевропейским центром и североамериканским.

И все же, несмотря на возрастание роли западноевропейского компонента в системе внешних связей Лондона модифицированный вариант англо-американских «особых отношений», хотя и во все более сокращенном объеме, продолжает действовать. Две англосаксонские страны по-прежнему связывает общность истории, культуры, языка, традиций. В ряде сфер связи Великобритании с США остаются более тесными, чем с континентальными соседями. Даже в экономической области, где отношения подорваны в наибольшей мере, между ними сохраняются прочные связи. Так, в Соединенных Штатах сосредоточены свыше 1/5 прямых зарубежных инвестиций Великобритании, в то время как в ЕС - всего 1/4. Американские капиталовложения в этой стране также существенно превышают западноевропейские. Привилегированными по-прежнему являются англо-американские отношения в области ядерного оружия. Примечательно, что в отдельные периоды «атлантизм» в британской политике даже усиливается.

Участие в ЕС создало новую ситуацию в отношениях между Великобританией и освободившимися странами. Лондон стремился там, где это возможно, сохранить в них собственные рычаги и сферы влияния. С этой целью он принял активные усилия для того, чтобы смягчить для стран Содружества негативные последствия ликвидации системы имперских преференций и фактического развала стерлинговой зоны. Не в последнюю очередь благодаря деятельности государства удалось обеспечить «выживаемость» Содружества, число участников которого достигает 50. В новых условиях у Великобритании появилась возможность строить свои отношения с развивающимися странами на «коллективной» основе, в частности на базе Ломейской конвенции, действие которой распространяется на 69 государств Африки, бассейнов Карибского моря и Тихого океана.

Спустя два десятилетия после вступления Великобритании в ЕС складывается новая модель ее участия в системе международных отношений, которую - чем дальше, тем больше - будет определять содержание Единого европейского акта, предусматривающего повышение роли наднациональных органов ЕС, а также Маастрихтского договора о Европейском союзе.



МУБАРАКШИН ЭМИЛЬ ХАКИМОВИЧ

**ГАЗК «Узбекистон Темир Йўллари»
ОАО «Узжельдорпасс»
Отдел маркетинга
Начальник отдела**

**Университет Кранфилд
(Великобритания)
Магистр (1999)**

АНАЛИЗ ЗАТРАТ И РЕЗУЛЬТАТОВ СМАРТ-КАРТ СХЕМЫ НА ОБЩЕСТВЕННОМ ТРАНСПОРТЕ

Данная диссертация рассматривает использование технологии смарт-карт на общественном транспорте.

Рассматривается широкий спектр технологий карт от простейшей магнитной карты до Супер-Смарт-Карты с собственным источником энергии, устройствами ввода-вывода (клавиатуры и дисплея). Проанализированы сравнительные достоинства и недостатки различных технологий, что обеспечивает базу для оценки использования смарт-карт в дальнейшем. Определен набор требований к смарт-картам в общественном транспорте, и в соответствии с данными требованиями отобрана бесконтактная смарт-карта как наиболее подходящая.

Дано определение смарт-карте как устройству со встроенным микропроцессором и тремя различными типами памяти, способной производить вычисления и внедренное в пластиковое тело типоразмера определенного в ISO.

Ряд смарт-карт схем, внедренных в общественном транспорте в мире, разъясняет возможности технологии. Определенные затраты и результаты дают основу для оценки.

Для проведения качественной оценки смарт-карт схемы на общественном транспорте проведен анализ затрат и результатов обогатенный оценкой риска и потенциала технологии. Оценка схемы базируется на характеристиках операционной среды, в которой предполагается внедрение.

Затраты проекта разделены на три группы: стартовые, капитальные и текущие. Результаты проекта включают улучшение посадочного времени, снижение безбилетного проезда, расходы на операции с наличностью и другие.

Рисковый характер предприятия рассматривается в оценке схемы определением риска и потенциала. Суть оценки риска заключается в установлении нижних и верхних пределов для переменных, характеризующих лучший и худший варианты сценария. Результат анализа риска представлен непрерывным распределением Чистой Текущей Стоимости (ЧТС) проекта с заданным набором переменных. Последующий анализ зависимости между отдельными переменными и конечной ЧТС предоставляет анализ чувствительности переменных.

Источники данных определены с описанием характеристик каждого источника и оправдания каждого источника. В то время, когда главным источником стоимостей является Интернет, оценка достоинств базируется на информации, эмпирически собранной во время опроса. В частности, опрос показал, что около 75% пассажиров положительно оценивают возможность использования смарт-карты. Кроме того, данные опроса показывают, что за дополнительные удобства пассажиры готовы доплачивать в среднем около 8 пенсов за поездку, что дает возможность окупить затраты на карту в течение 1 месяца.

Рассмотрен процесс развития опроса. Выбор личного интервью для целей опроса в Милтон-Кейнсе основан на сотрудничестве с местными органами власти, удобством местоположения и опыта части пассажиров в отношении использования смарт-карт. Блочная структура вопросника рассматривается с учетом преследующихся целей. Кроме того, рассмотрены ограничения результатов опроса, в частности новизны, локализации и малого масштаба опроса.

Рассматриваемая схема предполагается к внедрению на подвижном составе главного предприятия-перевозчика в

среднем по размеру городу. Два случая, рассматривающихся в оценке, различаются в масштабе охвата, который в малом варианте органичен пользователями исключительно держателями сезонных билетов, тогда как в высоком случае все пользователи автобусов переводятся на смарт-карты.

Оценка стоимости схемы предполагает расход от 280000 до 940000 фунтов стерлингов в год (т.е. до запуска схемы в действие). Большая часть расходов относится к установке оборудования и выпуску карт. Доля затрат, относящихся к картам, в общих начальных затратах растет быстро с ростом размера схемы. Текущие затраты будут находиться в пределах от 50000 до 100000 фунтов стерлингов за год, в основном представленные поддержкой оборудования и поддержкой системы.

Эти затраты рассматриваются наряду с результатами от схемы. Общая сумма результатов оценивается в пределах от 120000 до 700000 фунтов стерлингов за год. Основная доля этих результатов относится к снижению безбилетного проезда. Однако, хотя оценка других видов результатов минималистична по природе, они также представлены значительными величинами.

Ряд возможных результатов оценки анализа затрат и результатов внедрения схемы представлен как распределение ЧТС. Это распределение показывает, что наиболее вероятным результатом схемы будет прибыль в размере около 400000 фунтов стерлингов после 5-летнего срока действия. Вероятность убыточности проекта составила около 7%.

Определены наиболее значимые факторы, которые скорее всего будут иметь наибольшее влияние на успех схемы. К положительным факторам относятся снижение в безбилетном проезде, рост спроса и время посадки. К отрицательным факторам, представляющим опасность, относятся затраты относящиеся к картам, и расходы на приобретение считывающих устройств.

Выбор карты поддерживается многочисленными примерами мировой практики. В качестве нескольких примеров, достоинства смарт карты были подтверждены во Франции (стране изобретения), в Гонконге (где они были внедрены во всю структуру общественного транспорта), а также Брэдфорд в Великобритании, где схема была внедрена в апреле 2000 года.

Результаты диссертации показывают, что смарт-карты имеют потенциал для представления решения по замене обычной билетной системы на общественном транспорте. Однако ряд факторов, оцененных в анализе чувствительности, может повлиять на успех схемы. Надлежащее управление этими факторами является чрезвычайно важным. Оценка коэффициента регрессии этих факторов позволяет построить модель, способную предсказать ЧТС с определенным набором переменных. Однако различные источники переменных требуют определения коэффициентов специфичных для каждого случая, что говорит о невозможности построить модель для всех ситуаций.



МУМИНОВ ИБРОХИМ ОБЛОҚУЛОВИЧ

*Ўзбекистон Республикаси Марказий
банки*

*Тижорат банкларига лицензиялар
бериш ва улар фаолиятини тартибга
солиш департаменти
Бош иқтисодчи*

*Олстер университети (Буюк
Британия)
Бакалавр (2002)*

ЭЛЕКТРОН ТИЖОРАТ (E – COMMERCE)

Ушбу соҳа ривожланган давлатлар кундалик ҳаётига жадал суръатлар билан кириб бораётган ва ҳозирги кунга қадар ҳеч қандай омил бундай тезлик билан оммалашмаган деб таърифланган интернетда олиб борилаётган электрон тижорат асосларидан сабоқ беради. Бироқ мазкур соҳа интернет саҳифалар тузиш ва уларнинг дастурий таъминотларини ёритишдан фарқли равишда, интернетда тижоратни ташкил қилиш ва рақобатбардош хизмат кўрсатиш стратегияларидан хабардор қилади.

Менинг назаримда ЭТнинг диплом иши ёзишдан устунлиги бу Электрон савдо (ЭС) ва Электрон туловлар тизими (ЭТТ) ҳамда Электрон банк (ЭБ) ишини яқиндан ўрганиш имкониятидир¹.

Электрон тижорат харидорлар ва сотувчилар учрашадиган электрон бозорларда амалга оширилади. Одатдаги тижоратдан фарқи шундаки, электрон тижоратда товар-хизматларни сотиш, сотиш жараёни, уларни етказиб беришнинг камида биттаси интернетда амалга ошади.

Электрон тижоратга (ЭТ) яна қуйидагиларни киритиш мумкин:

М(mobile)-тижорат. ЭТ жараёнлари сим ва алоқа кабелларисиз амалга оширилади (уяли алоқа воситалари орқали). Ҳозирда молиявий институтлар уяли алоқа воситаларини ишлаб чиқарувчи Nokia, Ericsson, Siemens компаниялари билан биргаликда иккита смарт карта жойлашадиган телефонлар ишлаб чиқаришни режалаштирмоқда. Булардан бири сим карта (чип, chip) бўлса, иккинчиси телефон орқали пулларни кучира олиш имконини берадиган кредит(дебит) карточка чипидир.

Л(location)-тижорат. Маълум бир вақтда маълум бир манзилда бўлган шахслар учун М-тижорат амалиётлари. Сан Франциско (кабелли) автобус бекатларида автобус кутиб турган йуловчилар уяли телефон орқали (интернетга уланган WAP) автобуснинг келиш вақтини ва бекат жойлашган манзилга оид таклифлар (яқин орада жойлашган қаҳвахонага кириб, вақтдан унумли фойдаланиш www.starbucks.com, ёки атрофдаги дуконларда бўлаётган чегирмалар тўғрисида маълумот ва ҳ.к.) қабул қилиши мумкин.

Ташкилот ва ходим (B2E). Ташкилотларнинг уз ходимларига товарлар-хизматлар ва ахборотлар тақдим этишлари кузда тутилган ЭТ модели.

Электрон ҳукумат (E-Government). Ҳукуматнинг савдо сотиқ жараёнида қатнашиши ва шу орқали товар/хизматлар сотиб олиш билан биргаликда юридик ва жисмоний шахсларга товар-хизматлар ва ахборотлар тақдим этиши мумкин бўлган ЭТ модели.

Ҳар қандай формани ҳаётга татбиқ қилишдан олдин фойда ва зарарлар атрофлича ўрганиб чиқилиши мақсадга мувофиқдир. ЭТнинг кенг ёйилишига туртки бўлган асосий омиллардан бири бу унинг миллий (худудий) тижоратдан халқаро тижоратга йўл очиб бера олишидир.

1 Университетда диссертация билан бир қаторда электрон тижорат, корпоратив бошқарув ва бошқарув бухгалтерияси факультети таълим қилинган ва мен электрон тижоратни танлаб, «электрон савдо» маълусида курс иши камида «электрон тўлов тизимлари ва банк хизматлари» маълусида презентация билан қатнашганман. Ушбу фан менинг назаримда университет кутубхонаси ва технологияларидан тулароқ фойдаланишга шароит яратган

Шуни алоҳида таъкидлаш лозимки, ушбу ҳолда корхона ёки ташкилот бошқа давлатларда ўз вакиллик идораларини ташкил этиш ва шу билан боғлиқ бўлган харажатлардан холи бўлади. Тажрибаларнинг кўрсатишича, бўлим орқали кўрсатилган хизматлар ҳар бир битимга \$1.07дан, телефон орқали кўрсатилганда \$0,55дан, банкоматлар орқали кўрсатилганда \$0,27дан, интернет орқали кўрсатилганда эса ҳар бир битим таннархи \$0,01дан тўғри келади (Booz, Allen & Hamilton, 2000).

Бундан ташқари, ЭТ қоғозда ахборотларни қайд этиш, қайта ишлаш, тарқатиш, сақлаш ва қайта фойдаланиш билан боғлиқ бўлган харажатлар миқдорини камайтиради, чунки амалиётлар электрон форматда рўй беради ва қайд қилинади.

ЭТ таклиф менежментининг «пул» (pull type) усулини қўллаш орқали омборхоналарда сақланаётган товарлар миқдорининг камайиши ёки умуман сақланмаслигига олиб келади ва шу орқали асосий воситаларга қилинаётган харажатлар тубдан ўзгаради. Ушбу усулнинг устунлиги шундаки, товар-хизматларни сотиб олаётганда харидорлар уларнинг шакл ва қисмларини ўзларига мослаштиришлари мумкин (компьютер компанияси www.dell.com, ягуар машиналарини ўз таъбига мослаб харид қилиш www.jaguar.com). Ушбу жараёндан сўнггина компания товарни ишлаб чиқишга киришади ва бу ўз навбатида ортиқча товарларнинг тўпланиб қолмаслигини кафолатлайди.

ЭТ 24 соатлик халқаро савдо-сотиқ демакдир. Харидорларнинг танлаш имкониятларини кенгайтириш билан биргаликда уларга бир вақтнинг ўзида бир нечта таклифларни таққослашга шароит яратади (шоппинг порталлар: www.mysimon.com, www.mytag.com, саёҳат турлари таклифлари нархини таққослаш: www.opodo.com).

ЭСнинг энг ёрқин мисоли бу www.amazon.com, дунёдаги энг катта электрон китоблар “кибермаркети” (интернет супермаркети) ҳисобланади. Мазкур сайтда китоблар билан биргаликда миллионлаб DVD, видео, маиший техника, дастурий таъминот воситалари ўрин олган. 1996 йилда савдолар миқдори 15.7 млн. АҚШ доллари миқдорини ташкил этган бўлса, 2000 йилга келиб ушбу сумма 1,8 млрд. АҚШ долларига етди.

Бундан ташқари, электрон ким ошди савдоларининг илк қалдирғочлари ҳисобланган www.ebay.com, www.qxl.com ларнинг харидорлар билан алоқаси ва товарлар кафолати

ушбу сайтларнинг тобора оммавийлашувида ўз аксини топмоқда (вақтида етиб келмаган буюртмаларнинг совға сифатида қолдирилиши ва тўланган маблағни тўла қоплаш).

Бу ўринда шуни таъкидлаш лозимки, интернетдаги савдонинг аксариятини қиммат бўлмаган ва яхши таниш бўлган (китоб, кассета, CD) буюмлар ташкил этади. Ҳозирда чет эл супермаркетлари (www.tesco.com, www.sainsbury.com) вақти тигиз мижозлар ёки шунчаки мижозлар оғирини енгил қилиш мақсадида интернет орқали асосан кундалик харидларни ташкил қиладиган товарлар учун буюртмалар қабул қилмоқдалар (ноқулайлик томони шундаки, супермаркет томонидан белгиланган вақтда харидорнинг уйида бўлиши тавсия этилади).

Бироқ ЭТ кўп жиҳатдан ходимлар реструктуризациясига сабаб бўлади ва бу ҳол аксарият кичик ва ўрта бизнес субъектлари ресурслари доирасида эмас ва интернет орқали “кибер” рақобатчиларнинг юзага келиши маҳаллий ишлаб чиқарувчиларни қийин аҳволга солиши мумкин. Корхона ва ташкилотлар ўз товар-хизматларини интернет орқали воситачиларисиз олиб боришга ҳаракат қиладилар. Бу улар харажатларнинг камайишига олиб келиши билан бир қаторда воситачилар (сайёҳлик агентликлари, дўконлар ва ҳ.к.) даромадининг тушишига сабаб бўлади. Ушбу ҳолнинг яққол мисоли сифатида ривожланган давлатлар ҳаво йўлларини олишимиз мумкин. www.britishairways.com, www.easyjet.com ларнинг юзага келиши билан чипталар реализациясига ихтисослашган фирмалар фаолияти тўхтамоқда.

Тадқиқотларнинг кўрсатишича, тўлиқ интернетда фаолият кўрсатадиган субъектдан (соф интернет банки: www.firstdirect.com) ҳам интернетда, ҳам жисмоний манзилда фаолият кўрсатадиган субъект (www.wellsfargo.com) анча даромадлироқ, чунки мижозлар шикоят ва таклифларни интернетдаги «бўшлиққа» эмас, балки тайинли манзилга юборишни афзал кўрадилар.

Мижозларни ЭТдан узоқроқ юришга ундайдиган омил бу интернетдаги «қулфбузарлик» ҳисобланади, яъни турли хил шахслар интернетда тўлов воситаси ҳисобланган кредит карточкаларда қайд қилинган маълумотларни ноқонуний ўзлаштириш орқали бировлар ҳисобига савдо билан шуғулланадилар.

SET (Secure Electronic Transfer, хавфсиз электрон тўловлар) протоколи юқоридаги муаммони ҳал қилиш

учун ишлаб чиқилган бўлса-да, фойдаланишда бир қатор ноқулайликлар яратиши унинг кенг тарқалмаганлигининг сабабчисидир. Ҳозирда кўпроқ қўлланаётган протокол SSL (Secure Socket Layer) ҳисобланади.

Интернетдаги тижорат асосан кредит, дебит карточкалар, смарт карточкалар, чеклар орқали амалга оширилади. Бунда тижорат банкларининг ўрни алоҳида аҳамият касб этади. Тижорат банклари томонидан тақдим этилаётган хизматлар куйидагилардан иборат:

Ҳисоб рақамдаги маблағлар ҳаракати тўғрисида маълумотлар олиш.

Тўловларни амалга ошириш.

Қимматбаҳо қоғозлар бозоридаги савдоларда қатнашиш (HSBC банк: www.hsbc.com сармойани қимматли қоғозлар бозорида бошқаришни йўлга қўйган).

Пул бозорларида қатнашиш ва бошқалар (карточкалар, чек дафтарчаларига буюртма бериш, коммунал ва ва бошқа тўловларни амалга ошириш, кредитга лаёҳатлиликни аниқлаш).

Ишонч уйғотиш, оз муддат ичида эътирозларга жавоб қайтариш, ҳар бир мижоз дидига қараб иш юритиш ЭБнинг асосидир (Цюрих молиявий хизматлар маркази, www.zurichservices.com, мижозларни жалб қилиш мақсадида интернет орқали ҳисоб рақам очган ҳар бир мижозга 12 дон алий сифатли француз виносини таклиф қилганлиги шулар жумласидандир).

Шунингдек, хизмат кўрсатишнинг ривожини кўп жиҳатдан таклиф қилинаётган хизматлар турига боғлиқ бўлади. Интернетда асосан яхши таниш бўлган ва андоза ҳисобланган (китоб, CD ва ҳ.к.) буюмлар яхши харид қилинганлиги каби ҳисоб варақдаги қолдиқни кўриш, тўловларни амалга ошириш, кредит карточкалар учун ҳужжатларни расмийлаштириш тобора оммавийлашиб бораётганлигига қарамадан мижозлар бизнес кредитлар олиш, ипотека кредитларни тугатиш, нақд пул олиш² масалаларида юзма-юз муомалани интернетдан устун деб биладилар.

Кейинги пайтларда банк хизматларини кабелли телевизор орқали кўрсатиш «банкнинг хизмат кўрсатиш вақти» тушунчасига барҳам бермоқда.

Буюк Британиянинг www.egghead.com интернетда банк хизматларини кўрсатадиган сайт SkyTV орқали ҳам хизматлар

наклиф қила бошлади. Бу билан банк хизматларидан фойдаланиш учун интернет, телефон ёки банк бўлимида бўлиш шарт эмаслигини намойиш этмоқда.

Бундан ташқари, Bank of America (www.bankof-america.com) банк бўлимларини ташкил этишдан банкوماتлар ўрнатишни афзал кўрмоқда. Банкوماتлар телефон, интернет терминали билан жиҳозланганлигини ҳисобга оладиган бўлсак, улар ўзига хос автоматлаштирилган банк хизматлари техникаси номини олади.

Банкларда ҳам ваколатхоналарсиз ёки бўлимларсиз ишлаш интернетнинг оммавийлашуви таъсири остида рўй бермоқда. Бу нарса ходимлар сони қисқариши ва орگان даромад кредитлар фоиз миқдорларини тушириш ва депозитларга тўланадиган фоизларни оширишга имкон яратсада, мижозлар кўп ҳолларда фақатгина ушбу имкониятлардан фойдаланиб, бошқа турдаги хизматлар учун оддий банкларга (ҳам «онлайн» ёки интернетда ва ҳам «офлайн» ёки жисмоний манзилда жойлашган) мурожаат қилмоқдалар.

Бундан ташқари, тўланадиган фоизларнинг мижозларни жалб қилишдаги аҳамияти вақт ўтиши билан ўз таъсирини йўқотиши мумкин, чунки банклар фоизларни мижозларни жалб қилиш йўлидаги бошланғич стратегия деб билиб, кейинчалик уни бозордаги фоизлар даражасига туширишлари мумкин (соф интернет банки: www.wingspanbank.com).

Ходимлар сонининг қисқариши маълум бир маънода инфор­мацион технологиялардан хабардор бўлган ҳамда юқори ҳақлар эвазига хизмат кўрсатадиган ходимларнинг ошishiга олиб келади. Бу жа харажатларнинг тушиши урнинга янада ошishiга олиб келиши мумкин.

Ўзбекистон шароитида интернет имкониятларидан фойдаланиш ҳар доим ҳам қулай эмас. Интернет банк хизматларидан фойдаланиш учун аҳоли орасида банк хизматларининг устунликлари тарғиб қилиниши лозим. Акс ҳолда

² Интернетда савдо ривожланиб борган сари (карточкалар орқали ҳисоб варақдан тўғридан-тўғри кучириш) нақд пулдан ишбаган эҳтисаж камайишини ҳисобга оладиган бўлсак, мазкур омилнинг Ўз ривожига таъсири сезиларли даражада бўлмайди.

маҳаллий банкларнинг мазкур соҳага қилган сармояларига ҳавога совурилган ресурслар сифатида қараш мумкин. Аҳолини банк тизимига ишончини ошириш бўрасида Марказий банк ва тижорат банклари томонидан олиб борилаётган чора-тадбирлар эътиборга моликдир.

Электрон тижоратнинг ривожига ўзига хос кенг қамровлилиги муаммосини ҳам келтириб чиқаради. Давлат муассасалари томонидан монетар ва фискал сиёсат натижалари фақатгина мазкур давлат ҳудудида бўлиб қолмай иқтисодиёт ҳажмига қараб бошқа мамлакатлар иқтисодиётига ҳам таъсир ўтказди (кўп ҳолларда қабул қилинган меъёрлар қўйилган натижалар бермаслиги ёки умуман самарасиз бўлиши шулар жумласидандир). Албатта, бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида бўлган ривожланаётган давлатлар манфаати ушбу ҳолдан четдашни тақозо этади.

Бироқ, қайд этилган ҳолат ривожланаётган мамлакатлар интернет банк хизматларини кўрсатишдан манфаатдор эмас, деган ҳулосани бермаслиги керак, чунки бу хизматдан нафақат жисмоний шirkошлар балки корпоратив шirkошлар ҳам фойдаланадилар. Чет эл сармоядорлари сармоя киритишни чуқур таҳлил натижаларига кўра амалга оширадилар ва Ўзбекистон банк тизимининг замон талабларида бўлиши кўп жиҳатдан иқтисодиётнинг мустаҳкамлигидан дарак беради.

Шуни алоҳида таъкидлаш жоизки, электрон тижоратдан олдинроқ юзага келган, лекин ЭТдан паст мавқеда турмайдиган телефон орқали банк хизматларини кўрсатиш маҳаллий шароит талаби даражасида бўлиши мумкин. Бунда банк филиаллари ташкил этишдан кўра банкда шirkошлар билан ишлайдиган махсус ишчи гуруҳининг ташкил этилиши кўпроқ аҳамиятга эга. Банк бино ижараси, кўриқлаш хизмати тўловлари ва шу каби бошқа тўловлардан қўйилган ҳолда шirkошларга тобора яқиндан хизмат кўрсата бошлайди. Шirkошлар ўзларига қулай бўлган вақтда махсус пароллар ёки сўровларга жавоб бергандан сўнг (шахсни аниқлаш мақсадида) ҳисоб рақам қолдиғини кўришлари (ҳисобрақам бўйича маблағлар ҳаракати), таклиф ва эътирозларини билдиришлари мумкин.

Ҳулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, юқорида қайд этилган ЭТ камчиликлари кўп ҳолларда тўлиқ интернетда фаолият кўрсатаётган компаниялар мисolidан олинган. Шirkошлар эса хизмат кўрсатаётган ташкилотдан интернет орқали битимлар туза олиш имкониятини яратиб бе-

ришни талаб қилмоқдалар. Интернет орқали хизматлар кўрсатиш жорий фаолиятга субститут (substitute), яъни жорий хизмат туридан тўлиқ онлайн шаклга ўтиш эмас, балки комплементар (complementary), яъни жорий хизмат турига қўшимча тарзда ташкил этилиши лозим.



МУРОДОВ ДЖАМОЛИДДИН АЗМЕТДИНОВИЧ

НК «Узбектуризм»

*Университет Тулуза (Франция)
Экономика международного туризма
Магистр (2001)*

РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В УЗБЕКИСТАНЕ

Введение.

До обретения независимости на рынке туристических услуг преобладал внутренний туризм, то есть туристические потоки представляли собой туристов, путешествующих между союзными республиками. С обретением независимости наблюдалось сильное уменьшение количества прибывающих туристов, что объясняется разрывом экономических связей и в целом нестабильной обстановкой на всем постсоветском пространстве.

С приобретением независимости из года в год наблюдается существенное оживление на рынке туристических услуг Республики Узбекистан. Это обуславливается естественными преимуществами, такими как климат, историческое наследие, культура. Узбекистан является членом Всемирной туристской организации, что также способствует продвижению страны на мировом туристическом рынке.

Международный туризм, наиболее динамично развивающийся сектор мировой экономики. В национальных экономиках развитых стран, таких как Франция, США, Италия и т.д. туризм по приносимым доходам занимает далеко не последнее место. К примеру за 2000 год Францию посетили 75 млн. туристов и доходы составили около 50 млрд. долларов США.

В первой части показана эволюция рынка туристических услуг с момента получения независимости и до настоящего времени. Описаны основные туристические маршруты и программы, пользующиеся наибольшим спросом среди иностранных туристов. Был проведен анализ спроса и предложения на рынке туристических услуг.

Во второй части был проведен анализ рынка авиаперевозок, в частности, положение НАК «Uzbekistan Airways» как основного перевозчика. Показана корреляция между рынком авиаперевозок и туристическим рынком Узбекистана. Также был проведен SWOT анализ рынка туристических услуг, то есть маркетинговое исследование рынка с анализом сильных и слабых сторон, возможностей потенциала рынка и угроз развитию туризма. Также приведены рекомендации по созданию условий для дальнейшего развития туризма в регионе.

Узбекистан обладает богатым историческим прошлым, насчитывается около 4 тыс. исторических монументов, природные особенности (пустыни, горы) привлекают иностранных туристов, стремящихся посетить экзотические, с их точки зрения, места. Использование Узбекистаном названия «Великий Шелковый Путь» обладает притягательной силой для интуриста.

Наибольшей популярностью пользуются маршруты Ташкент-Хива-Бухара-Самарканд-Ташкент с заездом в Шахризаб или на озеро Айдаркуль продолжительностью 7 - 10 дней.

Как следствие туристическая инфраструктура наиболее развита именно в этих городах. Большое развитие получил частный сектор предоставления туристических услуг. Частные гостиницы существенно расширили диапазон предоставляемых услуг. Но небольшой номерной фонд подобных гостиниц является препятствием полного их интегрирования в полноценный туристический бизнес. Большие туристические группы могут размещаться только в гостиницах, способных принять и обеспечить нормальные условия проживания иностранных туристов.

На рынке туристических услуг на данный момент работают около 300 туристических фирм, но отсутствие квалифицированного персонала приводит к тому, что не всегда турист получает соответствующий уровень сервиса.

Длительность туристических программ зависит от частоты рейсов авиакомпаний.

Основные проблемы: - ситуация в соседних странах; - недостаточность туристической инфраструктуры; - квази-монополия компании Узбектуризм; - новое направление (малоизвестное); - недостаточность бюджета для рекламы; - макроэкономическая ситуация.

Преимущества: - богатое культурное наследие; - развитие программы Великий Шелковый путь; - иностранные инвестиции; - экзотическое направление; - развитие частного сектора; - развитие авиатранспорта.

МУРАДОВ НИЗОМИДДИН НАСРЕТДИНОВИЧ

*Центральный банк РУз
Начальник управления*

*Университет Олд Доминион (США)
Управление бизнесом Магистр (1999)*



ФОРМИРОВАНИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ МОДЕЛИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УЗБЕКИСТАНЕ: ОГРАНИЧЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Проблема корпоративного управления стала особенно актуальной в Узбекистане со второй половины 1990-х годов. Внешними побудительными мотивами явились общемировые процессы, в частности, возросший интерес к корпоративному управлению в США и ряде других стран в 1980-е годы и проблемы корпораций стран с развивающимися рынками.

Усиление внимания к корпоративному управлению происходит в контексте информационных проблем, институциональной и правовой инфраструктуры. Помимо либерализации и приватизации важными аспектами реформ становятся адресное решение политических, социальных, налоговых ограничений, а также долгосрочных проблем собственности и управления.

Проблемы корпоративного управления, связанного с разделением функций управления от контроля, впервые были проанализированы А. Берлом и Г. Минзом в 1932 г. Результаты проведенных исследований показали, что в большинстве случаях контроль над корпоративными ресурсами находился в руках менеджмента, а не фактических собственников — акционеров. Эта работа положила начало для дальнейшего изуче-

ния и других аспектов корпоративного управления, заложивших фундаментально новую экономическую структуру.

Современная концепция корпоративного управления сформулирована в работах экспертов группы Мирового банка и основана на сбалансировании противоположных интересов субъектов системы корпоративного управления.

В рамках этой концепции формирование корпоративного управления предприятия находится под воздействием как внутренних стимулов (определяющих взаимоотношение между различными ключевыми игроками внутри корпорации), так и внешних сил (политических, законодательных, регулятивных и рыночных аспектов), в совокупности определяющие поведение и результаты деятельности компании.

Вопросы эффективной организации корпоративного управления являются предметом многолетних дискуссий и исследований. Даже в странах с достаточно развитой рыночной экономикой неоднозначно подходят к определению эффективности существующих механизмов управления.

Корпоративное управление в Узбекистане характеризуется слабой ролью традиционных "внешних" механизмов корпоративного управления (рынок ценных бумаг, процедуры банкротства рынок корпоративного контроля) и значительной долей государства в акционерном капитале и связанной с этим вопросами эффективного управления и контроля.

Неразвитость соответствующих механизмов корпоративного управления, а также чрезвычайная распыленность прав собственности способствовали весьма пассивному участию акционеров и совета в управлении предприятием, и, как следствие, установлению абсолютного контроля со стороны исполнительного руководства (правления), что отрицательно отразилось на стимулировании инвестиционных вложений.

Таким образом, в современных условиях существенной предпосылкой для привлечения и удержания предприятиями финансовых ресурсов, в том числе иностранных, необходимых для их стабильного роста, становится надлежащая практика корпоративного управления.

В новых независимых государствах растет понимание того, что только через установление, идентификацию, выверку и внедрение стандартов, принципов корпоративного управления можно повысить инвестиционную привлекательность экономических субъектов.

Вместе с тем, в каждой стране существует свой отдельный подход к применению принципов корпоративного управления. Это обусловлено тем, что не существует единой всеохватывающей и универсальной модели эффективного корпоративного управления в различных странах. Различия в правовых системах, институциональных структурах и традициях предполагают различные подходы к решению имеющихся в этой области проблем, где каждая страна наработала уникальный опыт в решении собственных проблем экономического роста.

Традиционно различают две полярно противостоящие модели – германскую и американскую. Германская модель (“инсайдерская”) характеризуется относительно слабой развитостью финансового рынка, где нормативное право направлено на недопущение распыления интересов крупных акционеров. В американской (“аутсайдерской”) системе корпоративного управления имеет место противоположная ситуация: в то время как финансовые рынки обладают большей прочностью, акционерный капитал американских корпораций в значительной степени распылен, причем огромное количество корпораций США не имеют в своих реестрах ни одного акционера, чья доля составляла бы более одного процента от совокупного капитала.

Американская и немецкая системы корпоративного управления представляют собой полярные точки, между которыми располагается широкий спектр форм организации корпоративного управления, существующих в других странах.

Фактически в Узбекистане, в настоящее время, формально существуют разрозненные компоненты всех традиционных моделей: относительно распыленная собственность (но неликвидный рынок и слабые институциональные инвесторы); устойчивая тенденция к концентрации собственности и контроля (при отсутствии эффективного мониторинга); элементы перекрестных владений и формирование сложных корпоративных структур разного типа (но при отсутствии тяготения к какому-либо типу). Такая размытость модели создает и очевидные трудности в принятии решения в области права и экономической политики.

В связи с этим, в рамках дальнейшего реформирования экономической системы особое внимание должно быть уделено разработке национальной модели корпоративного управления. За основу могут быть приняты “Принципы

корпоративного управления ОЭСР”, представляющие обобщенный опыт государств-членов ОЭСР в виде модельного свода стандартов и руководств в этой области.

Среди важных факторов, которые оказывают влияние на формирование национальной модели корпоративного управления контроля, следует выделить:

- конкретную структуру владения акциями в корпорации;
- специфику финансовой системы в целом как механизма трансформации сбережений в инвестиции (типы и распределение финансовых контрактов, состояние финансовых рынков, типы финансовых институтов, роль банковских институтов);
- соотношение источников финансирования корпорации;
- макроэкономическую ситуацию и экономическую политику в стране;
- политическую систему (существует ряд исследований, проводящих прямые параллели между устройством политической системы “избиратели-парламент-правительство” и моделью корпоративного управления “акционеры-совет директоров-менеджеры”);
- историю развития и современные особенности правовой системы и культуры;
- традиционную (исторически сложившуюся) национальную идеологию (например, обеспечения “экономической безопасности” для всех как в Германии или же создания равных стартовых условий для “обогащения каждого” – США);
- сложившуюся практику деловых отношений;
- традиции и степень вмешательства государства в экономику и его роль в регулировании правовой системы.

При формировании национальной модели следует с максимальной возможностью обеспечить защиту интересов мелких акционеров, роль которых принципиально важна для обеспечения “прозрачности” компаний. В целом же в перспективе целесообразно идти в направлении некой смешанной модели, которая будет учитывать приведенные выше факторы, но вместе с тем предполагать баланс интересов всех акционеров и более широко – соучастников.

Н. МУРАДУЛЛАЕВ

Банк, Молия ва Суғурта



Буюк Британия, Бангор университети

**INCOME INEQUALITY AND
ECONOMIC GROWTH
(EVIDENCE FROM TRANSITION
COUNTRIES)**

**“Иқтисодий ўсиш ва даромад тенгсизлиги”
(Собиқ социалистик мамлакатлардан гувоҳлик)**

Мустақилликни қўлга киритганидан бошлаб, собиқ социалистик мамлакатлар иқтисодиётни тубдан ўзгартириш заруриятини сезади. Демократик ва бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос моделини ишлаб чиқиб, иқтисодиётда эркинлаштиришни амалга ошира бошладилар. Иқтисодиётни эркинлаштириш шартларидан деб нарх-наво кескин ошишига, янги мулкдорлар синфини яратиш деб баъзан тор гуруҳ одамларнинг сохта йўллар билан давлат ташкилотларини хусусийлаштириши, талон-тарож ва аҳолини алдаш орқали катта бойлик орттирилаётганига ҳам бефарқ бўлдилар. Ачинарлиси эса ишсизлар ва кам даромадли, заиф аҳоли қатламининг кескин ортиши бюджет даромадини камайтириб, давлат томонидан ижтимоий ҳимоя, таълим ва медицина каби соҳаларга ажратиладиган маблағлар қисқаришига олиб келди ва катта инфляция кетаётган даврда аҳолининг катта қисми оғир аҳволга тушиб қолди.

Айни шу дамда эса ривожланган капиталистик мамлакатлар АҚШ, Буюк Британия ва Фарбий Европа каби мамлакатларда қашшоқликни йўқотиш, даромад тенгсизлигини камайтириш ва монополияларни жиловлаш борасида,

даромадларни тақсимлаш ва қайта тақсимлаш бўйича катта ишлар олиб борилмоқда эди.

Диплом лойиҳада собиқ социалистик мамлакатлар миқсолида даромад тақсимланишининг ўзгариши билан уларнинг иқтисодий ўсишидаги ўзгаришлари ўртасидаги ўзаро боғлиқликни синаш мақсад қилиб қўйилди. Маълумингизким, 1960-80-йиллар иқтисодчилари иқтисодий ўсиш тўғрисида гап кетганда иқтисодий самарадорликни ривожланишдан устун қўйиб, фақат ишчи кучи, капитал, ресурс ва технология каби омиллар боғлиқлиги билан чегараланиб, даромад тақсимотига “оралиқ” мавзу деб катта эътибор берилмаган. Эътибор беришганда эса қўпинча Симён Кузнец (1955), Солов (1950) ва Карлдор (1960) каби тадқиқотчиларнинг назарияларига таяниб, доимий мамлакат иқтисодий ўсишни таъминлаш учун аввал бойлар синфи шакланган сари даромад тенгсизлигининг ортиши, кейин эса бойлар янги ишчи жойлар яратиб, ишлаб чиқариш самарадорлиги ва ишчи кучига талаб ортганидан меҳнат ҳақи ортиб тенгсизлик ва қашшоқлик яна камайди, деб фикр юритардилар ва баъзан мамлакатларни узоқ муддатли қашшоқликка олиб келувчи сиёсатларни ҳам оқлагандай бўлардилар.

Аммо 1990 йилларга келиб 108 та мамлакат бўйича йиғилган аниқ маълумотларга таянган ҳолда мамлакатлар иқтисодий ўсиши кўрсаткичлари тадқиқ қилинганда, уларнинг 90 фоизиди Симён Кузнецнинг “қавариқ ёки “тескари U” боғлиқлик” назарияси умуман кузатилмаганини аниқладилар. Бу Давид Риккардо, Адам Смит ва Карл Маркс каби мумтоз иқтисодчиларнинг қашшоқлик ва тенгсизликка қарши курашиш тўғрисидаги қарашлари туўғри эканлигини яна бир бора тасдиқлади.

Ўз синовимни амалга ошириш учун 18 та мамлакат Россия, Латвия, Эстония, Литва, Белорусия, Украина, Қозоғистон, Қирғизистон, Ўзбекистон, Туркменистон, Польша, Болгария, Чехия, Словакия, Словения, Венгрия, Молдова ва Руминияларни танладим (Югославия, Кавказ Республикалари ва Тожикистонни сиёсат ўзгаришидан ҳам кўра ички уруш таъсирида катта зарар етказилганлиги учун синовдан чиқариб ташладим). 1989 йилдан 1997 йилгача бўлган даврда даромад тақсимланиши тўғрисида маълумотларга таянган ҳолда, ҳар бир мамлакат учун даромад

тақсимланиши Лоренц чизиги ва Gini коэффициентларини аниқладим. Синовий амалга ошириш учун DGini (даромад тақсимотининг ўзгаришини) аниқлаб, иқтисодий ўсишнинг ўзгариши $G(y)_i$ ва Gini га боғлиқ модел тузишни режалаштирдим. Анчагина ривожланган ва саноатлашган Шарқий Европа мамлакатлари билан Ўрта Осиё мамлакатларининг иқтисодий ўсишни таъминлайдиган заминлари ўртасида катта фарқ бўлгани учун иқтисодий ўсишга таъсир этувчи бошқа омилларни ҳам киритдик. Натижада:

$$G(y)_i = \text{const.} + \text{Gini} + \text{GDP}_i + \text{CL}_i + \text{SEER}_i + U_i$$

синов модели тузилди. Бу ерда:

$G(y)_i$ — 1990-1997 йилларда ўртача иқтисодий ўсиш суръатининг кўрсаткичи;

Gini — даромад тақсимланишининг ўзгариши коэффициенти;

GDP_i — 1987 йилда аҳоли жон бошига тўғри келадиган ялпи ички маҳсулот;

CL_i — иқтисодиётлар эркинлаштирилгани индекси;

SEER_i — аҳолининг ўрта маълумотлилиқ даражаси;

U_i — модел хатолиги.

Ўтказилган синов натижалари шунини кўрсатдики, кузатув остида бўлган 18 мамлакат учун иқтисодий ўсиш кўрсаткичи билан даромад тақсимланишидаги тенгсизлик тескари пропорционалиги аниқланди. Бу эса даромад тақсимланишидаги тенгсизликнинг ортиши иқтисодий ўсишга қаратилган ислохотлар таъсирини камайтиради, деган хулоса беради. Шу билан бирга одам бошига тўғри келадиган ялпи ички маҳсулот миқдори аҳамиятга эга эмаслиги аниқланди. Бу биринчидан, мамлакатлар иқтисодиёти баъзи саноатларга юқори ихтисослашганлиги ва бозор муносабатларига ўтгандан сўнг уларга эҳтиёж бўлмай катта қувватли заводлар тўхтаб қолиши ва бевосита мамлакат аҳолиси ва молиявий муассасаларда йиғилиб қолган бойлик ва сармоялар, иқтисодиётга ишончсизлик ортиши ёки бошқа сабабларга кўра мамлакат ичида деярли инвестиция қилинмаганлигидан далолат беради. Ўрта маълумотлилиқ даражаси ҳам иқтисодий ўсишга кучли таъсир қилмаганлиги аниқланди, буни бозор муносабатларига ўтиш даврида кўпгина корхоналар тизилмавий ўзгаришлар таъсирида синишидан ва саводхон ишчилар ишсиз қолиши

натижасида уларнинг имкониятларидан етарлича фойдаланиш имкони бўлмаганлигидан, деб изоҳладим.

Иқтисодиётни эркинлаштириш индекси кўрсаткичи иқтисодий ўсишга кучли таъсир қилиши аниқланди ва бу бошқаришда узгаришларни амалга ошириш муҳимлигини яна бир бор исботлади.

Афсуски, маълумотларимиз кам бўлганлиги учун Гранжернинг “таъсир” тестини, яъни қайси бир омил иккинчисига таъсир ўтказишини ёки улар бир-бирларига ҳам-оҳанг боғлиқ эканликларини синашга имкон бермади.

Хўш, амалда тенгсизлик ва қашшоқликнинг ортиши иқтисодий ўсишга қайси йўللار билан таъсир кўрсатар экан? Кузатув остидаги мамлакатларда ўтиш даврида ўрта ҳол аҳолининг камайиши ва уларнинг реал даромадларининг кескин камайиши, қашшоқ аҳолининг ортиши қуйидаги салбий оқибатларга олиб келди:

1) Саноат моллари ва маиший хизматта бўлган талаб камайди, уларнинг савдоси сусайди, омборларда катта миқдорда саноат хом ашёси, тайёр маҳсулот ётиб қолди, натижада маҳаллий ишлаб чиқарувчилар ва хизмат кўрсатувчи ўз вақтида ўзаро ҳисоб-китобларини амалга оширолмай, иқтисодий инқирозга юз тутишига, ишсизлик ортишига олиб келди.

2) Кўп ташкилотларнинг иқтисодий инқирозга учраши, ишсизлик ва аҳоли қашшоқ қисмининг ортиши бюджет тушумларини қисқартириб, бошқа фуқаролар ва ташкилотлар гарданига катта солиқ миқдорлари ва янги солиқлар сифатида юклатилди.

3) Бу қўшимча муаммолар даромадни яшириш ва яширин иқтисодиётнинг ривожланишига олиб келди. Бюджет кичрайиши натижасида бюджетга қараб қолган ижтимоий ҳимоя, таълим, медицина каби соҳалар етарлича молиялаштирилмай анчагина издан чиқарилди. Бу эса келгусида иқтисодий ўсиш суръатлари янада пасайиб кетиши хавфини туғдиради.

4) Иқтисодий ва ижтимоий муҳит оғирлашиши натижасида четдан туғри инвестиция кириб келиши камайди.

5) Янги мулкдорлар синфи бюджет шаклланишида ҳам, ишлаб чиқаришни ривожлантиришда ҳам даромадларига нисбатан пропорционал иштирок этмадилар. Бойлар кўпроқ чет элдан келтирилган қимматбаҳо молларни харид қилиш, чет элларда дам олиш орқали анчагина маблағларини иқти-

содиётдан чиқиб кетишига йул қўйишди. Солиқ миқдорлари катталашган сари даромадларини яшириб, чет эл банклари орқали ривожланган мамлакатларда инвестиция қилишни афзал кўрдилар.

Албатта, бу билан бойлар керак эмас, деган хулоса чиқармаймиз, бойлар кўпайиши керак, лекин бойлик орттириш заиф аҳоли қатлами даромадларини камайтириш эвазига эмас, балки бошқаларга янги иш жойлари яратиб бериш ва ишлаб чиқаришни ривожлантириш орқали даромад олишса мақсадга мувофиқ буларди.

Олинган натижалардан хулоса қилиб шуни айтиш мумкинки, иқтисодий ўсишни кўзлаган сиёсатчилар бошқа ислохотлар қаторида даромадни тақсимлаш ва қайта тақсимлаш механизмига эътиборни қаратсалар, иқтисодий ўсиш самарадорлиги ошади. Катта ва ўзига тўқ ўрта ҳол аҳолини шакллантириш ва уни бойитиш ўз-ўзидан ўсувчи иқтисодиёт яратиш билан тенг, ўрта ҳол аҳоли қатлами ўзининг харид қуввати ва сармоялари билан маҳаллий ишлаб чиқарувчиларни ривожлантиришда тор гуруҳ бойларга нисбатан кўпроқ фойда келтириши мумкин. Шундай булгач, қашшоқлик ва тенгсизликни камайтириш ишларини бир зум ҳам пайсалга солиш мумкин эмас.



АСЛИДДИН МУРТАЗОВ АБДУРАҲМОНОВИЧ

Навоий тоғ-металлургия комбинати

Крейтон университети (АҚШ)

Бухгалтерия ҳисоби Бакалавр (2001)

ТАШКИЛОТЧИЛИК БОШҚАРУВИ

Бошқарув бу мансаб эмас, балки ҳаракат ва жавобгарликдир!

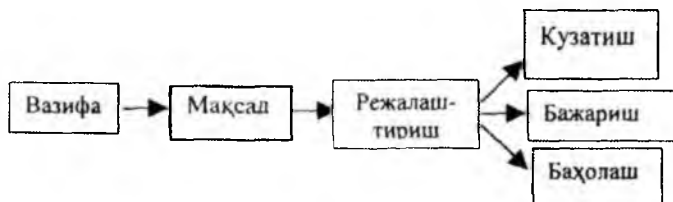
Доналд Н. МакГаннон.

Усимликлар шамол оқимиға қараб ўсса, кишилар эса бошлиқлар оқимиға қараб!

Номаълум киши.

1. Корхона бошқарувининг мақсади.

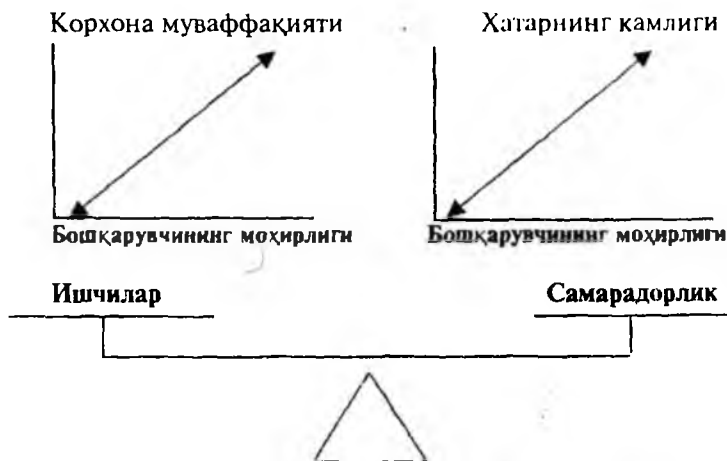
Корхона бошқарувининг асосий мақсади корxonани авваламбор бошқарувчининг моҳирлиги орқали корхона фаолиятини маълум бир фойдали мақсадга йуналтириб ва ишчиларни самарадорлиги орқали шу фаолиятда ижобий натижага эришиш демакдир. Бунинг учун бошқарувчи қуйидаги схемаға катта эътибор бериши ва уни батафсил тулдириши лозим:



А. Агар бошқарувчининг моҳирлиги қанчалик юқори бўлса корxonанинг муваффақияти шунчалик юқори бўлади ва акс ҳолда, қарама-қарши бўлади. Агар бошқарувчи-

нинг моҳирлиги қанчалик юқори бўлса, корхона олдидаги хатар шунча камаяди ва акс ҳолда, аксинча бўлади.

В. Агар бошқарувчи ишчиларни нотўғри ишга, нотўғри иш ҳажмига қўйса ва уларни нотўғри моддий ва маънавий рағбатлантириб турса, қуйидаги ҳолат намоён булади:



С. Агар бошқарувчи ишчиларни тўғри ишга, тўғри иш ҳажмига қўйса ва уларни тўғри моддий ва маънавий рағбатлантириб турса, қуйидаги ҳолат намоён булади:



2. Бошқарув фикрларининг ривожланиши

Анъанавий модул — бу модул Тайлорнинг фикрларига асосланиб, унга кўра ишчилар рабоб ва иш ҳақи эса уларнинг ягона рағбатлантирувчисидир, деб ҳисоблаган. Агарда қанча кўп иш ҳақи берилса, улар шунча қаттиқ ишлайди ёки аксинча.

Инсон алоқалари модули — бу модул эса Ховсорн фикрларига асосланиб, унга кура ишчилар фақатгина иш ҳақиғина эмас, балки маънавий ва руҳий рағбатлантиришни талаб қилади.

Мак Грейрнинг Х ва У назарияси:

Х	У
Инсонлар ишлашни ёмон куради	Инсонлар ишлашни севади
Инсонларда мажбурият йуқ	Инсонлар мажбурият олишни ёқтиради
Инсонларда фаоллик йуқ	Инсонлар ишда фаол бўлишга ҳаракат қилади
Инсонларни ишлашга мажбурлаш керак	Бошлиқлар ишчиларга шароит яратиб бериши лозим
Бу икки қараш ва Мак Грейрнинг Х ва У зиддий назариялари бошқарувчиликнинг илк қарашлари эди ва улар саноатлашиш даврида кенг қўлланилган. Бу қарашлардан сунг корхона бошқарувида кенг кўдамли илмий ўзгаришлар содир бўлди ва ҳозирга келиб эса биз буни қуйидаги ўлчамларда куришимиз мумкин:	
Саноат даври	Информатика даври
1. Умумий инсон билими ҳар 10 йилда	Умумий инсон билими ҳар 1 йилда
1 марта купаяди	1 марта купаяди
2. Механизацияга асосланган	Компьютерга асосланган
3. Миллий иқтисодга асосланган	Халқаро иқтисодга асосланган
4. Ахборотлар тўплами ажратилган	Ягона ахборотлар тўплами
5. Ахборот тарқатиш секин ва суст	Ахборот тарқатиш тез ва шошилишч
6. Фойда ишчилар сонига қарайди	Фойда ишчилар билимига қарайди.

3. Корхона маданияти ва бошқаруви.

Корхона бошқарувида корхонадаги маданият, яъни бошлиқлар корхона учун қабул қилган маданий ўлчамлар корхонанинг ишлаб чиқариш самарадорлиғига катта ҳисса қўшади. Корхона маданий ўлчамларини таҳлил қилишда биз Клакхон-Стравбекнинг қуйидаги ўлчовларига асосланамиз:

1. Бўйсунуш — инсонларнинг табиатнинг бошқа руҳий кучларига бўйсунуш даражаси.

2. Табиатга ёндашув — табиатга узини ҳукмрон ёки табиатнинг бир бўлаги сифати қараш даражаси.

3. Вақт ёндашуви — ўтмишга, ҳозирга ёки келажакка урғу бериш даражаси.

4. Инсон табиати — ёмон, яхши ёки яхши ва ёмон қабул қилиш даражаси

	Ҳайвоний	Одамий	Ақлий
Интилиш	Жисмоний эҳтиёж	Одамий эҳтиёж	Ақлий эҳтиёж
Мақсад	Жисмоний эҳтиёжни қондириш		Сабаб
Табиат	Ҳайвонийлик маданият	Яхши	Ёмон-яхши
Бошқарув		Хиссиёт	Мантиқ

5. Ишчилар ўртасида алоқа — индивидуал ёки жамоа руҳига урғу даражаси.

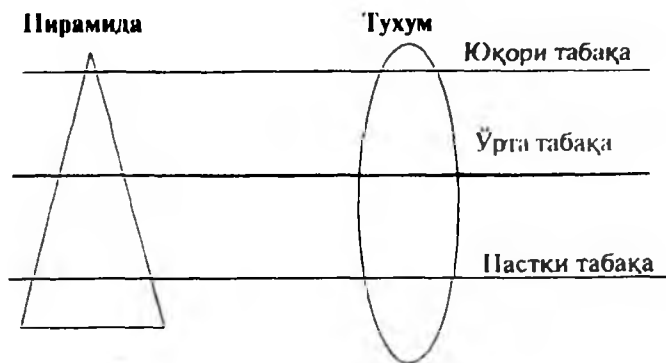
6. Ҳаракатга ёндашиш — инсоннинг ҳаракати ёки бор бўлишига қараш даражаси

7. Одамларга ёндашув — индивидуал ёки жамоатчилик даражаси.

8. Жойлашувга ёндашиш - алоҳида ёки одамлар билан бирга жойлашув даражаси.

9. Оғайничилик — таниш-билишига ишда ҳолисона срдам бериши.

10. Синф табақаси ва синф орасидаги масофа.



Пирамида табақасида жуда кам олигархлар, оз ўрта халқ, аммо жуда кўп камбағал кишиларни кўра оламиз. Биз бу мисолларни кўплаб Латин Америка давлатлари ва корхоналари орасида кўра оламиз. Тухум табақасида асосий кучлар ўрта табақада жойлашган ва буни биз Америка ва Европа давлатлари ва корхоналари мисолида кўришимиз мумкин.

1. Қарор қилиш йўли — диктаторлик ёки ҳамкорлик йўли билан қарор қабул қилиши.

4. Режалаштириш.

1. Тузиш — ишчиларни белгилаш, ишчиларга ўзини қаердалигини ва нима учун бу ердалигини тушунтириш

2. Бўрон — ишчилар ўртасида кураш, жой ёки ким-кимлиги ва ким-ким эмаслигини аниқлаш.

3. Норма — жанг тугади ва ҳар бир аъзо ўз ўрнини топди, бошқарувчи энди қоидаларни тушунтиради

4. Ислоҳот — ишчиларнинг ишини кузатиш, керак жойида яхшилаш ва такомиллаштириш.

5. ККИХ таҳлили.

Кучлилик ва кучсизлик

1. Молиявий анализлар

2. Ишлаб чиқариш ва технология анализлари

3. Кадрлар сифати анализлари

4. Бозоршунослик, истеъмолчилар ва товар анализлари

5. Ишчиларни рағбатлантириш

6. Корхонанинг ўсиши, самарадорлиги ва барқарорлиги

7. Корхонанинг sanoatda etakchiligi

8. Капитал қўйилмалар

9. Фойдани кўпайтириш

10. Брэнд кучи

11. Нарх рақобатчанлиги

12. Маҳсулот сифати ва тури ҳар хиллиги

Имкониятлар ва Хатарлар

1. Рақобатчилар анализлари

2. Сиёсий иқдим анализлари

3. Чет эл ҳамкорлик анализлари

4. Матбуот

5. Маҳалла

6. Маҳсулот etkazuvchilar

7. Истеъмолчилар вафодорлиги

К – кучлилик **К** – Кучсизлик **И** – имкониятлар **Х** – хатарлар
 Моҳир бошқарувчи корхонанинг куч ва имкониятларини ишга солади ва ички кучсизликни йўқотиш орқали ташқи хатардан корхонани бартараф қилади.

1. Шахс сифатлари:

Бошқарувчи — бу ваколатли, руҳий теттик, ақлли, ижтимоий, диққат марказда, муҳим ва ишончли киши бўлиши лозим ва у ким, нима, қаерда, қачон, қандай қилиб ва нима учун саволларига жавоб бериши лозим. Бошқарувчи қачон мағлубият ҳақида сўз очганда, авваламбор ўз хатосини гапириши ва бировга танбеҳ беришдан олдин аввал уни маҳтаб қўйишдек сирларни билиши лозим.

1. Бошқарув тушунчаси даражаси — ақллилик, билимлилик, тажрибалилик, моҳирлик, тайёргарлилик ва олдинни кўра билишлик.

2. Динамиклик даражаси — мардлик, холислик, кучлилик, фаоллик ва яқдиллик.

3. Очиқлилик даражаси — меҳрибонлик, дўстоналик, чинсузлик ва виждонлилик.

4. Руҳий барқарорлик даражаси — руҳий тетиклиги.

5. Хатар қабул қилиш даражаси — қанча хатар ёки қанча иш босими старлилиги.

6. Эркинлик даражаси — ҳар томонлама ишчиларга зулм етказмаслик ва ҳар томонлама уларни фаол ишлаши учун шароит яратиб бериш.

7. Индивидуализм даражаси — ҳар бир ишчини ўзига ишонтириш.

8. Рақобатчилик даражаси — рақиблари ким бўлишидан қатъи назар улар билан ҳаққоний йўллар билан рақобатлашиш ва охир-оқибат устун келиш.

9. Прогрессия даражаси — иш ривожини ва фойдани вақт мобайнида кўпайтириш.

10. Замоनावийлик даражаси — замона фикрлари, техникаси ва илми билан бирга бўлиш.

11. Моддий бойликка урғу даражаси — бирон бир сифати билан эмас, балки ҳақиқий моддий бойликни корхона ишчиларига тўхфа қилиш.

12. Ишга урғу даражаси — ишда бор бўлишга эмас, балки ишда фаол ва яратувчан бўлиш.

13. Тенглик даражаси — бошқа кишиларнинг мавқеига қарамаслик, ўзаро боғлиқ бўлиш ва алоқа босқичларини ривожлантириш.



14. Расмийчилик даражаси — ҳамма керак ва керак бўлмаган жойда расмийчи бўлиш.

15. Реалистиклик даражаси — ҳаётни ва ишни реал жиҳатдан кўриш ва худди шундай қабул қилиш.

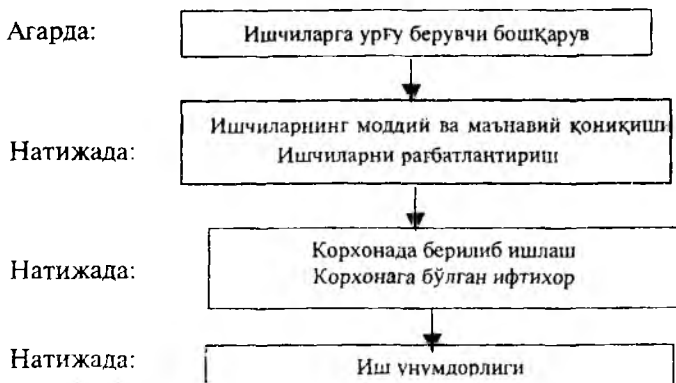
Бошқа ҳамкор корхоналар билан ишлаганда корхона бошқарувида қуйидаги икки усул бор. Баъзи корхоналар маълум мақсадларга эришиш учун иккала усулдан бирини танлаб, бошқа корхонани ўзига оғдиради.

7. Рағбатлантириш тушунчаси.

Маслов эҳтиёжлар пирамидаси:

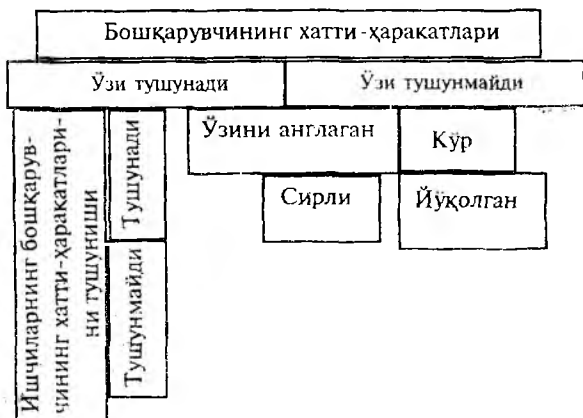


Бошқарувчи, авваламбор, ўз ишчиларининг 1, 2 ва 3-босқичдаги эҳтиёжларини қондиришга шароит яратиб ва кези келганда уларни ҳар хил йўللار билан қўллаб-қувватлаб туриши даркор. Қачонки ишчининг 1, 2 ва 3- босқич эҳтиёжлари ҳал бўлгандан сўнг у ўз ҳолидан келиб чиқиб, 4 ва 5- босқичли эҳтиёжларини амалга оширади ва охир - оқибат ўзини мукамал шахсга айлантиради. Биз буни қуйидаги схемадан осонгина кўришимиз мумкин.



8. Бошқарувчининг моҳирлиги.

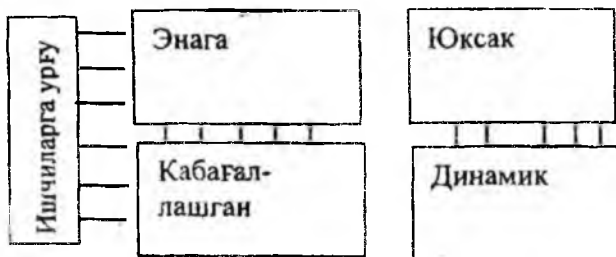
Бошқарувчи, авваламбор, ўз ҳаракатларини тўлиқ тушириб олиши лозим ва шундагина у бошқаларга корхона тар-



гиб-интизомларини ва корхонанинг интилаётган маррасини уз ишчиларига туғри ва тулиқ тушунтира олади ва буни биз Жохарининг дераза модули орқали осонгина кура оламиз.

9. Рақобат устунлиги.

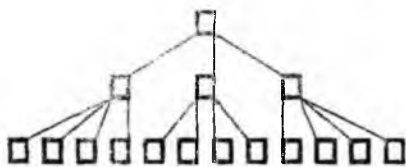
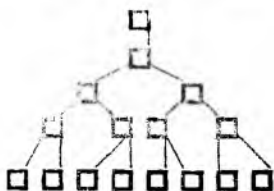
1. Бошқарувчи рақобат устунлигини авваламбор корхона ичидаги бошқарув даражасидан кузатса бўлади. Бошқарувчи дастда курсатилган Блейк жадвалидаги тўрт ролдан бирида бўлади ва бу унинг умумий моҳирлик даражасини белгилаб беради.



2. Бошқарувчи уз корхонасини ишчилар структураси билан ҳам маълум бир устунликга эришиши мумкин ва бунда вертикал ёки горизонтал жойлашувлардан фойдаланади.

Вертикал кенгайиш

Горизонтал кенгайиш



3. Вертикал структура собиқ иттифоқ корхоналарида кенг тарқалган эди ва унинг асосий ва ягона афзаллиги маъмурий бошқарувини осонлигидадар. Горизонтал структура Америка ва Фарбий Европада кенг тарқалган бўлиб, унинг кўплаб устунликларга эга, жумладан, мослашувчанлик ва бошқарувнинг осонлиги.

4. Бошқарувчи истеъмолчиларни кўпроқ уз корхонасига жалб қилиш учун тўрт йўл бор ва улар қуйидагилардир:

1. Арзон нарх билан истеъмолчиларни ўзига жалб қилиш.

2. Маҳсулот сифати билан истеъмолчиларни ўзига жалб қилиш.
3. Маҳсулот ҳар хиллиги билан истеъмолчиларни ўзига жалб қилиш.
4. Географик нишонлаш билан истеъмолчиларни ўзига жалб қилиш.



МУСАХАНОВА САИДА РАХИМДЖАНОВНА

*Телерадиокомпания Узбекистана
Дирекция информационных
программ «Давр»
Заведующий отделом*

*Университет Колорадо в Боулдере (США)
Бакалавр (2000)*

СОВРЕМЕННЫЙ АФГАНИСТАН В УСЛОВИЯХ НОВОГО МИРОВОГО ПОРЯДКА

Многие десятилетия назад выдающийся философ и поэт Азии - Мухаммад Икбал заметил, что Афганистан — сердце исламского мира, и как будет развиваться эта страна, так и будет жить остальной мусульманский мир. Более того, уже сейчас становится ясным насколько серьезно зависят от событий в Афганистане отношения Востока и Запада, развивающихся стран с развитыми. Вокруг Афганистана фокусируются актуальнейшие проблемы планеты, а нынешний перелом в его судьбе удивительным образом совпадает с невиданным обострением глобальных противоречий. Они затрагивают уже все человечество как единый организм.

Афганистан в 2003 не является ни успехом, ни поражением. В стране — в значительной степени восстановился мир. И если международное сообщество будет близко следить за развитием Афганистана и будет помогать стране в этот тяжелый для него период, а также если правительство Карзая будет действовать эффективно и в интересах своего народа, медленное, но устойчивое продвижение, начатое в конце 2001, может дать основание для оптимизма.

После избрания афганского правительства интерес мировых СМИ к Афганистану явно ослаб и складывается впечатление, что именно от этих выборов в основном и зависело будущее афганского государства. Хуже того, и в мировой политике прослеживается какая-то успокоенность. Мол, дело там решено. Это далеко не так. Мирные договоренности должны подкрепляться хоть небольшим, но видимым экономическим ростом. Иначе нелегкие миротворческие усилия можно свести на нет. В свою очередь процессы экономической и политической стабилизации сейчас начинают напрямую зависеть от темпов и методов решения проблем социально-экономического характера государственной власти в Афганистане. От этого во многом зависит и исход так называемой антитеррористической операции. Она может принять затяжной и малоэффективный характер, если не будет сопровождаться улучшением жизни афганцев. Повседневное ощущаемое хоть небольшое, но реальное улучшение жизни - лучший стимул для налаживания мирного процесса. Чем быстрее удастся победить бедность и нищету, тем скорее будут протекать процессы стабилизации. Без подъема Афганистана из экономической разрухи долгосрочного мира в этой стране не достичь.

Настоящая магистерская диссертация исследует вызовы стоящие сегодня перед Афганистаном по пути достижения долгосрочного мира. Целью данной диссертации является: изучение факторов, способствующих определению направлений по восстановлению Афганистана после более чем 20-летней войны. Автор исходит из мысли, что ни установление мира, ни экономическое развитие не будет держаться без централизованного, заслуживающего доверия и эффективного функционирования государства. Международное сообщество должно делать вклады в развитие этой многострадальной страны основываясь на оценке истории, выделенной в этой диссертации.

Для достижения поставленной цели были определены следующие задачи:

- Доказать, что экономическое благополучие страны прямо зависит от построения в ней централизованного, эффективного и независимого государства.

- Основываясь на истории Афганистана, автор пытается доказать, что возникновение внутриафганских кон-

фликтов является прямым последствием невозможности страны построить основы централизованного государства из-за ряда факторов как внутренних, так и внешних.

- Автор исследования пытается показать на примере опыта построения государства в Афганистане те особенности, которым нужно уделять внимание при формировании нового государства, во избежание уже имевшихся ошибок в истории Афганистана.

Такого рода исследования предполагают комплексный анализ истории, политических, правовых, социальных, культурологических вопросов данной проблематики, опирающийся на широкий круг источников, в первую очередь выступлений и инициатив президента РУз И.А. Каримова, а также британских, американских и отечественных исследователей. Существенную помощь оказала информация, полученная в Интернете.

Материалы диссертации можно использовать в качестве вспомогательной литературы для специалистов — афганистов, теоретиков международных отношений, а также при чтении специального курса о нынешней ситуации в Афганистане для студентов в высших учебных заведениях.

Данная магистерская диссертация состоит из введения, двух глав и пяти параграфов, заключения и библиографии.

Первая глава: — «Мировое сообщество и проблема Афганистана». В первой части этой главы анализируется угроза, которую из себя представлял Афганистан (во время внутренних конфликтов) для Центральной Азии и в особенности для Узбекистана. Здесь упоминаются неоднократные попытки президента И. А. Каримова привлечь к этой проблеме внимание мирового сообщества, на что не было уделено достаточно внимания, пока это не привело к страшным событиям 11 сентября 2001 года. Во второй части перечисляются хронологически трагические события, произошедшие в США, а также последующая антитеррористическая операция в Афганистане, которая закончилась свержением талибского режима в Афганистане. В последней части этой главы анализируются результаты Боннской и Токийской конференции, а затем перечисляются проблемы и задачи, стоящие перед Афганистаном в постконфликтный период.

Во второй главе: — «Особенности процесса постконфликтного периода в Афганистане», автор сначала утверж-

дает, что долгосрочный мир в стране будет зависеть от институционализированного расширения экономической взаимозависимости, которое в свою очередь требует наличия эффективного централизованного государственного строя.

Невозможно понять государство и государственное формирование без политического и исторического анализа того региона, где расположены те или иные государства. Поэтому автор коротко анализирует историю насилия, построение государства и материальных интересов в Афганистане.

На основе этого анализа автор в заключении предлагает, чтобы международные усилия поддержали развитие в Афганистане строение централизованного, независимого и сильного государства, которое бы смогло эффективно воздействовать на развитие производительных сил в стране.

МУГАЛОВА ЛАЙЛИ ШААХМАТОВНА



*Университет Мировой экономики и
дипломатии*

*Кафедра международного права и
сравнительного законодательства*

Преподаватель

Университет Массачусетса (США)

Международное право

Бакалавр (1999)

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНЫХ УГОЛОВНЫХ ТРИБУНАЛОВ В РАЗВИТИИ МЕЖДУНАРОДНОГО УГОЛОВНОГО ПРАВА

Международное право, как таковое, имеет недавнее происхождение, хотя такие ученые древнего мира, как Платон и Аристотель, писали об отношениях между народами и праве войны и мира. Позже Гуго Гроций, Иммануил Кант, Жан Жак Руссо также вложили немалый вклад в развитие международного права.

Аналогично, преследование военных преступлений известно с древних времен. Оно было основано на философских и религиозных взглядах об основных человеческих ценностях. Право войны имело форму обычая и наказания за их нарушение, было прерогативой победившей стороны.

Первым писанным источником правил войны является Кодекс Либера, принятый в 1863 году по приказу президента Авраама Линкольна для защиты американских солдат, воюющих под флагом конфедерации во время Гражданской войны в США. Кодекс Либера послужил модельным кодексом для принятия аналогичных кодексов в других странах.

Последующая кодификация права войны произошла в 1899 году в Гаагской мирной конференции, в которой участвовали 22 суверенных государства. Результатом конференции стало принятие четырех конвенций, которые не запретили войну, но установили более человечные способы ведения войны. Вторая мирная конференция была созвана в 1907 году в Гааге, где были приняты еще несколько конвенций, которые не намного отличались от предыдущих.

Основным препятствием для запрещения войны в то время была идея суверенитета, т.е. государства имели верховное право на своей территории и над своим народом. Поэтому Гаагские конвенции были действительны только для стран-участников. Более того, они налагали обязательства только на государства, об ответственности индивида в то время не могло быть и речи.

Начало Первой мировой войны доказало бессилие Гаагских конвенций для предотвращения конфликтов и защиты населения от жестокостей войны. После войны человечество приняло еще один шаг для регулирования методов ведения войны. В 1925 году был принят Женевский протокол о запрете использования ядовитых газов. В 1928 году Пакт Келлога-Бриана был подписан многими странами в Париже. Данный документ запретил обращение к войне как к средству разрешения споров. Но создание международного уголовного суда для наказания нарушителей международного права пока не предполагалось.

Тем временем страны продолжали вести захватнические войны, нарушая нормы международного права. Лига Наций не смогла предотвратить начало Второй мировой войны. Опять таки, только после войны страны сели за стол переговоров. Были приняты Женевские конвенции от 1949 для защиты гражданского населения, раненных и больных и военнопленных — то, что позже стало называться международным гуманитарным правом. Женевские конвенции запретили определенные действия на войне, установив тем самым более гуманные методы ведения войны. Но они не предполагали персональную ответственность за нарушение, и поэтому не имели механизма имплементации. Причиной было преобладание идеи суверенитета государств в международном праве. Главы государств и высшее военное командование не несли индивидуальную ответственность за совершенные деяния.

Впервые идея иммунитета глав государств была отвергнута в Нюрнбергском военном трибунале после Второй мировой войны. Устав трибунала установил персональную ответственность глав государств за совершение преступлений против мира, военных преступлений и преступлений против человечества. В ноябре 1945 года 19 человек были осуждены за совершение данных преступлений.

Приговор первого в истории международного уголовного трибунала был подвергнут критике в последующие годы. Основной критикой было то, что трибунал представлял собой суд победивших над побежденными. Также критике были подвергнуты неадекватные правила уголовного процесса и защиты прав подсудимого в Нюрнбергском трибунале.

Критика Нюрнбергского трибунала была не безосновательной. Конечно, трибунал не был моделью справедливого уголовного процесса и, конечно, только победившие государства участвовали в принятии Устава и они же осудили. Безусловно, после жестокостей Второй мировой войны трудно было беспристрастно осудить виновных. Более того, победившие государства также были виновны в аналогичных преступлениях.

Тем не менее, Нюрнбергский трибунал не должен оцениваться по сегодняшним стандартам. Он был первым в истории международным уголовным трибуналом и, без сомнения, выдержал испытание времени как отражение развития международного уголовного права. Приговор трибунала отверг идею суверенитета государства и установил, что виновные в совершение военных преступлений и преступлений против человечества несут индивидуальную уголовную ответственность вне зависимости от высокого положения и ранга. Трибунал положил начало новой эре защиты прав человека, а также послужил развитию позитивного международного уголовного права.

Самым главным достижением Нюрнбергского трибунала стало определение преступления против человечества. Юридическое определение данного преступления стало прецедентом для последующих уголовных трибуналов.

Международный военный трибунал в Токио также внес значительный вклад в развитие международного уголовного права. Устав был аналогичен Уставу Нюрнбергского трибунала, но судейская скамья включала представителей из многих стран, в том числе не участвовавших во Второй мировой войне. Эти два военных трибунала положили началом измене-

нию концепции ответственности в международном праве. Суверенитет государства не мог служить основанием для глав государств совершать преступления по отношению к своему народу и оставаться вне досягаемости международного права. Этот правовой принцип был признан первой Генеральной Ассамблеей новой Организации Объединенных Наций.

Генеральная Ассамблея также призвала государства принять конвенцию запрещающую геноцид. Такая конвенция была принята в 1948 году, которая предусматривала создание международного уголовного суда с юрисдикцией рассматривать дела лиц нарушивших международное право. Комиссия международного права принялась за создание проекта устава суда, а также Кодекса преступлений против мира и безопасности человечества. Комиссия приостановила работу по причине отсутствия юридического определения агрессии. Хотя на самом деле, попытка создания постоянно действующего международного уголовного суда были приостановлена из-за холодной войны.

В 1974 году, наконец, определение агрессии было принято. Но все же страны, в частности, великие державы, не желали передавать уголовную юрисдикцию национальных судов любому международному судебному органу с правом решать правомерность применения силы и наказывать за деяния на международном уровне.

Тем временем события на территории бывшей Югославии и Руанде заставили Совет Безопасности ООН создать *ad hoc* уголовные трибуналы для преследования лиц совершивших грубые нарушения Женевских конвенций 1949 года, нарушение законов и обычаев войны, геноцид, и преступления против человечества.

Трибуналы по Югославии и Руанде закрепили принципы, принятые на Нюрнбергском трибунале: агрессия, военные преступления и преступления против человечества — это преступления, за совершение которых даже глава государства должен нести уголовную ответственность.

Вышеназванные *ad hoc* трибуналы, во-первых, подтвердили необходимость создания постоянного уголовного суда, во-вторых, доказали, что такой суд может эффективно работать.

Проект создания международного уголовного суда вновь появился в повестке дня ООН только после завершения

холодной войны. В 1989 году шестнадцать стран Латинской Америки и Карибского бассейна во главе с Тринидад и Тобаго внесли предложение Генеральной Ассамблее рассмотреть вопрос создания суда. Эти страны видели в создании суда возможность борьбы с нарко-траффиком и другими трансграничными преступлениями.

Однако США любыми способами пытались преостановить создание международного уголовного суда. Это, во-первых, объяснялось недоверием бюрократических кругов к Международному суду вызванным недавним решением по делу *Никарагуа против США*. Во-вторых, Соединенные Штаты были против создания любого международного судебного органа, который имел бы юрисдикцию преследовать чиновников США за такие действия, как вторжение в Гренаду в 1983, бомбардировка Триполи в 1986, вторжение в Панаму 1989. И в-третьих, создание международного уголовного суда могло снизить правоохранительную деятельность США на международной арене.

Тем не менее предложение Тринидад и Тобаго получило широкую международную поддержку. Комиссия международного права ООН несколько раз представляло проект статута суда на рассмотрение Генеральной Ассамблеи. Наконец, статут первого постоянного уголовного суда был принят 17 июля 1998 года на дипломатической конференции в Риме. Сто двадцать стран проголосовали за, семь стран — против и двадцать одна воздержалась. США, Россия, Китай, Израиль проголосовали против принятия Римского статута

Согласно статуту, Международный уголовный суд имеет юрисдикцию над четырьмя категориями преступлений: геноцид, преступления против человечества, военные преступления и агрессия. Суд рассматривает дела отдельных индивидов в отличие от Международного суда ООН в Гааге, в котором сторонами могут быть только государства. Суд осуществляет свою деятельность по принципу «дополнительности», т. е. дела о вышеназванных преступлениях попадают под юрисдикцию суда только в том случае, если национальные суды «не могут или не желают» рассматривать дело.

Римский статут, а также Правила процедуры и доказывания, принятые на дипломатической конференции, представляют собой сложные нормативные правила, заимство-

ванные как из континентальной, так и из общей системы права, обеспечивающие справедливость судебного процесса, права осужденного и пострадавших. Механизмы возбуждения иска, проведения расследования и исполнения наказания не противоречат суверенитету государства. В отличие от Нюрнбергского и Токийского трибуналов, трибуналы по Югославии и Руанде, а также Международный уголовный суд не предписывают высшую меру наказания. Это, безусловно, является еще одним шагом вперед в закреплении прав человека в международном праве.

Самым противоречивым остается вопрос о будущем МУС, как эффективно действующего международного судебного института. Трибуналы по Югославии и Руанде показали реальность создания такого института. Но в то же время, они выявили недостатки и трудности создания *ad hoc* трибуналов. В каждом отдельном случае Совет Безопасности должен достичь консенсуса о необходимости создания суда, принять нормативные документы, выбрать членов и найти финансирование. Все это требует времени и усилий. Постоянно действующий орган избежал бы таких трудностей.

Основной аргумент в пользу создания МУС — это возможность предотвращения совершения преступлений, над которыми суд имеет юрисдикцию. Многие ученые предполагают, что если бы существовал постоянный уголовный суд во время конфликта в Югославии, то произошло бы меньше массовых убийств. Во многих странах, как, например, Камбоджа, Сомали, Судан, случаи геноцида, массовых убийств даже не были изучены. Причина — этого отсутствие международного судебного органа; *ad hoc* трибуналы в каждой стране создать практически невозможно. Национальные же суды во многих случаях находятся под властью лидера или военной группы, ответственной за совершение жестоких преступлений.

О реальной эффективности МУС можно рассуждать только когда он будет действовать. Чтобы Римский статут вступил в силу, необходимо 60 ратификаций. Страны должны внести необходимые изменения в свои национальные законодательства, и главное быть готовы сотрудничать с МУС. Нежелание великих держав подписывать статут суда является сдерживающим фактором для создания эффективно действующего суда. США, в частности, опасаются,

что их действия на мировой арене, направленные на защиту своих национальных интересов, могут быть рассмотрены как агрессия. Также, есть опасения, что американские солдаты, выполняющие миссии США в других странах, попадут под юрисдикцию суда.

На мой взгляд, создание постоянного международного уголовного суда крайне необходимо в нынешнее время непрекращающихся конфликтов по всему миру. Зачастую эти конфликты сопровождаются геноцидом, этническими чистками, уничтожением мирного населения. Деятельность международного уголовного суда могла бы предотвратить эти жестокости.

Международное уголовное право претерпело значительные изменения в результате создания и работы уголовных трибуналов. Ответственность уступила место безнаказанности. Привлечение к ответственности главы государства - физического лица привело к изменению понятий в традиционном международном праве, в котором носителями международной правосубъектности были государства, а не индивиды. Эти изменения объясняются растущей актуальностью защиты прав человека на международном уровне.

МУХАМАДИЕВ ШЕРЗОДБЕК ЛАПАСОВИЧ

*ГАК Узбеклезпром
Аналитическое управление по
перспективам
развития производства
Главный специалист*



*Университет Пенсильвании (США)
Экономика и финансы
Бакалавр (2001)*

МИРОВОЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ВОДНЫМИ РЕСУРСАМИ (СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЕ ВОДОПОТРЕБЛЕНИЕ)

Вода имеет важное значение в жизни. Ни один другой фактор не имеет такое огромное значение для нашего здоровья, экономики, а также жизни в целом.

Как известно, сельское хозяйство является самым крупным водопотребителем. На его долю приходится около 70% потребления пресной воды в мире. С ростом мирового населения и усилением процесса урбанизации сельское хозяйство все больше конкурирует с коммунальным и индустриальным водопотреблением. Именно поэтому возникает острая необходимость в разработке и применении более эффективных методов и процедур водопотребления.

Настоящая работа основана на изучении некоторых примеров в управлении водными ресурсами в ряде стран мира. Настоящая исследовательская работа основана на таком анализе, при котором анализируется определенное количество систем управления водным хозяйством из миро-

вой практики, и их определенные характеристики переброшены на систему управления водными ресурсами в нашей стране. Этот метод помогает увидеть систему со всего ракурса и всех углов, и поэтому является более продуктивным в разработке определенных идей и рекомендаций на будущее.

Другим важным аспектом данной исследовательской работы является тот факт, что здесь рассмотрены вопросы управления водными ресурсами только в сельском хозяйстве.

В общем, данная исследовательская работа основана на возможных методах и процедурах совершенствования управления водными ресурсами и их применения в Республике Узбекистан.

Сегодня в различных странах мира система управления водными ресурсами различна. В этом смысле на постсоветском пространстве система управления разделена между различными органами государственного управления на основе конечного потребления: сельскохозяйственное потребление, промышленное потребление и коммунальное потребление. Преимущества данной системы наглядны. Каждый орган обладает определенным уровнем независимости друг от друга, что ведет к большей гибкости в процессе принятия решений. Однако по мере того, как страны пытаются все больше приблизиться к рыночной системе, роль государственных органов все больше уменьшается, и придается все большее значение рыночному регулированию. Именно поэтому уже больше не существует такой надобности в такого рода разделении одного процесса на основе конечного потребления.

Таким образом, в идеальном случае существует только один орган государственного управления, регулирующий (не контролирующий!) водопотребление во всех его аспектах и методах, независимо от характера конечного потребления. В данном случае достигается эффективность от объединения управления как в административном понятии, так и в смысле возможности ведения единой политической и социально-экономической политики в сфере водоснабжения и водопотребления, что искореняет всякого рода неэффективности, такие как мискоммуникация, нерациональность в использовании ресурсов и т.д. Это является одним из основополагающих аспектов, заслуживающих особенное внимание, рассмотрение и применение.

Следующий важный аспект заключается в управлении водными ресурсами не на основе административно-территориального управления, а на основе бессейновых (гидрографических) органов. Водные ресурсы характеризованы своей стихийностью и неразделимостью, и таким образом, ими можно управлять только на основе их естественных границ, и только так может существовать и эффективно функционировать система управления водными ресурсами.

Еще один важный момент касается управления инфраструктурой водного хозяйства. В этом смысле обычно ведется разделение на артериальную, межрегиональную и внутрихозяйственную инфраструктуру. Управление инфраструктурой водного хозяйства на уровне государства, прежде всего, должно быть основано на том факте, что водные ресурсы и их инфраструктура не могут быть приватизированы, так как вода считается важным естественным ресурсом, а не товаром, в то время как инфраструктура обладает стратегическим значением в национальной и социальной безопасности. Данные размышления касаются артериальной и межрегиональной инфраструктуры. Касательно внутрихозяйственной инфраструктуры отношение должно быть в опр еделенной системе различно. В силу того, что данную инфраструктуру удобнее и более эффективно управлять на местном уровне, мы думаем, что она должна находиться в ведении, или даже владении, самих же потребителей, то есть фермерских хозяйств, или их объединений. Это приведет к более эффективному управлению инфраструктурой в смысле ее содержания, ремонта и использования.

Насосные станции также являются важным аспектом сельскохозяйственного водопотребления, особенно в условиях аридных и топографически неровных зон. Опять-таки необходимо разделение на стратегически важные насосные станции и на локальные станции. О первых не может быть и речи — они должны находиться во владении и ведении государства. Относительно последних — они должны полностью находиться во владении и ведении частного сектора. Только таким образом мы можем обеспечить соответствие требованиям качества, и одновременно с этим отношения между государством, владеющим ресурсом, частными компаниями, владеющими мелкими насосными станциями, и фермерами, пользующимися водными ре-

сурсами с помощью насосных станций, приобретут более структурный характер, что решит многие спорные моменты, возникающие при условиях нахождения всех составных частей системы во владении государства.

Одним из важнейших аспектов вопроса является дискуссия о целесообразности внедрения платы за воду. Каждый экономист и не только знает, что бесплатных обедов не бывает, ничего не появляется из небытия и ничего не может быть потреблено без определенного рода последствий. Все должно быть учтено на каждой стадии производства и потребления, и все должно иметь свою цену и прибыль.

В сельском хозяйстве внедрение платы за воду может привести к определенным позитивным последствиям, важнейшими из которых являются следующие. Во-первых, плата за воду приведет к водосбережению на уровне конечного потребителя. К примеру, идея «больше урожая на каждую каплю», применяемая во многих странах, кажется относительно достижимой путем внедрения какой-либо системы измерения потребления воды и системы платы за потребляемую воду. Более того, внедрение платы за воду создаст все условия для полной заинтересованности конечных потребителей, т.е. фермеров, во внедрении новых технологий, способствующих как более эффективному использованию водных ресурсов, так и повышению водосбережения.

Последний, но не менее важный аспект водопотребления, заключается в международном регулировании водопотребления относительно ресурсов, находящихся во владении нескольких государств. Основная задача международного законодательства о воде заключается в определении общих интересов привлеченных стран. Законодательство должно решать вопрос о границах международных вод, которые могут включать как весь бассейн, так и его часть, включая подземные воды.

Такова общая картина идеальной системы управления водными ресурсами. Однако необходимо ясно осознать два важных принципа. Во-первых, невозможно изменить все сразу, так как это может привести к полному хаосу и анархии. Во-вторых, необходимо осознать, что реформирование и совершенствование не являются одноразовым событием, а совсем наоборот, они должны рассматриваться как постоянный процесс.

МУХИТДИНОВ МАВЛАНЖОН МУХСИНЖОНОВИЧ

*Университет Шеффилд
(Великобритания)*

Международное право Магистр (2003)



ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ СМЕШАННОГО МЕЖДУНАРОДНОГО АРБИТРАЖА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Институт международного арбитража развивался в течение столетий начиная с классической древности. Результатом этой долгой исторической эволюции стало возникновение трех видов международного арбитража: публичный международный арбитраж, создаваемый для разрешения споров публично-правового характера с участием государств и международных организаций; частный (коммерческий) арбитраж, создаваемый для разрешения коммерческих споров с участием физических и юридических лиц разных государств; арбитраж между государствами и иностранными частными (физическими или юридическими) лицами.

В традиционном понимании, не возникает проблем с установлением правовой природы публичного и частного международных арбитражей, а также с их разграничением. Затруднения в науке международного права возникают тогда, когда речь заходит об определении правовой природы арбитража между государствами и иностранными частными лицами. Этот тип арбитража не укладывается в сложившиеся схемы публичного и частного международных арбитражей. В то же время он сочетает в себе свойства как одного, так и друго-

го. По этой причине некоторые исследователи используют для него название *смешанный международный арбитраж*.

Границы между публичным и частным международным правом в случае смешанного международного арбитража довольно прозрачны. Смешанный международный арбитраж является ярким примером того, что «современное соотношение международного публичного и частного права характеризуется их сближением и взаимопроникновением. Изложение многих вопросов международного публичного права неотделимо от привлечения материалов международного частного права, имея в виду реальное сближение или даже совмещение предмета регулирования, круга участников правоотношений, методов и форм регламентации».

Представляется актуальным рассмотреть природу смешанного международного арбитража в контексте международного публичного права. Возникновение этого вида арбитража в большой степени связано с публичным международным арбитражем для разрешения споров в тех сферах межгосударственных отношений, в которых интересы частных лиц особенно ощутимы.

Основной отличительной особенностью смешанного арбитража является то, что он предоставляет частным лицам право прямого доступа в международный арбитражный (судебный) процесс. Данное обстоятельство, в свою очередь, приводит к необходимости разрешения споров с участием государств и частных лиц на основании национального, частного и публичного международного права.

Впервые смешанный международный арбитраж был создан в соответствии с «Договором Джея» (1794г.), который предусматривал арбитражную процедуру для урегулирования претензий подданных Великобритании и граждан Соединенных Штатов Америки. Смешанный международный арбитраж, иногда называемый также смешанным трибуналом по претензиям или смешанной комиссией по претензиям, стал популярным в XIX в., когда было создано около 80 такого рода учреждений. Смешанные арбитражи, как правило, создавались государствами на временной основе для обеспечения выплат адекватных компенсаций своим гражданам, пострадавшим в результате военных столкновений или революционных событий.

Дальнейшее развитие смешанный международный арбитраж получил в отношениях между союзными и потерпевшими поражение державами после Первой мировой войны. Около 36 смешанных арбитражных трибуналов было учреждено в этот период. В смешанную арбитражную процедуру было вовлечено 14 европейских стран, Япония и Таиланд. В частности, положения о смешанном арбитраже содержались в германо-российском мирном договоре 1918г., мирных договорах держав-победительниц с Германией, Австрией, Болгарией, Венгрией и Турцией.

Создаваемые на основании мирных договоров смешанные арбитражные трибуналы были призваны разрешать претензии физических и юридических лиц союзных держав против Германии и ее союзников в связи с ущербом, причиненным военными мерами, такими как конфискация и реквизиция, разрешать претензии между физическими лицами из предвоенных обязательств, а также рассматривать претензии физических и юридических лиц против вновь образованных государств.

Смешанные арбитражные трибуналы обычно состояли из трех членов. По одному члену назначала каждая из договаривающихся сторон, а третий (председатель) избирался сторонами по взаимному согласию. Если стороны не достигали согласия относительно кандидатуры председателя, то он назначался Советом Лиги Наций.

Смешанный арбитраж применялся и после Второй мировой войны на основании мирных договоров 1947г.

В современной арбитражной практике можно выделить две формы смешанного арбитража: заранее учреждаемый (институционный) смешанный арбитраж и *ad hoc* смешанный арбитраж.

Положения об институционном смешанном арбитраже содержатся в Вашингтонской конвенции о разрешении инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств от 18 марта 1965г.; Факультативном регламенте Постоянной палаты третейского суда для арбитражного рассмотрения споров, в которых только одной стороной является государство, 1993г. и Факультативном регламенте Постоянной палаты третейского суда для арбитражного рассмотрения споров между международными организациями и частными лицами 1996г. Для институ-

ционного смешанного арбитража характерно то, что механизм обращения к нему и правила арбитражной процедуры существуют уже на момент возникновения спора. Согласие сторон в споре обратиться к институциональному арбитражу выражается обычно заранее в письменной форме (в договорах и других правовых документах).

Примером смешанного арбитража *ad hoc* является трибунал по претензиям между Ираном и США, учрежденный в 1981г. в соответствии с Алжирскими соглашениями. Однако некоторые ученые исключают этот трибунал, а также все другие подобные учреждения из числа смешанных международных арбитражей. Отмечается, что международные трибуналы по претензиям образуют самостоятельную группу международных арбитражей. Такой точки зрения, например, придерживается Д. Бедерман в опубликованной статье «Славное прошлое и неопределенное будущее международных трибуналов по претензиям».

Одной из причин, почему трибуналы по претензиям не рассматриваются как смешанный арбитраж, называется то, что они учреждаются для разрешения большого количества споров и претензий, в то время как смешанный арбитраж часто образуется для рассмотрения только одной претензии или одного спора.

Далее подчеркивается, что трибуналы по претензиям черпают свою юрисдикцию единственно из соглашения, которым они учреждаются. Если арбитраж устанавливает юрисдикцию по делу без отсылки к *компромиссу*, в котором содержится описание всего класса претензий, то он не может рассматриваться как трибунал по претензиям. Это уже, по всей видимости, другая процедура, относящаяся к судебным органам с заранее определенной компетенцией, таким как Международный суд ООН или Постоянная палата третейского суда. Трибуналы по претензиям должны всегда устанавливать, подпадает ли предъявляемая в них претензия под класс претензий, охватываемых *компромиссом*⁶.

Следующая особенность трибуналов по претензиям касается обеспечения выплат по разрешенным претензиям. Государства могут формировать специальные финансовые фонды, из которых осуществляются выплаты истцам какого-либо одного государства или двух государств. Такой ме-

год обеспечения выплат, в частности, с успехом был опробован трибуналом по претензиям между США и Германией 1922г. и до сих пор используется трибуналом по претензиям между Ираном и США, созданным в 1981г.

Действительно, упомянутые теоретические заключения отражают, в той или иной степени, специфику компетенции и процедуры международных трибуналов по претензиям. Тем не менее остается открытым вопрос: являются ли они достаточными для отрицания принадлежности этих трибуналов к смешанному международному арбитражу?

Все перечисленные особенности четко прослеживаются только тогда, когда международные трибуналы по претензиям сравниваются с арбитражным трибуналом, учреждаемым согласно Вашингтонской конвенции о разрешении инвестиционных споров между государствами и физическими и юридическими лицами других государств 1965г. Компетенция данного трибунала и некоторые процессуальные аспекты его деятельности предопределены заранее в Конвенции. В случае же, например, с Постоянной палатой третейского суда ситуация несколько иная. Международный трибунал по претензиям может быть учрежден при организационном и ином содействии Постоянной палаты третейского суда на основании положений соответствующих факультативных регламентов. Компетенция такого рода трибунала заранее не предопределена и, следовательно, должна устанавливаться *компромиссом*. Предопределенным (существующим уже на момент возникновения претензий и споров) является только механизм обращения к арбитражу под эгидой Постоянной палаты третейского суда, который в целом или с изменениями может быть избран государствами для обеспечения защиты интересов своих физических и юридических лиц.

Любые научные дискуссии относительно правовой природы видов международного арбитража имеют позитивное значение, поскольку способствуют более глубокому исследованию этого старейшего способа разрешения споров. Вместе с тем следует отметить, что ограничивать международные трибуналы по претензиям от смешанного международного арбитража и выделять их в отдельную группу вряд ли целесообразно, тем более, что для того, чтобы использовать для них определение «смешанный международный арбитраж *ad hoc*», соблюдены следующие необходимые критерии:

- 1) учреждение после возникновения спора на основании соглашения между государствами;
- 2) разрешение определенного класса споров;
- 3) прекращение существования после урегулирования всех переданных им претензий, хотя рассмотрение претензий этими трибуналами — достаточно долгий процесс;
- 4) урегулирование претензий между частными лицами и иностранным государством;
- 5) сочетание свойств публичного и частного международных арбитражей.

Для более подробного изучения природы и статуса смешанного арбитража в предмет настоящего исследования включены арбитражные механизмы Международного центра для разрешения инвестиционных споров, предусмотренного Вашингтонской конвенцией 1965 г., и Трибунала по претензиям между Ираном и США.

Большое количество споров между государствами и физическими или юридическими лицами рассматривается международным коммерческим арбитражем (институциональным и *ad hoc* арбитражем). В этом процессе активно участвует Международный арбитражный суд Международной торговой палаты, который ежегодно регистрирует около 300 споров, касающихся простых и по своему существу неполитических коммерческих сделок. Целью международных коммерческих арбитражей является укрепление стабильности и порядка среди всех участников международной коммерческой деятельности. Государства, заинтересованные в поддержании имиджа добросовестных коммерческих партнеров, в значительном большинстве случаев исполняют решения таких арбитражей добровольно. В тех же случаях, когда вероятность неисполнения вынесенных решений по различным причинам велика (дела, связанные с экспроприацией иностранной собственности и др.), для частных лиц предпочтительнее обращаться в специальные межгосударственные судебные учреждения, способные посредством сочетания международных публично-правовых и частно-правовых средств обеспечить их исполнение, — арбитражный механизм Международного центра по разрешению инвестиционных споров и др. Именно международные арбитражи такого типа следует понимать как смешанные.

ЖАХОНГИР АНВАРЖОНОВИЧ МАМАЖОНОВ

Финансы и Экономика

Университет Барри Майами, США



ОФФШОРНОЕ БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

Введение

Проблема оффшорного банковского дела и его правовых значений стала очень расплывчатой с глобализацией и революцией в телекоммуникации. Оффшорное банковское дело, начато мафией, пробующей отмывать деньги с одной стороны, и других пытающихся защищать их собственность от реальной экономической и политической неустойчивости. Некоторые страны, ища альтернативные источники дохода, приспособили свои законы, чтобы позволить практике иметь место в их странах.

Поток не прослеживаемых денег от одной страны в другую - потеря для исходных стран и выгоды для получающих. Это создало неустойчивость в попытке регулировать практику. Стремительное развитие телекоммуникаций сделало оффшорное банковское дело даже более популярным и трудным контролировать регуляторами. Однако, падение коммунизма и увеличения в коррупции третьего мира создала ситуацию, столь критическую для продвинутых наций, что они увеличили усилия, чтобы регулировать оффшорное банковское дело, формируя союзы, чтобы оказать давление на получающие страны и учреждения. Однако, получающие страны борются, чтобы сохранить данную практику. И это понятно потому что прибывающие деньги так много значат для их экономик.

Что является оффшорным финансовым центром?

Оффшорный Финансовый Центр (ОФЦ) - место, которое является хозяином финансовых действий, отделенный от регулирующих единиц географически и/или законодательством (Hampton и Levi, 649). Их действия включают оффшорное банковское дело (оптовое и розничное банковское дело); оффшорные фонды; трасты; оффшорные компании и страхование. Это - конкурентоспособная атмосфера, где различные центры специализируются в различных услугах. Конкуренция в бизнесе зависит от факторов типа репутации, цены, скорости обслуживания, коммерческой тайны и регулирования (Hampton и Levi, 645).

Вовлеченные страны

В начале 20-ого столетия, бандиты в Америке начали покупать законный бизнес, чтобы иметь способ объяснить их источники дохода. В то же самое время, Большевиcтическая Революция и общая политическая неустойчивость в Европе сделали необходимым для богатых людей искать безопасные места для сокрытия активов (Silverstein, 94). Эти события внесли свой вклад в учреждение секретных частных банковских центров во всем мире. Silverstein сообщает, что большинство денег потекли в Швейцарию, которая быстро стала первой столицей «частного банковского дела» (39). Швейцария была привлекательна в значительной степени из-за ее нейтралитета во времена войны. В течение долгого времени, частные банки в Швейцарии и Австрии доминировали над тайным банковским делом (Rimmer, 8).

Швейцария теряет свою привлекательность как место для тайного банковского дела из-за роста международного давления по поводу раскрытия личности своих клиентов. В течение последнего десятилетия банки Швейцарца пребывали под огромным давлением со стороны Еврейских лоббистов во всем мире, которые требовали обнародовать банковские счета Евреев умерших в течение Холокоста (Zagorin, 21). Они также пребывали под давлением по вопросу возврата суммы денег скрытых коррумпированными диктаторами. Эти события уменьшили привлекательность Швейцарии как место сбора для секретного банковского дела.

В результате снижения источников национального дохода некоторых маленьких Карибских и Тихоокеанских экономик, начиная с 1960-ых эти острова стали налоговыми приютами и ОФЦ. Хамптон и Леви обращают внимание на то, что в Карибском регионе, самые большие ОФЦ - за исключением Нидерландских Антильских островов, Багамских островов и Барбадоса - не независимые государства, но - Британское колониальное имущество и были недавно переименованы как Заграничные Территории Великобритании (647). ОФЦ в Карибском море включают Кайманские острова, Британские Виргинские Острова, Багамы, Ангилла, Антигуа, Нидерландские Антильские острова и Барбадос.

С быстрым ростом и усовершенствованием телекоммуникаций, эти острова, которые однажды рассматривались слаборазвитыми, стали ключевым компонентом в новой сложной глобальной финансовой системе. Со сходимостью технологий, эти острова связаны сложными системами телекоммуникаций с традиционными глобальными финансовыми центрами как Лондон и Нью-Йорк. С этой инфраструктурой, оценено, что триллионы Американских долларов проходят через эти острова каждый год (Woodard, 18).

Банковские услуги вносят существенный вклад в Валовые национальные продукты тех стран. Филдс и Вайтфилд сообщают, что Багамы, с населением в 303,000 человек, имеют ВВП 4.8 миллиардов Американских долларов (оценка 2000 г.), 20 % которого прибывает от финансовых услуг (А, 14). Кайманские острова, с общим населением в 38,000 - самый большой ОФЦ с приблизительно 600 лицензированными банками, 2,238 фондов и более чем 40,000 оффшорных зарегистрированных компаний (Fields & Whitefield, A14).

Карибская оффшорная банковская система имеет Американскую связь. Банки Соединенных Штатов типа Citibank предлагают частные банковские услуги их клиентам. В процессе, их личности защищены и в большинстве случаев, их деньги сохраняются оффшорно в Карибском (Silverstein, 42).

Оффшорное банковское дело испытывает беспрецедентный бум. Интернет сделал практику оффшорного банковского дела более легким и быстрым. Теперь, деньги не только прибывают от бандитов, торговцев наркотиками и очень богатых людей. Оффшорное банковское дело осуществля-

ется средними людьми из Соединенных Штатов и многих других стран. Соединенные Штаты - главный источник денег для оффшорных банков. Деньги также текут из стран третьего мира. Это - главным образом деньги, депонированные коррумпированными диктаторами третьего мира. Вударт сообщает, что Citibank открыл оффшорный счет для прежнего Нигерийского диктатора, Сани Абачу, для хранения \$ 110 миллионов присвоенных долларов (19). Citibank, как сообщают, принимает десятки миллионов долларов от семьи прежнего Мексиканского Президента, Рауля Салинаса, и вносит это в Европейские банки под именами не прослеживаемых корпораций Кайманских островов (Silverstein, 43). Организованные преступные группировки все еще остаются главным источником денег в оффшорных банках. Согласно Вударт, \$ 70 миллиардов долларов были вложены Российской мафией в Тихоокеанском острове Науру. Это число приблизительно в 700 раз больше ВВП данной страны (18).

Цели и методы работы

Оффшорное банковское дело используется для многих целей кроме, очевидно, преступных. Люди вовлекаются в оффшорное банковское дело в результате многих факторов типа развода, унаследования и банкротства (Filed's & Whitefield, A1). Сильверштейн докладывает, когда имеется нежизнеспособный экономический бум, как это случилось в буме дотком (интернет) компаний, ранние победители скрывают свои деньги в оффшорных счетах, далеко от федеральных властей (40). Чтобы держать налоги низко на так большом новом богатстве в экономике, бухгалтера в Соединенных Штатах развили новую систему, называемую «защита актива», как путь планирования против рисков, которые угрожают накопленному богатству. Те риски включают разводы и угрозу судебных процессов.

Оффшорные банки - обычно очень маленькие компании, которые существуют только в именах. Согласно доклада Постоянной Подкомиссии Американского Сената по Исследованиям, оффшорные счета сформированы для конфиденциальных клиентов, которым представлены «менеджеры отношений» чтобы гарантировать их тайну (Silverstein, 43). Деньги могут быть быстро перемещены от оффшорных

счетов назад в мировую финансовую систему телеграфным переводом (Fields & Whitefield, A14).

Популярным методом хранения денег под тайной в Карибском море является формирование зонтовой компании не прослеживаемыми владельцами. Международные Бизнес Компании (МБК) были созданы в 1989, и они — обычно являются скелетными компаниями, которые только существуют на юридической основе (Silverstein, 42). От МБК, так называемые «ходячие фонды» также стали популярны. Данные фонды быстро изменяют местоположение от старого к новому налоговому приюту, когда правительство их родной страны становится подозрительным. (Silverstein, 43).

Законодательство

В соответствии законодательства Соединенных Штатов, оффшорное банковское дело приводит к отмыванию денег и уклонению от налогов. Хамптон и Леви описывают отмывание денег как «движение дохода преступления или дохода уклоненного от уплаты законного налога, чтобы скрыть их незаконное происхождение - и его контроль важен по нескольким причинам» (645). Американские федеральные власти говорят «\$5 триллионов зарегистрированного оффшора, служит как камуфляж для уклонения от налогов, мошенничества и массивного отмывания» (Fields & Whitefield, A1).

Национальная Служба Доходов (США) предостерегает, что фонды часто скрывают истинную собственность активов и дохода или маскируют сущность сделок. В феврале 1999 г., судья приговорил Калифорнийскую пару к 6,5 и 11 годам тюремного заключения соответственно за управление и использование схемой оффшорных счетов, которая позволила их клиентам уклониться от уплаты налогов на сумму \$ 20 миллионов долларов с 1994 по 1998 гг. Харт пишет, что типично, незаконные иностранные трастовые соглашения позволяют подлежащим обложению налогом фондам течь через несколько доверительных фондов или компаний, пока фонды в конечном счете распределены или сделаны доступными первоначальному владельцу без налогов. «Фактически, доход от этих соглашений полностью подлежит обложению налогом» (100).

Соединенные Штаты традиционно были настроены против становления любых из его заграничных территорий налоговыми приютами или ОФЦ. В результате этого, Виргинские острова США, которые географически являются частью той же самой группы как и Виргинские острова Британии, не превратились оффшорным приютом любого типа (Hampton & Levi, 652). Соединенные Штаты, и особенно его суды и Национальная Служба Доходов (IRS), начиная с конца 1960-ых настойчиво преследовали Карибские ОФЦ, с особым упором на банковскую тайну и уклонение от налогов.

В течение 1990-ых, правительство Соединенных Штатов и другие правительства стали более агрессивными, чем когда-либо по отношению к ОФЦ. Часть этой агрессивности вызвано из-за войны против торговли наркотиками и международного организованного криминала (Hampton и Levi, 652). На внутреннем уровне, главный фокус был направлен на борьбу от уклонение налогов. Джон Матювсон, бывший Карибский банкир, теперь сотрудничающий с Американскими властями говорит, что «Почему любой Американский гражданин тратит кучу времени и идет на расходы для установления оффшорного счета, если не для уклонения от налогов или сокрытия денег?» (Цитирован в Fields & Whitefield, A14). Франция исторически выступала против ОФЦ, которых называла «пиратскими экономиками» и ни один из Французских заграничных территорий типа Острова Гваделупа или Мартиники не стал ОФЦ кроме Вануату, который контролируется совместно с Британией (Hampton и Levi, 650). Даже Англия, которая имела более свободную политику по отношению к ОФЦ, начинает быть более критичной. Репорт Национального Аудиторского Офиса от 1997 г. уведомил, что большинство маленьких Британских Карибских территорий стали высоко уязвимыми к отмыванию денег, торговле наркотиками и серьезному мошенничеству и стояли перед возможным провалом финансового сектора (Hampton и Levi, 650). Руководство Американского Казначейства предложило необходимость в более оживленной борьбе против Карибского налогового рая.

В дополнение к борьбе против торговли наркотиками и организованного преступления, глобализация и развитие интернета сделала законы против отмывания денег в ин-

дивидуальных этнических государствах легкими для избежания и даже более трудными для надзора. В очевидной реакции на эти новые факторы, были приняты ряд международных инструментов борьбы против вышеназванных нарушений. Организация Объединенных Наций и его члены также приняли законы для более эффективного контроля над отмыванием денег. Новый политический процесс требовал, чтобы государства шли вне нормального проведения или утверждения законодательства. На сей раз, требовался процесс взаимной оценки, проведенный государственными и частными экспертами под контролем международных организаций (Hampton и Levi, 653).

Организация Экономического Сотрудничества и Развития - лидер в международной борьбе против отмывания денег и уклонения от налогов. Члены организации - всемирно богатые демократические государства и они используют свою экономическую мощь в реформе ОФЦ. Против тех, которые не сотрудничают, угрожают экономическими санкциями (Hampton и Levi, 653). Соответствующая служба Организации Экономического Сотрудничества и Развития (FATF), составила список 15 оффшорных стран - пять в Карибском море, которые не кооперируют в борьбе против отмывания денег (Field & Whitefield, A14). Организация Экономического Сотрудничества и Развития доказывает, что даже при том, что деньги в ОФЦ в конечном счете находят свою путь назад к нормальной финансовой системе, это - все еще уклонение от налогов, пока они - там (Field & Whitefield, A14).

Организация Экономического Сотрудничества и Развития была сильно раскритикована Карибскими странами. Большинство Карибских наций, вовлеченных в оффшорное банковское дело видит лицемерие в позиции данной организации. Некоторые наблюдатели полагают, что проблема глобальна и она не может быть исправлена крошечными Карибскими островами. Питер Мейнард, адвокат из Багамских островов, придерживается позиции что «Мы знаем, что в Нью-Йорке или Лондоне в один день, отмывается больше денег, чем в Багамах за целый год» (цитирован в Fields & Whitefield, A14). Некоторые также доказывают, что увеличение налогов, как требует этого Организация Экономического Сотрудничества и Развития, не решит проблему

Организация Экономического Сотрудничества и Развития также получила возражение в законодательном органе Соединенных Штатов, особенно от консервативных Республиканцев. Сторонникам ОФЦ, банковская тайна - одна из единственных услуг, которую крошечные острова могут продать за иностранный обмен в конкурентоспособной глобальной окружающей среде находящейся во власти Западных стран (Fields & Whitefield, A14).

На своей веб странице, Центр Свободы и Процветания объявляет, что «В сегодняшней глобальной экономике, правительства стоят перед давлением уменьшения налоговой ставки, чтобы удержать инвестиционный и предпринимательский талант от перемещения в страны с более низкими налогами. Это - то, что известно как налоговая конкуренция и это - важная проверка чрезмерной правительственной власти и контроля, как местной, так и международной» (Коалиция по Налоговой Конкуренции, пар. 1) Филдс и Вайтфилд отмечают, что, хотя Американские налоговые кодексы ясно требуют, чтобы весь доход, заработанный внутри страны и за границей был сообщен, держатели оффшорных счетов не нарушают законы в тех странах, где они имеют деньги (A14).

Заключение

С глобализацией мировой экономики и развитием телекоммуникаций, линии определения правильного и неправильного стали расплывчатыми по отношению к бизнесу и закону. Большинство людей, которые пользуются оффшорными финансовыми услугами, скорее считают, что изгибают законы, чем нарушают их. Однако, маленькие отклонения закона не должны допускаться, потому что в конечном счете эти маленькие отклонения ведут к крупномасштабному нарушению закона. Цель оффшорных банков должна соответствовать пределам страны, откуда поступают деньги. Даже если процедура законна в стране оффшорного банка, он является оружием для отмывания денег, так как законы экономически сильных стран считают это преднамеренным усилением для сокрытия средств.



НАБИЕВ ДИЛШОД АҲМАТОВИЧ

*Самарқанд қишлоқ хўжалик
институтининг
Ветеринария факултети*

*Бонн университети (Германия)
Қишлоқ хўжалиги Магистр (2003)*

ANDROMED® ВА ТРИЗ ТУХУМ САРИҒИ СУЮЛТИРГИЧЛАРИНИНГ БУҚАЛАР СПЕРМАСИНИ ЧУҚУР МУЗЛАТИШДА УЛАРНИНГ ФУНКЦИЯСИ ВА IN VITRO ЭМБРИОНЛАРНИ РИВОЖЛАНТИРИШГА ТАЪСИРИ

Кириш.

Эякуляция вақтида сперма хужайралари жинсий безлар секретлари билан аралашиб, ўзларининг функциявий қобилиятига ва хусусан ҳаракатчанлигига эришади. Эркаклик гаметалари эякулят суюқлигида ташқи муҳитда сақланар экан, бунда сперматозоидларнинг оталантириш қобилияти оз вақтга чегараланади. Наслдор моллар (хусусан, буқалар) сперматозоидларини узоқ вақт сақлаш мақсадида ҳамжиҳатланган репродукцияда сперманинг моддалар алмашилиши жараёнини турли кимёвий ҳимоя моддаси билан паст ҳароратда (-196°C N_2), сусайтириб, уларнинг фертил яшаш вақтини оширишга, яъни консервация қилишга эришилди (Weitze, 2001).

Спермани консервалашнинг барча босқичлари учун эякулятни тайёрлаш ва суюлтириш муҳим аҳамиятга эга. Бу жараён ҳам суюқ ва чуқур музлатиб консервалашда бевосита спермаларни эркаклик жинсий трактларидан ажратиб олинадигандан кейин зарурий бўлиб ҳисобланади. Муҳим си

фат таъсир эттирувчи омиллар билан бир қаторда (рН-қий-мат, Ион ҳолати, осмотик босим), номалум қийматли ҳимоя моддалари (масалан, тухум сариғи, албумин зардоби, суг протеинлари) ва маълум қийматли ҳимоя моддалари (масалан, глицерин, демитилсульфоксид - DMSO) чуқур музлатишда спермаларнинг функциявий ва хусусан оталантириш қобилиятини сақлашга ижобий таъсир кўрсатади. Ҳозиргача ҳайвонот оламидан олинadиган органик моддалар кўпчилик чуқур музлатиш суюлтиргичлари рецептлари асосини ташкил этади. Шулардан тухум сариғи суюлтиргичларга қўшимча модда сифатида дунёда энг кўп қўлланилиб, спермаларни совуқ шокидан ва музлаш зараридан асрашда муҳим ҳисобланади (Weitze, 1991, 2001; Moussa et al., 2001).

Кейинги йилларда бу комплекс-химик ва биологик номалум қийматли қўшимча (тухум сариғи) модда билан боғлиқ қийинчиликлар ва муаммоларни (гигиена хавфи, сифат стандарт камчиликлари, биологик актив моддаларнинг салбий таъсири) бартараф этишда дунё сперма бозорида тухум сариғисиз суюлтиргичлар устида кўпгина илмий ишлар олиб борилмоқда (Hurtado Morales, 1998; Myller-Schlusser et al., 1995, 2000, 2001; Moussa et al., 2002; Thun et al., 2002).

Дала тажрибалари (NRR-60) ва замонавий сперматологик текшириш услубиётлари тухум сариғи билан ва тухум сариғисиз суюлтиргичларнинг такрорий сифат ва функциявий ўхшашлик қийматларини кўрсатди (Hurtado Morales, 1998); Myller-Schlusser et al.; 1995, 2000, 2001).

Сунъий оталантиришга ўхшаш шароитни намоён этадиган замонавий сперма сифатини баҳолаш концептлари, масалан, сперма популяциясининг сунъий шароитда капацитация содир этиши ва акросома реакциясини келтириб чиқариши, бундан ташқари, оталантириш қобилиятини *in vitro* эмбрионларни ривожлантиришда акс эттирилиб, чуқур музлатилган спермаларни эритгандан кейинги ҳолатини аниқлашда амалий қўлланма сифатида тасдиқланди (Waberski et al., 1999) Акросомал ҳолат сунъий капацитация келтириб чиқарадиган ва акросома реакцияси содир этадиган шароитларда спермаларнинг функциявий қобилияти аниқланади. Ўхшаш жараёнлар опцитларнинг ялтироқ зонасига спермаларнинг ёпишиши билан акс эттирилади. *In vitro* эмбрионларни ривожлантиришда

бу суюлтиргичлар таъсири адабиётларга кам киритилган ва хусусан, Andromed® таъсири ўрганилмаган.

Бу илмий ишда таркиби аниқ, тухум саригисиз Andromed® суюлтиргичини, анъанавий тухум сариги суюлтиргичи Triladyl® билан чуқур музлатилган спермаларни эритилгандан кейин капацитацияга келтириб чиқарадиган (қўққисдан, гепарин билан) ва акросома реакцияси содир этадиган (қўққисдан, калций ионофор билан, гепарин + калций ионофор билан) шароитида таққослаб, бу иккала криопротекторлар спермалар омил вариантларига нисбатан таъсирчанлигини ва фарқини аниқлаш лозим эди. Шунингдек, сперма популяцияси гомологик тухум хужайрасининг ялтироқ зонасига бирикиши қобилияти лаборатория шароитида аниқлаб, билвосита иккала гуруҳнинг капацитация қобилиятини баҳолаш лозим эди. Учинчи экспериментнинг мақсади шунда эдики, спермаларни Andromed® суюлтиргичида гомологик *in vitro* эмбрионларни ривожлантиришда (оталаниш ва бластоциста фоизи билан) Triladyl® билан таққослаб, мавжуд функциявий таъсирини аниқлаш лозим эди.

Материал ва услублар.

Сунъий қочириш пункти шароитида учта наслдор Симментал зотли буқаларининг (15-20 ойлик) ҳар биридан бир мартадан эякулят олинди. Сплит-зимпл усулида эякулятлар Triladyl® ва Andromed® билан тайёрланди (20 млн. сперма/кичик палетада) ва суюқ азотда чуқур музлатилди (-196 СN₂) ҳар бир проба бевосита эритилгандан кейин (+38°С да 25 секунд, сперма ҳаракатчанлиги > 55%). Давомий икки хил Свимапда (SU) турли хил ТАЛП аралашмасида 50 дақиқа инкубация қилинди (v/v). (TALP-2,6 мМ СаСL₂, 6 мг/мл BSA).

1. SU- ТАЛП аралашмасида. Гепаринсиз.

2. SU – ТАЛП аралашмасида. Гепарин билан

Бу иккала SU вариантлари давомий, Акросома реакцияси ҳар бир сперма популяциясига калций ионофор А 23187 (0,2 мМ, инкубация вақти 30 дақиқа) қўшиш билан индикация қилинди. Инкубациядан кейин спермаларнинг акросома ҳолатини намоёнлаштириш учун FITC-PSA (Fluorescein Izothiocyanat konjugate Pisum Sativum Agglutinin) лектини-дан фойдаланилди ва бунда тулиқ акросома реакциясини ўтаган спермаларни Hoechst 33258 билан идентификация

қилинди. Агарда спермалар боши флорестент чироғи ўрнатилган микроскоп остида аниқ чегараланмаган акросома ҳолатини кўрсатса, бунда, акросома реакцияси содир этилган деб ва умуман акросоманинг йўқолиши тулиқ акросома реакцияси деб юритилди. Жами бу эксперимент ҳар бир эякулят ва суюлтиргич гуруҳида 7 мартадан бир биридан мустақил равишда ўтказилди (Tosti, 2001). Кейинги методикада барча проба вариантлари SU сепаратланган ва капацитацияланган спермаларнинг ялтироқ қаватга бирикishi қобилиятини аниқлаш учун ишлатилди. Бунда музлатилган тухумдонлардан ($-22\text{ C} > 10$ кун) тухум ҳужайралар шприц билан олиниб, ойна пипета билан донатор қават кучли суғуриш билан четлаштирилди ва ялтироқ зона қолдирилди. 10 та морфологик тулиқ ялтироқ зонали опцитлар оталатиш суюқлик аралашмасида 2×10^6 /мл сперма билан инкубация қилинди (Gilles et al, 2000).

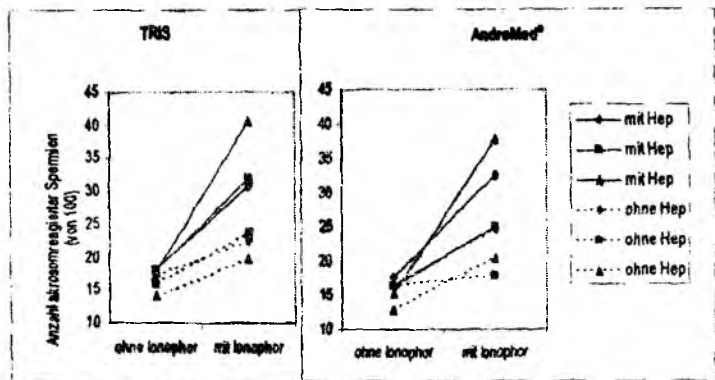
Эмбрионларни сунъий муҳитда ривожлантириш учун биринчи навбатда қушхонадан келтирилган Симментал зотли сигирларнинг тухумдонидан тухум ҳужайралари олинди. Махсус протокол бўйича опцит-комплекси TCM 199+10% OCS аралашмасида 22 соат мобайнида сунъий етилтирилди (Metoz). Опцитларни оталантириш учун TALP аралашмасида улар 18 соат спермалар (2×10^6 /мл) билан инкубация қилинди ва 7 кунгача CR-1 аралашмасида ривожлантиришга инкубация қилинди. Andromed ва Tpladyl суюлтиргичлари таъсирини аниқлаш учун бу услубиётда эмбрионларнинг бўлиниш фоиизи (оталанишда 72 соатдан кейин) ва бластациста боскичидаги эмбрионлар сони таққосланиш учун ишлатилди.

Натижа ва таҳлиллар.

Натижалар шуни кўрсатдики, акросома реакциясини содир этган сперматозоидлар сони, турли сунъий индикация шароитларида (гепарин, калций ионофор ва гепарин + калций ионофор) бир биридан юкори сигнификант фарқни ташкил этди. Шу билан бирга иккала спермаларни чуқур музлатгич суюлтиргичларни индикацияси ва бўқалар сперматозоидлари ўртасида катта фарқ аниқланди. Бўқалар индивидуал кузатилганда сунъий таъсир этувчи омиллар акросома реакциясига бир хил ҳолатда таъсир этди. Спермаларни иккала чуқур музлатиш суюлтиргичлари таъсири турли

хил акросома реакцияси ва капацитация содир этадиган суний шароитларда статистик фарқ намоён этилмади.

1-расм. Турли бўқалар спермаларининг (100 тадан) (Andromed ва Triladyl билан чуқур музлатилганда) Гепарин билан ва Гепаринсиз ва давомий калций ионофор таъсир еттирилгандан кейинги Акросома реакцияси ҳолати.



Бўқалар спермасининг опцитларнинг ялтироқ зонасига бирикишида, қайсики капацитация қобилиятини билвосита баҳолаб, тажрибага қўйилган вариантлар ўртасида фарқ исботланмади. *In vitro* эмбрионларни ривожлантиришда Andromed (1806-ооцитлар) ва Triladyl (2036-ооцитлар) жами опцитларнинг бўлиниши фоизи ва ривожланишнинг бластоциста босқичигача уларнинг фоизига қараб катта фарқ аниқланмади. Индивидуал бўқаларнинг кўрсаткичлари турли параметрларда ҳам бир биридан юқори фарқ бермади.

Акросома реакциясининг жадаллашиш фоизи бўқалар спермасининг *in vitro* капацитация (гепарин) ва давомий калций ионофор билан акросома реакциясини стимуляция қилиш, дала текширишида бир сперма популяциясининг оталантириш қобилияти билан сингникант корреляцияси аниқланди (Vitt, 1997). Бу тажрибаларда индивидуал бўқаларнинг турли акросома реакцияси содир қилувчи шароитларда юқори таъсирчанлиги аниқланди. Бунда акросома реакцияси ва капацитация таъсир этадиган омиллар су юлтиргичларнинг бир йўналишдаги реакциясини аниқ э тирди. Бир бўқанинг Andromed® су юлтиргичи билан кал

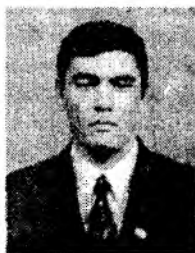
ций ионофорда кучсиз реакцияси аниқланишига қарамасдан, бу тажрибада чуқур креопротекторларнинг таъсири намоён этирилмади. Тажрибага қўйилган бўқалар спермасининг Andromed ва Triladyl билан *in vitro* эмбрионларни ривожлантиришда иккала вариант статистик баҳолаб бўлмайдиган фарқни кўрсатди, агарки бўқалар индивидуал оғишлар ҳолати инобатга олинмаса.

1-жадвал. *In vitro* эмбрионларни ишлаб чиқаришда (бўлиниш ва бластоциста фоизи) *in vitro* ооцитларни чуқур музлатилган спермалар билан оталантирилгандан кейинги ҳолати натижалари

Тажриба гуруҳи	суьлтиргич	In vitro етилган ооцитлар	Булиниш 72 hpi (%)	Бластоцистадар сони d7 (%)
Бука1	Triladyl®	727	56,8	16,9
Бука2	Triladyl®	829	60,6	9,1
Бука3	Triladyl®	480	49,0	11,5
Бука1	AndroMed®	552	55,1	12,2
Бука2	AndroMed®	365	47,4	7,4
Бука3	AndroMed®	889	56,1	16,2
жами	Triladyl®	2036	56,5	12,5
жами	AndroMed®	1806	54,0	13,2

Бу иккала суьлтиргичларнинг ўзига хос турли хил аҳамиятлилигини инобатга олиб натижа қилиш мумкинки, *in vitro* эмбрионларни ривожлантиришда бир қийматли сифатга эга. Ҳайвонот оламининг биологик суьлтиргичлари асосан физик ва гигиеник аспектлар билан таъсирчан ва ишончли даражаси паст бўлиб ҳисобланади (Hurtado Morales, 1998; Myller-Schlusser et al., 1995, 2000, 2001; Moussa et al., 2002; Thun et al., 2002). Бундан ташқари, Andromed® стерилизацияга эга бўлиб, сифатли стандартли маҳсулотлар етказди. Суний қочириш пунктларида иш-техник ижобий натижалар билан Andromed® спермаларни чуқур музлатишда алтернатив Крeопротектор бўлиб ҳисобланади.

**НАЖМИТДИНОВ АХАДХОН
ХАМИТДХАНОВИЧ**



*Национальная компания экспортно-
импортного страхования*

«Узбекивест»

*Департамент страхования общих
рисков*

Старший андеррайтер

*Иллинойский Университет, Урбана-Шемпейн
(США)*

Магистр (2000)

**РОЛЬ ГОСУДАРСТВЕННОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ В ПЕРЕХОДНЫЙ
ПЕРИОД В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН**

Многие исследования были посвящены «японскому чуду» и экономическому развитию целого ряда государств Юго-Восточной Азии. Целью этих исследований было проведение детального анализа причин экономического успеха вышеуказанных стран. Но если это были «успешные» модели развития, то ряд Латино-Американских стран претерпели болезненные кризисы и представляют собой «неудавшиеся» модели развития. Безусловно, опыт этих стран полезен и полон нужной информации для мировой экономики. Но есть сфера, которая ещё недостаточно глубоко изучена, хотя является уникальной, так как представляет собой переход от одной формы управления экономикой к совершенно противоположной. Имеется в виду опыт стран бывшего Советского Союза и социалистического лагеря. Что примечательно, эти страны избрали разные подходы к переходу и соответственно достигли неодинаковых результатов: некоторые страны сумели добиться сравнительной

макроэкономической стабильности в течение короткого периода, а некоторые испытали существенные экономические потрясения. Вышеуказанные страны после обретения независимости стали перед выбором какую модель развития выбрать. Узбекистан, в том числе также столкнулся с этой проблемой и выбрал собственную модель развития.

После распада Советского Союза производство в Узбекистане упало в наименьшей степени по сравнению с остальными странами бывшего Советского Союза (БСС), и более того, производство начало расти к 1996 году.

В этой статье анализируются основные причины сравнительного более высокого экономического успеха в Узбекистане по сравнению с другими странами БСС в период с 1991 по 1996 год, причиной которого, по моему мнению, является проведение правильного курса государственного регулирования на ранней стадии переходного периода. Для сравнения рассмотрен опыт соседних Центральноазиатских стран. Выбор именно этих стран мотивирован схожестью первоначальных условий:

Страны обеспечивают себя энергетическими ресурсами, что является несомненным преимуществом, особенно во время ранних лет переходного периода.

У всех стран Центральноазиатского региона, кроме Таджикистана, было также другое преимущество: в отличие от ряда стран БСС (Азербайджана, Армении, Грузии, России), они не пострадали от дополнительных производственных шоков, возникших впоследствии войны или гражданского беспокойства. Было вычислено, что каждый год конфликта понижает годовой уровень производства в среднем на 6,5 процента ВВП в государствах с переходной экономикой с 1989 года (данные Мирового банка).

Правительство Узбекистана определило экономический курс, совершенно противоположный подходу "шоковой терапии". Подход "шоковой терапии", являющейся противоположностью "постепенного подхода", был использован в России и некоторых других государствах с переходной экономикой. В общем, это означало очень быструю либерализацию и приватизацию без предварительного создания необходимой финансовой и законодательной инфраструктуры. А "постепенный подход" состоял из более

жёсткого государственного регулирования. Экономическая программа реформ включала контроль цен на основные потребительские продукты и продукты стратегической важности, управляемой плавающий курс национальной валюты и субсидизация (поддержка) приоритетных секторов национальной экономики, распределяемая правительством.

Подход «шоковой терапии». В период, когда производство упало во всех странах БСС, цены под “шоковой терапией” взлетели вверх. Так как расходы предприятий критически увеличились, они были вынуждены распустить значительную часть своих работников. Из-за возникшей вследствие этого гиперинфляции и значительного роста безработицы больше всего пострадала часть населения с доходом ниже среднего уровня. Также приватизация без предварительного установления необходимой законодательной базы привела к усилению теневой экономики.

“Постепенный подход” во многом смягчил переходный период, создав “щит”, который защитил потребителей от гиперинфляции и массовой безработицы. В результате регуляционных мер правительство Узбекистана добилось значительных успехов: к концу 1997 г. удалось снизить инфляцию до 27.6% по сравнению 64.4% в конце 1996 г. Похожий прогресс был достигнут в увеличении ВВП до 5.2% 1997 г. по сравнению 4.2% падением в 1994 г., в то время как в остальных Центральноазиатских странах рост реального ВВП достиг в среднем всего лишь 2%.

Государственные регуляционные меры в Узбекистане проводились в разных сферах. Основной целью диссертации является анализ последствий государственного инвестирования и субсидизации. Правительство применило стратегию диверсификации производства в индустриальном секторе в отличии от стратегии производства сырья и полуфабрикатов, доминировавшей во время Советской эпохи. Целью правительственного инвестирования являлись индустриализация и импорто-замещение. Общий уровень инвестиций в 1995-1997 годах был равен примерно 15-20% ВВП. Ряд крупных инвестиционных проектов был принят в нефтегазовой и золотодобывающей промышленности (совместное предприятие с компанией Newmont),

а также в производстве высокотехнологичных товаров (совместное предприятие с корпорацией DAEWOO).

Промышленность прямо и косвенно субсидировалась. Обширная поддержка была предоставлена государственным предприятиям, с целью предотвращения их банкротства. Поддержка представлялась в форме бюджетного кредитования, низких энергетических цен (правительство контролировало цены на энергетические ресурсы, установив потолки ниже мировых цен и целевых кредитов с благоприятными условиями). В некоторых случаях правительство проводило меры санации, включая замораживание задолженностей перед бюджетом или отказом от изъятия пени по ним.

Был выпущен ряд законов, регулирующих выплату заработной платы. Было установлено, что выплата заработной платы должна производиться первоочередно. Те руководители предприятий, у которых были большие задолженности по заработной плате, наказывались. Уровень заработной платы постоянно индексировался, учитывая уровень инфляции.

Стратегия постепенного реформирования, использованная в Узбекистане, целеустремленно избежала "шоковую терапию" и поддерживала значительную роль государства в промышленном секторе. Целью было провести переход от командной экономики к рыночной настолько безболезненно, насколько это возможно. Агрессивная инвестиционная программа, особенно в промышленном секторе, помогла избежать резкого упадка во время переходного периода. Свою роль в этом также сыграло жёсткое государственное распределение субсидий. Эти меры смягчили первоначальный упадок производства, а затем привели к росту производства в последующих годах. Рост производства, в свою очередь, снизил безработицу и инфляцию. Также эти меры сыграли важную роль в обеспечении социального благополучия. Благодаря этим мерам, обеспечивалась более или менее своевременная выплата заработной платы, таким образом, предотвращая социальную деградацию и беспокойство. А это критически важно, так как Узбекистан граничит с Таджикистаном, со страной, в которой идёт гражданская война. Социально незащищённое население склонно к криминализации и политической нестабильности, особенно во время переходного периода (примером может служить Россия). Поэтому, по моему мнению, социальный щит, созданный

регуляционными мерами, является одним из самых важных и главных успехов, достигнутых правительством.

В 90-х годах были либерализованы цены; в целях социальной защиты, регулировались цены на основные потребительские продукты и энергоносители, а также цены на товары стратегической важности (такие как хлопок, уран и золото).

Была создана законодательная база для частной собственности, развития малого и среднего бизнеса, банковской системы, что является необходимым фундаментом для установления рыночных отношений. Приватизация, начатая в 1992 году, с мелких предприятий, продолжилось более быстрыми темпами.

Прецедент подобного государственного регулирования имеется также и в США, когда во многих штатах государство запретило закрытие ферм со стороны кредиторов во время периода экономической депрессии.

Конечным результатом регулирования будет воздействие на эквilibriumное размещение товаров и услуг на рынке. Поэтому всё "за" и "против" государственного регулирования должны быть тщательно взвешены. Некоторые экономисты утверждают, что государственная интервенция в экономику нежелательна, так как это может принести больше вреда, чем пользы. Несомненно, также есть негативные стороны государственного вмешательства. Но анализ первых 5-6 лет переходного периода Узбекистана и других стран БСС показал, что в ранние годы реформ государственное регулирование оздоровительно повлияло на экономику Узбекистана в условиях экономической нестабильности. Экономические показатели в Узбекистане превзошли показатели в среднем по Центральноазиатским государствам, хотя первоначальные условия были схожими.



НАЗАРОВ ЗОКИР ГАНИЕВИЧ

*Центр экономических исследований
при*

Гос. Советнике Президента РУз

*Университет Манитоба (Канада)
Экономика Магистр (2003)*

ТЕСТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КАНАДСКИХ БАНКОВ

Согласно данным, канадская банковская система сильно концентрирована, что, несомненно, вызывает некоторые опасения о возможной монополизации банковской системы. Например, шесть банков доминируют в финансовом секторе Канады, начиная с 1930 г. несмотря на наличие более чем 800 финансовых институтов (депозитарных и не депозитарных), при этом на пять ведущих банков приходится 87% активов всех канадских банков. Следовательно, тест конкурентоспособности канадской банковской системы весьма актуальная задача, при том, что со стороны крупных банков уже наблюдаются серьезные намерения к слиянию.

В основном страхи проистекают из так называемой парадигмы структура-поведение - результат SPC (structure-conduct-performance), которая устанавливает прямую зависимость конкурентоспособности от количества банков. Однако существуют и другие альтернативы. Согласно теории контестабилити (contestability), не зависимо от количества банков при наличии соответствующего регулирования банковская система может быть достаточно прозрачна и соответственно конкурентна. Подобное может иметь место и в канадской банковской системе. Следовательно, анализ конкурентоспособности канадских банков остается чисто эмпирической задачей.

В связи с этим данная работа является чисто эмпирической попыткой оценки конкурентоспособности канадской банковской системы на наличие чистой конкуренции в банковской сфере.

В последнее время в литературе наметились два направления эмпирического анализа конкурентоспособности банков. Первое направление представляет собой анализ связей между структурой и прибыльностью /ценой, например, Гилберт (1984 г). Основной идеей в основе подобного метода является то, что любая положительная зависимость между доходами и концентрации будет свидетельствовать о наличии нечистой конкуренции. Однако подобный метод был не раз критикован. Основным недостатком подобного метода явилось невозможность определить меру, согласно которой будут определяться конкурентные доходы (иначе говоря невозможность интерпретировать полученные результаты).

Альтернативным подходом явился метод на основе сравнительной статистики максимизирующей прибыль фирмы. Nathan and Neave (1989) были первыми, кто использовал этот метод для канадских банков, трастовых компаний и компаний по выдаче кредитов для приобретения недвижимости (mortgage companies), исключая монопольное ценообразование в каждом случае. Shaffer (1993) использовала метод, предложенный Bresnahan and Lau (1982 г.), также пришла к подобным результатам. Последние работы в этом направлении использовали аналогичный метод, предложенный Shaffer (1993) для анализа конкурентоспособности банковской системы. Среди них, R. McComb для мексиканской банковской системы и Hirofumi Uchida для японской банковской системы.

Модель, представленная здесь, является аналогичной модели, предложенной Shaffer (1993) с несколькими модификациями, сделанными автором.

На основе модернизированной версии метода, предложенного Bresnahan and Lau (1982 г), в последствии расширенном Shaffer (1993) для банковской системы, лежит предположение, что фирма, максимизирующая прибыль, устанавливает свои предельные издержки, равные предполагаемому предельному доходу, который совпадает с ценой в случае чистой конкуренции. Мы можем вывести реальную функцию предельного дохода как:

$$TR = P(q) * q$$

$$MR = \partial TR / \partial q = P + q(\partial q / \partial p),$$

где p — цена и $q(\partial q / \partial p)$ — полу эластичность спроса.

Далее, функция *предполагаемого* предельного дохода может быть выражена как

$$MR = \partial TR / \partial q = P + \lambda * q / (\partial q / \partial p), \quad (1)$$

где λ является параметром в вычислении, которого мы заинтересованы.

λ представляет собой величину, которая определяет насколько точно фирма различает разницу между спросом и предельным доходом. Для $\lambda=0$, фирма ведет себя так, как если бы предельный доход совпадая с функцией спроса, что возможно только в случае чистой конкуренции. В другом случае, когда $\lambda=1$, фирма выбирает ценообразование согласно предельному доходу, что свидетельствует о монополистическом ценообразовании или сговоре. Все другие значения λ соответствуют разной степени монополизации рынка.

Другой важный факт, — λ также является оценкой процентного отклонения объема производства от его равновесного уровня в случае чистой конкуренции. Так как цена отличается от ее значения в условиях чистой конкуренции на величину $\lambda * q / (\partial q / \partial p)$ (см. уравнение 1), а объем производства колеблется от его конкурентного значения как $\partial q / \partial p$, умноженной на отклонение в цене, то объем производства отклоняется от его конкурентного уровня на величину — $\lambda * Q$. В процентном значении это будет равно $\lambda * Q / Q = -\lambda$. Если $-\lambda < 0$, то объем производства меньше чем, если бы это было бы в условиях чистой конкуренции, и если $-\lambda > 0$, то объем производства больше чем, если бы это было в условиях чистой конкуренции. Соответственно, в условиях чистой конкуренции $\lambda=0$.

Таким образом, чтобы вычислить коэффициент λ , необходимо одновременно вычислить уравнения спроса и предельного дохода

$$Q = x_0 + x_1 P + x_2 Y + x_3 PZ + x_4 Z + x_5 PY + x_6 YZ \quad (2)$$

$$\partial Q / \partial p = x_1 + x_3 Z + x_5 Y$$

где Q – объем производства, P – цена, Y – экзогенная переменная отражающая уровень макроэкономической активности, Z – цена заместителя. Члены PY , PZ , YZ необходимы для ротации кривой спроса и соответственно для идентификации λ .

А также уравнения предельных издержек на основе уравнения общих издержек:

$$\begin{aligned} \ln C = & \gamma_0 + \gamma_1 \ln Q + \gamma_2 (\ln Q)^2 + \gamma_3 \ln W_1 + \\ & + \gamma_4 \ln W_2 + \gamma_5 \ln^2(W_1) + \gamma_6 \ln^2(W_2) / 2 + \\ & + \gamma_7 \ln W_1 \ln W_2 + \gamma_8 \ln Q \ln W_1 + \gamma_9 \ln Q \ln W_2 \end{aligned} \quad (3)$$

$$MC = (C/Q) * (\gamma_1 + \gamma_2 \ln Q + \gamma_8 \ln W_1 + \gamma_9 \ln W_2)'$$

где функция общих издержек определена, как транслог аппроксимация второго порядка (translog second order flexible form) настоящей функции издержек; C – общие издержки, w_1 и w_2 – цены ресурсов. Условия выпуклости и симметрии не требуют никаких ограничений на значения коэффициентов.

Согласно условиям, что банки прайс теккеры и максимизируют свою прибыль, уравнение предложения может быть выведено из равенства $MR=MC$:

$$\begin{aligned} P = & -\lambda * q(\partial q / \partial p) + (C/Q) * \\ & * (\gamma_1 + \gamma_2 \ln Q + \gamma_8 \ln W_1 + \gamma_9 \ln W_2) \end{aligned} \quad (4)$$

Таким образом для расчета коэффициента λ необходимо вычислить систему одновременных уравнений $\{(2), (3), (4)\}$

У этой модели есть ряд преимуществ, которые будет интересно рассмотреть:

1. Модель не требует спецификации структуры рынка
2. Фирмы могут иметь различный уровень влияния на ценообразование, однако параметр λ Таким образом для расчета коэффициента λ необходимо вычислить систему одновременных уравнений $\{(2), (3), (4)\}$.

К недостаткам этой модели относятся серьезная проблема мультиколлинеарности и недостаток данных на измерение системы одновременных уравнений.

Данные были протестированы на стационарность (stationarity). В результате были измерены две модели. Первая, непосредственно на неизменные данные. Вторая, на данные, скорректированные на стационарность (данные были дифференцированы один раз). Вычисления проводились с использованием метода Full Information Maximum Likelihood используя EViews, так как данные нелинейны в коэффициентах. Начальные параметры были рассчитаны методом 3SLS. Первая модель представляла интерес с точки зрения ее теоретических возможностей, так как изначально модель рассчитана для статичных данных. Однако в виду проблемы стационарности мы не можем использовать результаты этих вычислений, так как они будут ошибочны. Модель для дифференцированных данных можно рассматривать как приемлемую краткосрочную модель. В этом случае, результаты можно рассматривать как измерение краткосрочной зависимости. В перспективе измерение подобной модели с использованием механизма ECM (Error Correction Mechanism), который дает значения не только для краткосрочной коэффициентов но и значения долгосрочных параметров.

В результате измерения второй модели были получены следующее значение для параметра $\lambda = -8.61E-07$ (0.000486) (стандартная ошибка в скобках). Коэффициент λ не различим от нуля, что свидетельствует что в среднем ставки по депозитам для канадских банков формируются в условиях чистой конкуренции. Результат также соответствует результатам полученным Shaffer (1993), она получила значение $\lambda = -0.00069$ на период с 1980 – 1990 гг. Как и в результате полученным Shaffer (1993), знак коэффициента λ вызывает особый интерес, так как отрицательный знак коэффициента соответствует объему производства большему, чем равновесный объем производства в условиях чистой конкуренции, вернее речь идет о «перепроизводстве». Объяснений этому могут быть несколько, в том числе возможно речь идет о максимизации прибыли с инвесторами, особо не любящих риск (risk averse investors), или о временном отклонении от долгосрочного равновесия на рынке депозитов.

В результате, на основе данной работы можно сделать основные выводы:

1. Ценообразования на рынке депозитов в Канаде соответствует ценообразованию в условиях чистой конкуренции

2. Наблюдается «перепроизводство» депозитов, которое в принципе может объяснить желанием некоторых канадских банков слиться (и возможно таким образом сократить объемы выпуска.)

В то же время было бы целесообразным, используя аналогичную методику проанализировать рынок кредитов в дополнении к данному анализу депозитного рынка. Также было бы интересным выявить причины, согласно которым наблюдается перепроизводство на депозитном рынке. Однако, думается, что это тема для последующих исследований.



НАМИРОВ ИБРОҲИМЖОН АБУРОЕВИЧ

Ташқи иқтисодий алоқалар агентлиги

Сан-Франциско университети (АҚШ)

Халқаро савдо ҳуқуқи

Магистр (2000)

АҚШ СУД ЖАРАЁНЛАРИДА ХАЛҚАРО ҲУҚУҚ НОРМАЛАРИ ВА АҚШ ҚОНУНЧИЛИГИ ЎРТАСИДАГИ МУНОСАБАТ МАВЗУСИДАГИ ДИПЛОМ ИШИГА ТЕЗИС

АҚШ судларида халқаро аҳамиятга эга бўлган даъво аризалари бўйича қарорлар қабул қилишда халқаро ҳуқуқда белгиланган нормалар катта рол ўйнайди. Назарий жиҳатдан олиб қараганда халқаро ҳуқуқ ва АҚШ миллий қонунчилиги ўртасидаги муносабатни оддий қилиб тушунтириш мумкин, яъни халқаро ҳуқуқ АҚШ миллий қонунчилигининг бир қисми ҳисобланади ва тегишли юрисдикцияга эга бўлган судларга белгиланган тартибда мурожаат қилинганда халқаро ҳуқуқнинг нормаларига амал қилиниши лозим бўлади. Амалда эса АҚШ судларида халқаро ҳуқуқ нормаларининг қўлланилиши биров бошқачароқдир.

Маълумки, халқаро ҳуқуқ фанининг предмети «халқаро хусусий ҳуқуқ» ва «халқаро оммавий ҳуқуқ»қа бўлинади. Халқаро хусусий ҳуқуқнинг асосий тушунчалари жуда хилма-хилдир. Бироқ улар асосан икки ёки ундан ортиқ мамлакатларга тегишли бўлган жисмоний шахслар фаолияти натижасида келиб чиқадиган низога нисбатан миллий қонунчиликнинг қўлланилиши билан характерланади. Халқаро хусусий ҳуқуқ доирасига асосан судлар

юрисдикцияси, қонунчиликнинг қўлланилиши, чет мамлакатда юз берган ҳолатларни ўрганиш ҳамда хорижий судлар томонидан қабул қилинган қарорларни тан олиш масалалари киради. АҚШда ушбу масалалар Коллизия ҳуқуқ тўғрисидаги трактатлар ёки Америка ҳуқуқ институтининг «Коллизия ҳуқуқларни тасдиқлаш тўғрисида»ги ҳужжатлари асосида тартибга солинади.

Халқаро оммавий ҳуқуқ эса суверен давлатлар ўртасидаги муносабатларни тартибга солувчи халқаро ҳуқуқий нормаларни ўз ичига олади. Назарий жиҳатдан олиб қараганда халқаро оммавий ҳуқуқ бу халқаро давлатлар жамоасининг қонунларидир. Оммавий ҳуқуқ давлатлар ўртасидаги ва айрим ҳолларда уларнинг жисмоний шахсларга, хўжалик юритувчи субъектларга ёки юридик шахсларга нисбатан муносабатларини ҳам ўрганади. Анъанага кўра халқаро оммавий ҳуқуқнинг бўлимларига денгиз ҳуқуқи, халқаро шартномалар ҳуқуқи, куч ишлатиш ҳуқуқи, давлатларнинг дахлсизлиги ҳуқуқи кабилар киради. Халқаро оммавий ҳуқуқнинг асосий манбалари сифатида халқаро шартномалар (international agreements), халқаро одатий ҳуқуқ (customary international law) ва ҳуқуқнинг умумий тамойилларини (general principles of law) тушуниш мумкин. Назарий жиҳатдан олиб қараганда кўрсатилган манбаларнинг аҳамияти бир хилдир. Бироқ амалда халқаро шартномалар (international agreements) Америка оммавий ҳуқуқининг шаклланишига сезиларли таъсир кўрсатувчи асосий манба ҳисобланади. Бундан ташқари, АҚШ судларида олиб бориладиган жараёнларда эътиборга олинadиган халқаро шартномалар (international agreements) билан одатий халқаро ҳуқуқ (customary international law) ўртасида мавжуд бўлган мақомни англаб олиш муҳимдир.

АҚШ Конституциясига кўра халқаро шартномалар (International agreements in the form of treaties) Америка Қўшма Штатлари учун АҚШ Президенти ҳамда Сенатнинг учдан икки қисми розилик билдирганда кучга киради. Таъкидлаш жоизки, айрим шартномаларнинг (Congressional Executive agreements) кучга кириши учун Конгресснинг иккала палатасидан кўпчилик овознинг мавжуд бўлиши талаб қилинади. Иккала ҳолатда ҳам қабул қилинган шартномалар федерал қонун мақомига эга бўладилар ва штатларнинг ёки аввал

қабул қилинган федерал қонунларининг мазкур шартномаларда белгиланган ҳолатларга зид келувчи амалдаги қонунларини ва тартибларини бекор қилади.

АҚШ судлари халқаро шартномаларни (international agreements) «тўғридан-тўғри кучга кирувчи» ва «тўғридан-тўғри кучга кирмайдиган» шартномаларга бўладилар. Биринчи тур шартномалари ҳар қандай қўшимча резолюция ёки қарорлар қабул қилинмасдан томонлар учун тўғридан-тўғри кучга кирса, иккинчи тур шартномаларда мазкур ҳуқуқий ҳужжатнинг кучга кириши учун миллий қонунчилик талабларига кўра қўшимча ҳужжатлар қабул қилиниши ёки амалдаги қонунчиликка керакли ўзгартиришлар киритилиши лозим бўлади. Биринчи тур шартномалари АҚШ судларида сўзсиз бажарилиши керак бўлган нормаларни вужудга келтиради. Федерал қонунлар билан халқаро шартномалар ўртасида коллизия вужудга келса, «last in time» тартиби, яъни охириги қабул қилинган акт амал қилади.

«Тўғридан-тўғри кучга кирмайдиган» шартномаларнинг АҚШ суд жараёнларида қўлланилиши учун Конгресс томонидан керакли ҳужжат қабул қилинган бўлиши керак бўлади.

Халқаро одатий ҳуқуқ (customary international law) манбаларининг АҚШ суд жараёнларида қўлланилиши халқаро шартномаларга қараганда унчалик кенг ёйилмаган. Амалда бундай манбаларнинг қўлланилиши онда-сондагина учрайди ва бу АҚШ қонунчилигининг ҳар бир масала юзасидан аниқ нормаларни белгилаши ва унинг халқаро ҳуқуқ нормаларининг тегишли шартларини етарли даражада ўзида акс эттирганлиги билан характерланади, десак муболаға қилмаган бўламиз. Маълум низо хусусида бирорта ҳам федерал қонун қабул қилинмаган бўлса, АҚШ судлари томонидан халқаро одатий ҳуқуқ (customary international law) нормалари АҚШ Конгрессининг ёки Президентининг бирор ваколатли ҳужжатисиз қўлланилади ва бундай ҳуқуқ нормаси федерал қонун даражасида қабул қилинади.

Халқаро одатий ҳуқуқ (customary international law) нормалари билан кейинчалик қабул қилинадиган федерал қонунлар ўртасида коллизия зиддият келиб чиққанда Америка қонунчилиги Конгресс томонидан қабул қилинган ҳужжатларнинг суд жараёнларида асосий қонун ҳужжати сифатида тан олинishi кераклигини уқтиради. Шунинг билан

бирга, Халқаро муносабатлар ҳуқуқи трактатида таъкидла нишича, Қўшма Штатлар томонидан қабул қилинадиган ҳужжатлар халқаро ҳуқуқ нормаларига ёки Қўшма Штатларнинг маълум шартномалар бўйича олган мажбуриятларига зид келмаслиги лозим. Мазкур тартиб Конгресснинг халқаро ҳуқуқ ҳужжатларига мос келувчи қонун ҳужжатлари қабул қилиш презумпцияси ҳам деб юритилади.

Умуман олганда, халқаро муносабатларда АҚШ федерал юрисдикцияси, АҚШ хорижий мамлакат фуқаролик хатти-ҳаракатлари ҳуқуқи, Қўшма Штатлар судларининг халқаро низо қатнашчилари устидан ёки хорижий давлатлар устидан юрисдикцияси масалаларини таҳлил қилиш мазкур диплом ишининг асосий мавзуларидан ҳисобланади.

Мазкур мавзулар асосида қиёсий хулосалар чиқариш ва имкон даражасида Ўзбекистон қонунчилигининг тегишли қисмларига ўзгартиришлар киритишни таклиф этиш эса олиб борилаётган илмий-текшириш ишларининг асосий мақсадидир.



НАМОЗОВ ТЕМУР БЕРДИМУРАДОВИЧ

*Узпромстройбанк
Департамент внешней
экономической деятельности
Управление внешних экономических
отношений
Отдел корреспондентских отношений
и документарных операций*

*Университет Миддлсекс (Великобритания)
Банковское дело и финансы Бакалавр (2001)*

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ БАНКОВСКИХ КРИЗИСОВ И СПОСОБЫ ИХ УПРАВЛЕНИЯ

В то время, как каждый в отдельности банковский кризис имеет свою динамику, всегда можно выделить основные общие составляющие данного кризиса. Основываясь на наиболее распространенных причинах, банковские кризисы можно классифицировать по двум категориям: микроэкономические (или «плохой» банковский бизнес) и макроэкономические (или ухудшившаяся («плохая») бизнес-среда).

Банковские кризисы довольно часто возникают в результате неправильного ведения банковского бизнеса: непродуманной и неосторожной кредитной политики, принятия чрезмерных рисков, плохого организационного управления, недостаточного/или отсутствия внутреннего контроля, акцент на увеличение рыночной доли организации, а не на прибыльность, а также просчеты в валютной политике и несовпадение требований и обязательств по срокам в самих банках или у их заемщиков. Перечисленные факто-

ры усугубляются, если акционеры банка не имеют чего-то существенного на кону в банках — т.е. не имеют достаточных инвестиционных средств в банках, а также, если банковские менеджеры несут незначительную личную ответственность за риски, которые они принимают.

В некоторых развивающихся странах эти условия могут быть значительно хуже, если власть в банке сосредоточена в одних руках и когда банки выполняют функции персональных «копилек» или схем-пирамид промышленных групп или семейных кланов. В этих условиях, кредитование «своих» клиентов, осуществление операций на основе инсайдерской конфиденциальной информации и откровенное мошенничество могут оставаться безнаказанными. Подобным образом, государственные банки могут использоваться как квази-финансовые агентства, деятельность которых основана в основном на политических критериях, а не на коммерческих принципах, что создает угрозу их финансовой устойчивости и определенно может повлиять на атмосферу в других банках с более высоким уровнем управления.

«Плохая» банковская деятельность может только получать дополнительные стимулы в случае отсутствия разумной законодательной и контрольной базы, а также соответствующей рыночной дисциплины.

«Инициаторы» банковского кризиса.

До тех пор, пока банки остаются ликвидными, нарушение деятельности банковского сектора может продолжаться довольно долго, пока ряд иницирующих факторов не заставит депозиторов и кредиторов окончательно разочароваться в банковской системе. Это могут быть рыночные, стратегические и политические «толчки», которые становятся «пробуждающим» сигналом для решения проблем, которые до сих пор игнорировались, что приведет к значительным изменениям в ожиданиях и системе управления системными банками.

Возникновение ситуации неликвидности в одном банке может быстро распространиться и на другие финансовые учреждения, так как нестабильное положение банка или платежной системы крайне негативно сказывается на доверии ко всем банкам и приводит к тому, что кредитор или вкладчик стремится получить свои средства обратно,

даже несмотря на стабильное положение, к примеру, частных банков. В данном случае «болезнь» имеет локальный характер, тем не менее может также распространиться за пределы государства, т.е. приобрести форму проблемы международного масштаба. Это может случиться в том случае, когда возникновение системного кризиса в стране произошло через финансовые и торговые каналы.

Преждевременная финансовая либерализация вместе с несоответствующей подготовкой банкиров и контролирующих органов также приводила к возникновению банковских кризисов. Банкиры могут не обладать необходимыми навыками управления ценовыми рисками, а контролеры — соответствующими ресурсами и правами для проведения мониторинга более сложных новых видов риска.

Утеря доверия к правительству и его способности проведения макроэкономических изменений может вызвать системный кризис. Такая озабоченность может нарушить доверие к банковскому сектору и национальной валюте.

Однако наиболее важным в вопросе возникновения банковских кризисов является то, что знание определенных причин их возникновения еще не достаточно. Главное — это способность властей общими усилиями разработать стратегию и затем применить ее.

Политики должны понимать, что существует проблема, которая требует быстрых и решительных действий. Выработка политического консенсуса является важнейшим шагом. Этот процесс должен быть открытым и честным. Владельцы банков и заемщики должны быть защищены от авторитарных вмешательств со стороны правительственных органов.

Условия решения кризиса.

До середины 90-х МВФ провел существенную работу в области решения банковских кризисов в различных экономических условиях. В частности, это были скандинавские страны и государства Азии после финансового кризиса.

Эти кризисы возникали в условиях, существенно отличавшихся от сегодняшних кризисов в Латинской Америке. Основной причиной кризисов в большинстве случаев была слабость финансового сектора, и они были вызваны макроэкономическими трудностями. Ответом МВФ были шаги, направленные на то, чтобы устранить эти основные при-

чины путем проведения реформирования законодательства и усиления банковского надзора. Эти усилия подкреплялись изменениями в области улучшения платежеспособности банков и действиями правительств по управлению проблемными активами банковского сектора.

Результатом банковских кризисов в скандинавских и азиатских странах стало повышение устойчивости финансовых систем этих государств. Тем не менее, уроки, вынесенные в процессе решения проблем банковского сектора этих стран, сегодня модифицируются в свете новых вызовов, с которыми сталкиваются страны Латинской Америки.

Долларизация.

Сегодняшние банковские кризисы в странах Латинской Америки возникли по причине высокого уровня распространения в качестве альтернативы национальной валюте американского доллара (т.н. долларизация). Прежде всего это касается Аргентины и Уругвая.

Экономики государств с высоким уровнем использования доллара сталкиваются с проблемой ликвидности, так как отток валютной массы должен быть остановлен с помощью ограниченных международных резервов. Более того, в виду того, что вкладчики осознают, что приток долларов ограничен, они могут быть более склонны к изъятию своих сбережений из банков.

Эти условия — трудности в поддержании ликвидности и доверия вкладчиков — могут вызвать применение административных действий. Этими действиями являются: ограничения на снятие вкладов или секьюризация банковских пассивов. Как Аргентина, так и Уругвая были вынуждены именно таким способом решать проблемы своих банков, так как иных действенных методов не оставалось.

Стратегия деятельности в банковском секторе
Наиболее важным вопросом, на решение которого правительство Аргентины должно сегодня направить все свои усилия, является согласование последовательной стратегии деятельности в банковском секторе с последующим скорейшим применением данной стратегии. Затягивание с имплементацией стратегии только увеличит расходы, связанные с реорганизацией финансовой системы страны, а также грозит ограничить возможности выбора доступных реформаторских средств.

Во-вторых, как показывает опыт многих предыдущих кризисов, принимаемые стратегии должны быть прозрачными и унифицированными при их имплементации. Определенные силы всегда будут пытаться извлечь выгоду в период экономической нестабильности. И главная задача в такой ситуации — достичь широкого понимания внутри общества относительно предстоящих трудностей, а не доверять это немногочисленным группам, которые могут иметь разного рода интересы в сложившихся условиях.

В-третьих, необходимо достичь прогресса в понимании реальной ситуации в банковской системе. В то время, как банки выглядят достаточно ликвидными, их платежеспособность остается неясной. Это отражает беспокойство относительно финансовых потерь, связанных с правительственным вмешательством в ситуацию, а также озабоченность качеством банковских портфелей. Эти проблемы должны оперативно решаться.



НАРИМАНОВА УМИДАХОН КОБИЛЖОНОВНА

Министерство экономики

*Университет Стаффордшал
(Великобритания)*

*Глобальный маркетинг Магистр
(1999)*

МАРКЕТИНГ В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ, МАЛАЙЗИЯ

Актуальность.

1. Работа основывается на глубоком анализе рынка индустрии для SC Coach Craft Ltd. Основная задача проекта: определить и проанализировать потенциал компании, войти в рынок Малайзии, образуя СП. Исходя из этого, другой задачей является определение потенциального партнера компании в стране.

Методология исследования.

Методы и пути, которые будут применяться, должны быть выбраны с учетом особенностей компании. Информация о политической, правовой экономической среде, а также о машиностроительной индустрии в стране была получена.

Определения стратегий операется на изучение внутренней и внешней среды деятельности компании. Необходимо знать рынок (среду), в который намеривается войти. Только при компетентном исследовании этих факторов можно принимать правильные решения и подбирать стратегию.

Рынок в Малайзии.

Автомобильная индустрия в Малайзии строго регулируется правительством (высокие тарифы на импорт и по

Кроме этого иностранное совместное владение в этой индустрии строго ограничено, иностранцу разрешается 30% акций в создании автомобильного производства. Другое ограничение — это обязательство использования местных ресурсов в производстве. Производство и владение одноэтажных маленьких автобусов осуществляется под наибольшим контролем правительства в стране. Организации, желающие приобрести автобусы для бизнеса, должны зарегистрироваться и получить лицензию в Министерстве развития предпринимательства, что свою очередь не так то просто. В результате многие предприниматели предпочитают, а у них нет другого выхода, как арендовать автобусы.

Конкуренты.

Мы провели исследования в поисках потенциальных конкурентов в Малайзийском рынке одноэтажных автобусов. Через призму анализа потенциальных конкурентов были рассмотрены местные компании-производители, а также компании-импортеры. Мы рассматривали только те компании, у которых такой же потенциал, как у нашей. Например, один из критериев емкость — 35 мест.

Исследование показало, что таковых на рынке нет. Исходя из этого, было предложено рассмотрение рынка намного обширнее. Таким образом, анализ выявил, что 2 компании являются основными конкурентами в местном рынке, 10 компаний — мелкими игроками в этой индустрии.

Индустрия туризма.

Малайзия получила 9 69996 миллион малайзийских рингит от 6 210921 туристов, посетивших Малайзию в 1997 году, по отношению к 1996 году уменьшение составило 6.3%. Хотя средний расход в день вырос, количество туристов снизилось на 23.5% и составило всего лишь 5.5 млн. в 1998 году.

Исследование.

Для входа в новый рынок необходимо использовать анализ конкурентоспособности. Анализ конкурентоспособности важен для оценки возможности инвестиции в страну. Мы собрали информацию о местных производителях с помощью Интернета, телефонного интервью; но, к сожалению, информацию об иностранных конкурентах мы не смогли собрать, так же необходимо отметить, что многие организации умалчивали о своем поставщике.

Совместное предприятие в Малайзии.

Иностранные партнеры вправе на владение 30% в любой компании в Малайзии. Иностранные компании имеют очень хороший опыт сотрудничества в Малайзии, в частности, компании из Соединенных Штатов, Австралии, Сингапура, Японии и Великобритании. Исходя из этого, правительство организовало несколько ассоциаций для оказания помощи иностранным компаниям. Например, MIDA или государственные корпорации экономического развития.

Потенциальные партнеры.

Мы определили трех основных потенциальных партнеров, которые могут быть заинтересованы в создании совместного предприятия. Этот выбор потенциала был сделан на базе идентичности индустрии. Отождествленные компании не планируют в ближайшем будущем выпускать одноэтажные автобусы люкс. Необходимо убедить компании в выгодности проекта.



НАРТАЕВ АКМАЛ ОРУМБАЕВИЧ

*Страховая компания «АЛСКОМ»
Страховой агент*

*Университет Тулейн (США)
Управление бизнесом Магистр (2000)*

МЕТОДОЛОГИЯ ПОСТРОЕНИЯ СТРАХОВЫХ ТАРИФОВ В УСЛОВИЯХ ИЗМЕНЕНИЯ ДИНАМИКИ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Одним из актуальных для вновь создаваемых компаний или для новых видов страхования является вопрос о формировании и изменении объема страхового портфеля. Изменения страхового портфеля могут быть вызваны разными причинами и различаться по характеру: они могут быть запланированными и незапланированными, сезонными и постоянными и т.д. Иногда этот процесс может занимать несколько месяцев, но часто, особенно в нынешней нестабильной обстановке, на это уходят годы. Изменение объема портфеля возможно как в сторону увеличения, так и в сторону уменьшения. При этом происходит не только изменение количества договоров, но и изменение их стоимостного выражения в связи с инфляцией.

В настоящее время основными методами математической статистики, применяемыми для расчета страховых тарифов, являются методы, предложенные методиками расчета тарифных ставок по рисковому видам страхования, утвержденными Министерством финансов РУз. Эти методики хорошо применимы для стабильных портфелей известных рисков, но они не могут учесть того, что при введе

нии нового вида страхования характеристики риска в страховом портфеле могут отличаться от общих характеристик риска, полученных на основании имеющихся статистических данных. Это вызвано несоответствием страховой и общей статистики в результате антиселекции риска, а также ошибками при оценке риска из-за его неопределенности. Поэтому использование статистики самой страховой компании при расчете тарифа позволяет лучше учесть сложившуюся практику и особенности проведения данного вида страхования.

В случае, когда рост количества договоров в портфеле в течение одного года превышает 33% (показатели, применяемые Standart & Poors для определения рейтинга страховых компаний), ситуацию принято считать нестабильной, так как резкий рост объема деятельности на некоторое время может вызвать повышение разброса выплат и затруднить наблюдение за риском для определения момента переоценки риска с целью снижения неопределенности. Это может привести к финансовой неустойчивости компании.

В мировой практике любая страховая компания при необходимости оценить риск обращается к штатному или привлеченному актуарию. Контроль осуществляется государственными органами, которые также имеют в своем штате специалистов по актуарной математике. В Узбекистане институт актуариев пока еще не развит, поэтому каждая компания остается один на один с проблемой оценки риска. В лучшем случае страховая организация привлекает к оценке рисков специалистов по математической статистике, которые в силу незнания специфики страхования, особенностей деятельности страховой организации, не имеют четкого представления о том, какие последствия для страховой деятельности организации может вызвать тот или иной допуск при оценке риска.

В настоящей работе была поставлена цель изучить существующие методики расчета страхового тарифа, выявить влияние изменения объема страхового портфеля на размер страхового тарифа по отдельному виду страхования и разработать методику для расчета страхового тарифа в условиях изменения объема страхового портфеля. Объектом исследования являлось определение влияния изменения объема страхового портфеля на размер страхового тарифа и на рискованность страховых операций.

Большинство интуитивных знаний о том, как изменение объема страхового портфеля, сложенного из отдельных рисков, отражается на деятельности страховой организации, не рассматривались в специальной литературе, так как в условиях отсутствия конкуренции и относительной стабильности объема страхового портфеля не было необходимости учитывать наличие страхового цикла, а введение новых видов проводилось на большой территории, что обеспечивало необходимую пространственную и временную раскладку ущерба. В части объема страхового портфеля стабильность ситуации позволяла использовать тарифный период в 5 или 10 лет, который позволял учесть все возможные отклонения в убыточности данного вида. Методы актуарной математики использовались для расчетов страховых тарифов по страхованию жизни и пенсий. С 1992 г. началось применение методов актуарной математики для расчетов страховых тарифов по добровольному медицинскому страхованию. Основная литература по актуарной математике страхования, иного, чем страхование жизни, посвящена моделям распределения выплат и определению вероятности неразорения страховой организации.

Цель, поставленная в настоящей работе, выявить влияние изменения объема страхового портфеля на размер страхового тарифа по отдельному виду страхования и определить подходы для разработки методики расчета страхового тарифа в условиях изменения объема страхового портфеля.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- определить структуру и назначение страхового тарифа;
- провести анализ существующих методик расчета страхового тарифа и оценить возможность их применения в условиях изменения динамики имущественного страхования;
- определить влияние изменения объема страховых операций на размер основной нетто-ставки;
- определить влияние изменения объема страховых операций на размер рискованной надбавки;
- сформулировать основные принципы расчета страхового тарифа в условиях изменения динамики имущественного страхования;

- разработать предложения по последовательности и основным методам, применяемым при расчете страхового тарифа;

- провести сравнительный анализ существующих методов расчета страхового тарифа и предлагаемого в данной работе.

Следует отметить, что полученные в данной работе тарифы, наилучшим образом применимы для тех организаций, на основании статистических данных которых были получены. Это связано с тем, что каждая организация имеет свои особенности при проведении отдельного вида страхования, что определяет имеющуюся страховую статистику. В то же время эти тарифы могут быть использованы в качестве примерных и остальными страховыми организациями, работающими на той же территории. При этом экономические и математические законы, которые были использованы в данной работе и на основании которых были рассчитаны тарифы, действуют независимо от места и времени в силу своей объективности, но могут иметь свои статистические характеристики на иных территориях в силу особенностей территориального и временного распределения риска. Поэтому использование данной методики не ограничивается какой-либо территорией или организацией, но требует расчета собственных показателей, характеризующих экономические особенности страхования на данной территории.

НИЗАМОВ АНВАР НЕГМАТОВИЧ



*Самаркандский Государственный
институт иностранных языков*

*Университет Шеффилд Халлам
(Великобритания)*

*Международный бизнес Магистр
(1999)*

РОЛЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН: НА ПРИМЕРЕ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

С обретением независимости в 1991 году, Республика Узбекистан вовлечена в период экономических реформ, и на этом пути столкнулась с множеством экономических трудностей и проблем. Некоторые из этих проблем, такие как спад в межреспубликанской торговле, неэффективность платёжных механизмов, высокомонополизированные рыночные структуры, инфляция и снижающийся объём производства были общими для всех стран, бывших республик Советского Союза. Другие проблемы, такие как потеря значительных денежных трансфертов из союзного бюджета, сырьевая односторонность экономики страны, а также шок в сфере внутри-республиканской торговли были специфичны для Республики Узбекистан. Исходя из этих предпосылок, власти Узбекистана решили постепенно претворять в жизнь реформы, ориентированные на рыночную экономику.

Правительство Узбекистана осознаёт тот факт, что без участия иностранных компаний для успешного осуществления

реформирования национальной экономики может потребоваться значительно больше времени и капитала. За время независимости правительство Узбекистана создало институционально-правовой механизм привлечения иностранных инвестиций и обеспечения гарантий для иностранных инвесторов. В период осуществления государственной программы, направленной на углубление процессов приватизации, Узбекистан стал объектом пристального интереса со стороны иностранных инвесторов, и государство оказывает всяческую поддержку в деле создания и развития совместных предприятий.

Диссертационная работа посвящена анализу результатов проводимой инвестиционной политики в автомобильной индустрии. Автомобильная индустрия — детище независимости — была создана в Узбекистане с непосредственным участием иностранных инвесторов, и, следовательно, представляет собой особенный интерес с точки зрения анализа результатов инвестиционной политики государства. Кроме анализа результатов инвестиционной политики в автомобильной промышленности, данная работа включает в себя и анализ инвестиционного климата, основные преимущества для иностранных инвесторов и существующие ограничения препятствующие входу и участию инвесторов в развитии экономики Узбекистана.

Провозглашение независимости позволило правительству Узбекистана разработать свою программу политических и экономических преобразований. В процессе реформирования была создана правовая и институциональная база функционирования социально-ориентированной рыночной экономики. Рост объёма прямых иностранных инвестиций может послужить одним из основных положительных результатов правильности выбранной политики. Прямые иностранные инвестиции государству в развитии производства необходимых товаров на условиях, выгодных как Узбекистану, так и инвесторам, инвестировавшим в экономику Узбекистана.

Создание автомобильной промышленности и её дальнейшее развитие могут помочь правительству в преодолении текущих трудностей национальной экономики, так как автомобильная промышленность может служить своего рода локомотивом для всех остальных отраслей национальной экономике. Локализация производства запасных частей и комплектующих приводит к росту других отраслей эконо-

мики Ассоциация «УзАвтоСаноат» разработала специальный план по локализации производства комплектующих деталей для автомобилей, производимых СП «УзДЭУавто» и согласно этого плана локальное производство запасных частей и комплектующих деталей достигнет 70 процентов до 2000 года. Реализация и продвижение этого плана локализации производства привело к тому, что объём прямых иностранных инвестиций в автомобильную промышленность Республики Узбекистан значительно увеличился.

Для поддержания развития автомобильной промышленности в долгосрочном периоде необходимы такие условия как создание инфраструктуры автомобильной промышленности и её постоянное развитие, создание условий для конкуренции внутри отрасли и параллельное развитие сопутствующих секторов экономики.

Работа имеет своей целью определение причин и движущих сил успешного инвестирования в автомобильную промышленность Республики Узбекистан, а также выявление ограничений, препятствующих всестороннему развитию автомобильной промышленности.

Объём прямых иностранных инвестиций постепенно растёт, вследствие действий со стороны правительства и законодательных органов Республики Узбекистан. Результатом проводимой политики является создание новых отраслей производства и модернизация и переоборудование имеющихся производственных мощностей. Создание автомобильной промышленности может рассматриваться как одно из самых важных достижений инвестиционной политики.

В первой части работы дается анализ экономического развития Узбекистана с 1991 года по 1998 год. Основываясь на правовых и институциональных нормах, образованные в первые годы независимости, и на новых экономических взаимоотношениях, привитые в обществе, Узбекистан одним из первых республик бывшего Советского Союза вышел из стадии нестабильного функционирования экономики и вступил во вторую новую стадию экономической стабилизации и роста. Республика Узбекистан разработала свою модель экономических и политических преобразований, направленную на усиление суверенитета государства и продвижение в сторону рыночной экономики. Узбекистан имеет ясную стратегию развития, заслуженное уваже

ние со стороны международного финансового сообщества. Узбекистан за время независимости стал страной пристального интереса со стороны иностранных инвесторов.

Общеизвестно, что инвестиционная политика Узбекистана принесла свои плоды с начала её применения практически во всех секторах экономики. В качестве примера можно привести создание совместного предприятия «Уз-ДЭУавто» (первого автомобильного завода в Центральной Азии), деятельность СП «УзБАТ» в сфере табачной промышленности, СП «Зарафшан-Ньюмонт» по добыче и переработке золота, строительство нефтеперерабатывающего завода в Бухарской области, разработка Кокдумалакского газоконденсатного месторождения, инсталляция современных телекоммуникационных систем, строительство новых автомобильных и железнодорожных дорог. Принимая во внимание неприязнь правительства к быстрому реформированию экономики, эти результаты инвестиционной политики удивили большинство экспертов, и это послужило причиной необходимости анализа факторов и движущих сил для инвестирования в Республику Узбекистан.

Либерализация внешней торговли также является целью экономических реформ. Регулирование внешней торговли может ограничить и препятствовать иностранным инвесторам во время инвестиций. В моей работе даётся анализ результатов внешнеторгового оборота и роль предприятий с иностранными инвестициями в деле повышения торгового оборота Республики Узбекистан. Кроме того, анализируются проблемы регулирования внешней торговли.

Последняя часть диссертации раскрывает развитие автомобильной промышленности, деятельность предприятий этого сектора национальной экономики, факторы и причины успеха компаний, а также существующие ограничения роста. В качестве основных выводов можно сказать, что состояние автомобильной промышленности на данном этапе рыночных преобразований является стабильным и с началом выпуска новых модифицированных автомобилей начнётся качественно новая фаза роста автомобильной промышленности Узбекистана. Большую роль в росте автомобилестроения, а также многих других секторов национальной экономики, играют прямые иностранные инвестиции.



НОРМАТОВ ЖАМШИД УМАРАЛИЕВИЧ

*Ўзбекистон Республикаси Ташқи ишлар
вазирлиги*

*Жаҳон иқтисодиёти ва дипломатия
университети*

*Халқаро иқтисодий муносабатлар
кафедраси ўқитувчи*

*Европа институти (Германия Федератив
Республикаси) халқаро алоқалар Магистр (2003)*

ЕВРОПА ИТТИФОҚИНИНГ ТАШҚИ СИЁСАТИ: ЯНГИ МУСТАҚИЛ ДАВЛАТЛАР БИЛАН АЛОҚАЛАР

Кириш

Янги мустақил давлатлар (ЯМД)¹ Европа Иттифоқи (ЕИ) ташқи алоқаларининг муҳим йўналишларидандир. ЕИнинг Шарқий Европа давлатлари ҳисобига кенгайиш жараёни тўғрисида Иттифоқнинг ЯМД давлатларига географик жиҳатдан яқинлашуви ва бевосита қўшни минтақага айланиши; ЯМД давлатлари билан манфаатли савдо-иқтисодий алоқаларни ривожланишининг катта имконияти; Европада хавфсизликни таъминлаш масаласи қўшни ЯМД давлатларидаги иқтисодий ва сиёсий вазиятнинг барқарор

¹ ЯМД (инглизча NIS - Newly Independent States) Европа Ҳамжамиятлари қонунчилигида аксарият қўлланадиган атама; Собиқ Совет Иттифоқи ўрнида юзага келган давлатлар назарда тутилади (Болтиқбўйи республикалари бундан мустасно): Арманистон, Беларус, Грузия, Молдова, Озарбайжон, Россия, Тожикистон, Туркманистон, Украина, Қирғизстон, Қозоғистон, Ўзбекистон.

лиги билан узвий боғлиқлиги; шунингдек, Иттифоқнинг халқаро муносабатларда фаол сиёсий кучга айланиши ЯМД давлатлари билан муносабатларнинг аҳамиятини белгилайди. Муносабатларнинг ўзаро манфаатли йўлга қўйилиши ва уларнинг ривожини ҳуқуқий асосланишга боғлиқдир. Ҳуқуқий асослар таҳлили ўзаро муносабатларнинг, хусусан, Европа Иттифоқининг ЯМД билан муносабатларининг мазмун-моҳиятини англаб етиш учун ғоятда муҳимдир. Мазкур диссертация айна шу мавзуни ўрганиб чиқишга бағишланган.

Диссертация мақсади ЕИнинг ЯМД билан муносабатларини ҳуқуқий нуқтаи назардан таҳлил қилиш ва баҳолашдан иборат. Диссертациянинг биринчи қисмида Европа Иттифоқи ташқи алоқаларининг расмий ва ҳуқуқий асослари тадқиқ этилади. Диссертациянинг иккинчи қисмида ЕИнинг ЯМД билан муносабатларининг мазмунан ташкил қилиниши таҳлил қилинади. Хотима қисмида изланиш натижалари умумлаштирилиб, хулосаланади.

Мазкур тадқиқот Ўзбекистоннинг ЕИ билан муносабатларини ривожлантиришда муҳим амалий аҳамият касб этади. Хусусан, ЕИ ташқи компетенциялар масаласининг таҳлили Иттифоқнинг ташқи муносабатларда иштирок этиш принциплари белгилайди (1-қисм). ЕИ ва ЯМД муносабатларининг қиёсий ҳуқуқий таҳлили ЕИнинг бу мамлакатлар билан шартномавий ва автоном муносабатларида мавжуд бўлган умумий жиҳатлар ҳамда фарқларни аниқлаш ва уларни баҳолаш имконини беради (2-қисм); бундай таҳлил ЕИнинг, жумладан, Ўзбекистон билан муносабатлари асосларини чуқурроқ тушунишга хизмат этади. Тадқиқот натижалари Ўзбекистон томони учун мавжуд муносабатларни ривожлантириш ва ЕИ билан келажакда имзоланадиган битим ва шартномаларда ўз манфаатларини самаралироқ ҳуқуқий кафолатланган учун қимматлидир.

1- қисм: ЕИнинг ЯМД билан муносабатларининг расмий ва ҳуқуқий асослари

1. Атамаларга аниқлик киритиш: ЕИ ва Еҳ

ЕИнинг ташқи муносабатлари асосларини тушунтириш учун Европа Иттифоқи (ЕИ) атамасига аниқлик киритилиши лозим. «ЕИ» атамасидан оммавий адабиётда кўпинча ноаниқ фойдаланилиб, одатда Европа интеграцияси конструкциясини назарда тутувчи умумий атама сифатида

иништилади. Ҳуқуқий томондан ЕИ - бу Маастрихт шартномаси билан ташкил қилинган «Европа Иттифоқи»дир. ЕИ ҳуқуқий жиҳатдан Европа интеграциясининг институционал асосларини ташкил этувчи Европа ҳамжамияти (ЕҲ) ва Европа Атом ҳамжамиятидан (ЕАҲ)² фарқланади.

2. ЕИ ва ЕҲнинг ҳуқуқий таснифланиши

ЕИ халқаро ташкилот хусусиятларини ўзида мужасамлаштирган бўлса-да, ҳуқуқий жиҳатдан унинг ўз органига эга эканлиги мунозарали. Европа Иттифоқи Шартномаси (ЕИШ)да ЕИнинг Европа кенгаши ҳуқуқий орган сифатида ҳуқуқий актлар чиқариш учун зарур бўлган компетенцияга эга эмас, унда фақат аъзо давлатлар куч монополиясига эгадир. ЕИ ҳали шаклланиш жиҳатдан тугалланмаган халқаро ташкилотдир.

ЕҲ халқаро ҳуқуқнинг классик таснифи мазмунидаги халқаро ташкилот шартларига тўлиқ жавоб беради; айти пайтда ўзининг шартнома билан белгиланган мустақил қонунчилик компетенцияси, қарорларининг миллий қонунлардан устуворлиги ва молиявий автономияси билан анъанавий халқаро ташкилотлардан фарқланади. ЕҲ *sui generis* давлатдан устун туровчи ташкилотидир.

3. ЕИ ва ЕҲнинг халқаро ҳуқуқий муносабатларда қатнаша олиши

ЕИнинг халқаро муносабатларда мустақил ҳуқуқ субъекти сифатида иштирок эта олиши унинг ҳуқуқ субъектлиги ЕИШ да эътроф этилмаганлиги ва ҳуқуқ субъекти *implied-powers* йўли билан берилганлиги баҳсли бўлганлиги сабабли рад этилади. Ҳуқуқий жиҳатдан «Иттифоқ» фалияти деганда аъзо давлатларнинг халқаро ҳуқуқ доирасида биргаликда олиб борадиган амалиёти тушунилиши лозим.

ЕҲнинг халқаро ҳуқуқий муносабатларда ҳуқуқий шахс сифатида иштирок этиш компетенцияси Европа ҳамжамияти шартномасида (ЕҲШ) аниқ эътироф этилган (ЕҲШ, 281-м.). ЕҲ ташқи компетенциялари ҳолис ва ноҳолис турларига бўлиниб (ЕҲШ, 5-м. 2-б.), ҳолис ком

² ЕАҲ ҳуқуқий жиҳатдан ЕҲга ўхшашидир. ЕАҲнинг халқаро муносабатларда қатнашуви тор-специфик соҳани ўз ичига олганлиги сабабли мазкур ишда кўриб чиқилмайди.

петенция соҳаларида ЕҲ мутлоқ куч автономиясига эга ва у мустақил равишда халқаро шартномаларни имзолай олади. Холис бўлмаган компетенция (рақобатли ва паралелл) соҳаларида ЕҲ халқаро шартномаларни фақатгина аъзо давлатлар иштирокида имзолаши мумкин. ЕҲШ аниқ кўрсатилган ҳамжамият компетенция соҳаларидан ташқари қўшимча зарур бўлган фаолият соҳаларини (ЕҲШ, 308-м.) чекланган компетенция доирасида (ЕҲШ, 5-м.) яратиш имкониятини кўзда тутди.

2- қисм. ЕИнинг ЯМД билан муносабатларини ташкил этилиши

1. Шартномавий муносабатлар

1.1. Умумий изох

Европа Иттифоқи ва Европа ҳамжамиятининг Янги Мустақил Давлатлар билан муносабатларининг шартномавий асоси Ҳамкорлик ва Шериклик Битимлари (ҲШБ) бўлиб, 11 Янги Мустақил Давлатлар томонидан имзоланган³, ҳозирда улар 9 мамлакатда кучга кирган⁴. ҲШБнинг ҳуқуқий томонлари ЕҲ ва унга аъзо давлатлар (бир томон) билан тегишли янги мустақил давлатидир (қарши томон). Битимлар 10 йил муддатга тузилган, улар ўзаро келишув асосида узайтирилиши мумкин. Битимлар ҳуқуқ ва мазмун жиҳатидан ўхшаш тузилган. Ишнинг мазкур қисмида ҲШБнинг умумий жиҳатлари таҳлил қилинади.

1.2. Шартномаларнинг ҳуқуқий жиҳатдан ташкил этилиши

1.1.1. ҲШБ имзоланишининг асослари

ҲШБ ЕҲШнинг 133 м. (умумий савдо сиссати), 44 м., 2-б. (бизнес фаолияти ва жойлашиш эркинлиги), 47-м., 2 б. (қонун ва бошқарма қоидаларини мувофиқлаштириш), 55 м. (жойлашиш эркинлиги ҳуқуқидан фойдаланиш), 57-м., 2 б. (чет давлатларга нисбатан капитал чекловлари), 71-м. (халқаро транспорт), 80-м., 2-б. (транспорт воситаларидан фойдаланиш), 93-м. (билвосита солиқларни уйғунлаштириш), 94-м. (қонун ва бошқарув қоидаларини мувофиқлаштириш) ва 308-

³ Беларус ва Туркменистондан ташқари.

⁴ Битим мазмуни ва бажарилиши ЕҲ ва аъзо давлатларнинг паралел компетенциясига тушганда «аралаш битим» вужудга келади.

моддасига таянган ҳолда имзоланган. ЕҶШ 308-моддага таянилишнинг сабаби шундаки, бу ҶШБ кучга кириши билан ҳамжамият шартномасида кўзда тутилмаган, лекин шартнома мақсадини амалга ошириш учун зарур бўлган янги компетенция яратилганлигини англатади. Жумладан, ҶШБ ҳамкорликнинг институционал механизмларини ташкил қилиниши ва ҳамжамиятнинг ЯМДга техник ёрдам кўрсатиш мажбурияти ЕҶШ нинг 308-моддасига асослангандир.

1.1.2. ҶШБнинг қабул қилиниш жараёни ва ҶШБнинг ҳуқуқий таснифи

ҶШБ халқаро анъанавий ҳуқуқ доирасида имзоланган. Имзоланишнинг процессуал жараёни ЕҶШ 300-моддасига асосан ҳамжамият органлари Кенгаш, Комиссия, Парламент иштирокида амалга оширилган. ҶШБ имзолангандан сўнг узоқ муддат давомида кучга кирмаслигига сабаб имзоланган шартномаларнинг ратификация процедураси билан боғлиқ. Ратификация жараёнининг узоқ давом этишини эътиборга олган ҳолда ҶШБнинг ЕҶ компетенциясига кирувчи соҳалари интерим битим орқали кучга киритилган.

Европа ҳуқуқи таснифига кўра ҶШБ «аралаш битимлар»⁵ бўлиб, улар ҳамжамият, шунингдек, аъзо давлатлар томонидан ЯМД билан имзоланган. Битимлар халқаро ҳуқуқ шартномаси сифатида ҳамжамият қонунчилигининг ажралмас қисми бўлиб, аъзо давлатлар учун мажбурий кучга эга. ҶШБнинг ҳамжамият холис компетенциясига кирувчи соҳалари аъзо давлатларда тўғридан-тўғри амал қилади, аралаш компетенция соҳаларида шартноманинг амал қилиш тартиби аъзо давлатлар қонунчилиги асосида белгиланади. Шартномалар Европа ҳуқуқида бирламчи қонунчиликка тенглаштирилган статусга эгадир.

1.2. Битимларнинг мазмуний асослари

1.2.1. «Шериклик» атамасига изоҳ

ҶШБ билан асос солинган «шериклик» кенг маъноли атама бўлиб, у сиёсий ва иқтисодий эркиликлар ва халқаро ҳуқуқнинг умумэътироф этилган нормаларини ва бозор иқтисоди қонунларини ҳурмат қилишга таянган, институту

⁵ Шарқий Европа ва Туркия билан имзоланган битимлар туридаги шартномалар.

ционал сиёсий диалог ва мувозанатга солинадиган иқтисодий алоқалар билан характерланадиган давомли яқин муносабатларни англатади. Шериклик томонларнинг халқаро ҳуқуқ, демократия, инсон ҳуқуқлари ва бозор иқтисодига нисбатан умумий қадриятларларга эгалитини таъкидлаб, ўз олдига ўзаро яқин сиёсий, иқтисодий ва ижтимоий муносабатлар орқали ЯМДда демократик ва иқтисодий ислохотларни қўллаб-қувватлашни ва шу йўл билан ЯМДнинг Европа ҳамжамиятига яқинлаштириш мақсадини қўяди.

1.2.2. Сиёсий диалог ва шерикликнинг институционал доиралари

Сиёсий диалог ўзаро шериклик муносабатларини амалга ошириш инструменти бўлиб, унинг вазифалари ЯМДнинг ЕИ ва у орқали демократик давлатлар ҳамжамиятига янада боғлиқлигини кучайтириш; халқаро муносабатлардаги позицияларини мувофиқлаштириш, демократия ва инсон ҳуқуқлари соҳаларида ҳамкорликни кучайтиришдан иборат. Сиёсий диалог институтлашган механизмлар асосида мунтазам ташкил қилинади, у ҳамкорлик кенгаши, ҳамкорлик комиссиялари, махсус комиссиялар, гремиялар ва Парламентлараро ҳамкорлик комиссияси доирасида амалга оширилади. Институционал механизмларнинг мавжудлиги ҚШБнинг ҳамжамият учун алоҳида аҳамият касб этишини кўрсатса-да, улар қабул қилиновчи қарорларнинг мажбурий эмаслиги билан ассоциация⁶ битимларидан фарқланади.

1.2.3. Савдо алоқалари

ҚШБ га кўра товарлар савдосининг барча соҳаларида ўзаро энг яқин давлат (ЭЯД) принципи⁷ қўлланади; ўзаро савдода барча миқдорий ва шу каби чекловлар тақиқланади⁸. Принциплардан истисно соҳалар бу — текстил савдоси ва радиоактив материаллар билан савдо соҳаларидир — уларнинг савдоси ЕИ ва тегишли ЯМД билан алоҳида шартнома орқали тартибга солинади. Принциплардан руҳсат этилган

⁶ Бу принцип Жаҳон Савдо Ташкилотининг «*most favorite nation*» принципи билан бир хилдир. Унга кўра ташқи савдода исталган бир давлатга берилган преференция шартсиз равишда бошқа барча давлатларга берилади.

⁷ Миқдорий ва ну каби чекловларни тақиқлаш принципи шундай помланувчи Жаҳон Савдо Ташкилоти принципи билан бир хил.

умумий чекинишлар ҳамжамият қонунчилигида белгиланган «escape clause» билан бир хилдир; улар умумий ахлоқ-одоб, тартиб ва ҳавфсизлик мулоҳазаларидан келиб чиқилган ҳолларда ва санъат, тарих ёки археология қимматига эга бўлган миллий маданият товарларини ҳимоя қилиш мақсадида қўлланилиши мумкин. Шунингдек, маълум ҳолларда савдо ҳимоя чоралари ва демпинг, шунингдек, компенсация чораларининг қўлланилишига руҳсат этилади.

Еҳнинг ЯМД билан савдо муносабатларидаги ЭЯД принципи ХШБ орқали киритилган янгилик эмас, ЭЯД принципини ҳамжамият 1992 йилдаёқ ЯМДга нисбатан Умумий Преференциялар Системаси доирасида қўлаган.⁸ ХШБ ушбу принципини икки томонлама асосда мустаҳкамлайди, натижада битимлар ЯМД зиммасига ЕҲга нисбатан ЭЯД принципини қўллаш мажбуриятини юклайди.

1.2.4. Тадбиркорлик фаолияти

Иш шароитлари бўйича ўзаро қарши томон фуқароларига нисбатан меҳнат қонуни олдида тенглик принципига амал қилади. Ушбу принцип ЯМД фуқароларининг ҳамжамиятга аъзо давлатлар ҳудудида меҳнат қонунлари олдида ўз фуқаролари билан тенглаштирсанда, амалда принцип фақат қонуний йўл билан ишлаш руҳсати берилган ЯМД фуқаролари учун аҳамиятли. ХШБ белгилаган принцип ҳамжамиятнинг меҳнат қонуни олдида тенглик принциpidан фарқ қилади, у функционал чекланган тенглик принциpidир.

Ташкилотларнинг жойлашиш ва иш юритишида асосий ташкилот ва филиалларига нисбатан ЭЯД принципи, шўъба ташкилотлари учун миллий режим қўлланилади.⁹ Ташкилотларнинг жойлашиши ва иш юритиши контрол, инвесторлар, капитал иштирокчилари, суғурта фирмаларини ҳимоя қилиш, молиявий системанинг интегритетини таъминлаш учун тегишли қарорлар билан чекланиши мумкин. Ташкилотларнинг иш юритиши маҳаллий қонунлар билан белгиланади. ХШБ имзоланган муддатдан сўнг ташкилотларнинг жойлашиши ва иш юритиши шароитларига оид қонунлар чекланиши мумкин эмас. Эътиборга лойиқ жойи

⁸ VO (EG) Nr. 2820/98 über ein Mehrjahresschema allgemeiner Zollpräferenzen. ABl. EG 1998 Nr. L 357/1.

⁹ Ҳаво, ички сув ва денгиз транспорти булардан мустақило.

шундан иборатки, ҲШБ ЯМД давлатларини янги чекловлар киритиш режалари ҳақида ЕҲга хабар бериш мажбуриятини юклайди. Чекловлар киритилган ҳолда улар ЯМДда чеклов киритилишидан аввал кўчиб келган ҳамжамият шўъба ташкилоти ва филиалларига нисбатан 3 йил давомида қўлла-нилмади. Амалда ташкилотлар жойлашиши ва иш юритиши қоидалари кўпроқ ЕҲ манфаатларини эътиборга олади.

1.2.5. Қонунчилик, иқтисод, ижтимоий йўналиш, фан, технология ва маданият соҳаларида ҳамкорлик

Ушбу соҳаларда ҳамкорлик асосларининг умумий жиҳатлари: ҳамкорлик ЯМДнинг Европага яқинлашуви ва ўзаро шерикликни мустаҳкамлашга хизмат қилади, бу йўлда ЕҲ лозим деб топса, ЯМД учун техник ёрдам кўрсатади. Буни ҳуқуқни уйғунлаштириш соҳасидаги ҳамкорлик мисолида кўриладиган бўлса, ушбу ҳамкорликнинг мақсади ЯМД ҳуқуқ нормаларини Европа ҳуқуқига яқинлаштиришдан иборатдир, ҳамкорликнинг амалий аҳамияти эса ЯМД қонунларини ЕҲ қонунчилигига яқинлаштириш орқали ЯМД иқтисодини либераллаштириш ва ЕҲнинг ЯМД билан алоқаларида мавжуд тўсиқларни бартараф қилишдан иборатдир.

2. Автоном муносабатлар

ЕҲ ва ЕИнинг ЯМД билан автоном муносабатлари ЕҲнинг ТАСИС программаси ва ЕИнинг Умумий Ташқи ва ҳавфсизлик Сиёсати (УТХС) инструментлари доирасида амалга оширилади.

2.1. ТАСИС¹⁰ программаси барча ЯМДга тааллуқли бўлиб, унинг асосида ҲШБнинг I- моддасида белгиланган мақсадлар, яъни ЯМДнинг бозор иқтисодига ўтишида кўмаклашиш ҳамда демократия ва ҳуқуқий давлатчиликни мустаҳкамлашга ёрдам бериш ётади; унинг вазифаси ҲШБнинг ҳамкорлик соҳаларидаги ташаббусларни қўллаб-қувватлаш учун ҳамжамият техник ёрдамини етказишдан иборат. ТАСИС программаси ҲШБ мақсад ва вазифаларини рўёбга чиқариш механизмидир.

¹⁰ TESIS (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States) – программанинг норасмий оммавий атамаси; программанинг расмий номи Council Regulation (EC, EURATOM) No 99/2000 concerning the provision of assistance to the partner states in Eastern Europe and Central Asia

Программа кўмаклашиш соҳалари рўйхатини белгилайди. Рўйхатдан 3 ҳамкорлик соҳаси тегишли ЯМД билан музокаралар орқали келишиб олинади ва ЯМДнинг йўналиш программасига (Indicative Programm) киритилади. Йўналиш прогаммалар асосида амалга ошириш дастури (Action Programm) белгиланиб, унда молиялаш лойиҳалари аниқланади. Лойиҳалар тендерга қўйилиб, ютиб чиққан иштирокчи томонидан амалга оширилади. Эътиборли жойи шундаки, тендерда қатнашиш шартлари асосан ЕҲ иштирокчилари учун қулай шароит вужудга келтиради, аслида эса Европа муассасалари ва фуқаролари учун янги иш жойи яратиш тадбири бўлиб хизмат қилади.

2.2. ЕИнинг УТХС доирасидаги ЯМД билан муносабатлари давлат хусусиятларидан келиб чиққан ҳолда турлича ташкил қилинади. УТХСнинг энг аҳамиятли инструментлари — умумий стратегиялар Россия ва Украинага, камроқ аҳамиятли умумий ҳаракатлар (joint action) эса Марказий Осиёга нисбатан қабул қилинган. Улар мазмунан ҲШБ мақсадларига асосланган бўлиб, қўшимча ҳуқуқий мажбуриятлар келтириб чиқармайди; ҲШБ қоидаларини Иттифоқнинг аъзо давлатлари томонидан қўшимча сиёсий тасдиқдан ўтишини билдиради. УТХС инструментларнинг турлича қўлланилиши сиёсий нуқтаи назардан Иттифоқнинг ЯМДга нисбатан фарқли қарашлари мавжудлигини кўрсатади.

Хотима

Ўтказилган изланиш ЕИнинг ЯМД билан муносабатлари ҳуқуқий жиҳатдан бир-биридан ўз ташқи компетенциялари билан фарқланувчи икки мустақил халқаро ташкилот — ЕИ ва ЕҲ томонидан белгиланишини кўрсатади. Бунда ЕҲ ЯМД билан муносабатларни мустақил ҳуқуқий шахс сифатида ўз компетенция соҳалари дорасида белгилайди; ЕИ ҳуқуқ субъекти бўлмаганлиги сабабли аъзо давлатларнинг бирлашмаси сифатида фаолият кўрсатади.

ЕҲ ва унга аъзо давлатларнинг ЯМД билан муносабатларининг шартномавий асоси ҲШБ бўлиб, у ЕҲ ва унга аъзо давлатларнинг ўз компетенциялари асосида биргаликда имзолаган аралаш битимдир. ҲШБ халқаро битим сифатида ЕҲда мажбурий кучга эга. Ушбу битим ЯМД билан муносабатларда ўзаро «шериклик»ка асос солади. Шерикликнинг мақсади ЯМДда демократик ва иқтисодий ислохотларни

қўллаб-қувватлаш ва шу орқали ЯМДнинг Европага яқинлаштиришдан иборат. Шериклик мақсадларини амалга ошириш учун томонлар орасида мунтазам институтлашган сиёсий диалог ўрнатилиб, у томонларнинг сиёсий масалалардаги позицияларини яқинлаштиришга хизмат қилади. Сиёсий диалог қарорлари маслаҳат характерида бўлиб томонлар учун ҳуқуқий мажбурият юкламайди.

ЕҲ ва ЯМД савдо алоқалари товарлар савдосининг миқдорий чекловлардан ҳоли бўлиш принципи ва ўзаро савдода ЭЯД принципи қўлланаши билан характерланади. ЭЯД принципи тадбиркорлик фаолияти соҳасида ҳам амал қилади. ЕҲ ЯМД билан қонунчилик, иқтисод, ижтимоий йўналиш, фан, технология ва маданият соҳаларида ҳамкорликни ривожлантириб, лозим ҳолларда техник ёрдам кўрсатади. Техник ёрдам ЕҲнинг автоном қабул қилган ТАСИС программаси асосида амалга оширилади. ТАСИС ҲШБ амалга ошириш механизми бўлиб, белгиланган ҳамкорлик соҳаларида ўзаро манфаатли лойиҳаларни қўллаб-қувватлайди. ЯМД билан муносабатлар, шунингдек ЕИнинг автоном УТХС доирасида қабул қиладиган қарорлари билан ҳам белгиланади, ЕИ ҳуқуқий шахс бўлмаганлиги сабабли бу қарорлар ҲШБ га қўшимча янги тартиблар киритмайди.

ЕҲ ва унга аъзо давлатларнинг ЯМДга муносабати тадқиқот натижасида қуйидагича баҳоланди:

1. Ўзаро муносабатларда ЕҲ ўз компетенцияси доирасида ҳуқуқий алоқалар олиб бора олиши ЯМД томони учун ҳуқуқий хавфсизликни таъминлайди. Ҳуқуқий муносабатлар янада аҳамиятли бўлиши учун ЕИнинг ташқи алоқаларда мустақил ҳуқуқ субъекти сифатида фаолият кўрсатга олиши зарур. Бу эса фақат ЕИ га аъзо давлатлар томонидан ҳуқуқ субъекти даражаси берилган ҳолда амалга ошириши мумкин.

2. ҲШБ да асос солинган «шериклик» мақсад йўналишига кўра ЕҲнинг манфаатларини гулиқ акс эттиради. Шериклик орқали ЯМДга демократик ва иқтисодий ислохотларни қўллаб-қувватланади ва бу билан ЯМДнинг Европага яқинлашуви юз беради. Асос солинган шериклик замирида потенциал элементги мавжудлиги (ЕҲ «ёрдам берувчи», ЯМД эса «ёрдам олувчи») шерикликнинг заиф жиҳатидир, бу, жумладан, ёрдам бериш маълум шартларга боғлиқлиги, шартлар биринчи навбатда «ёрдам берувчи» манфаатидан келиб чиққан ҳолда белгиланишида намоён бўлади.

3. ҲШБнинг ўзаро савдо ва тадбиркорлик фаолияти соҳаларида белгиланган қоидалар ЕҲ қонунчилигига ўзгартириш киритмайди, аксинча, қоидалар ЯМД зиммасига ЕҲ учун савдо ва тадбиркорлик соҳасида қулай шароитлар яратиш мажбуриятларини юклайди. Бу эса ҲШБ ЕҲ манфаатларини тўлиқ инобатга олган ҳолда тузилганлигини кўрсатади. ШҲБ матнларининг деярли бир ҳил тузилиши бунни билвосита тасдиқлайди.

4. ЕИнинг ЯМД муносабатларида УТХС инструментларининг турлича қўлланилиши Иттифоқнинг ЯМДга нисбатан фарқли сиёсий приоритетлари мавжудлигини кўрсатади. Бу эса, баъзи ЯМД давлатларида ўзини икки хил стандартлар орқали камситилган деган қараш туғилишига олиб келиши мумкин.

Юқоридагилар ўзаро муносабатларни такомиллаштириш заруратидан далолат беради. Жумладан, алоқаларнинг ривож ва ҳуқуқий ҳавфсизлигини таъминлаш учун ЕИнинг ҳуқуқ субъектлиги муаммосига аниқлик киритиш зарурдир. ҲШБ да асос солинган шериклик икки томон манфаатларини тўлароқ инобатга олган ҳолда амалга оширилиши лозим. Савдо ва тадбиркорлик фаолиятида ЕИ¹¹ томонидан ЯМД манфаатларини кўпроқ ҳисобга олиш ва улар учун қулай шароитлар яратиш мақсадга мувофиқ. ЕИнинг ЯМД давлатларига нисбатан шериклик муносабатларининг фарқли ташкил қилинишига йўл қўймаслик керак, хусусан Россия ва Украинага нисбатан қабул қилинган умумий стратегиялар бошқа ЯМД давлатларига нисбатан регионал асосда қабул қилиниши лозим. Акс ҳолда ЕИнинг ЯМД билан битимларда белгиланган шериклик мақсадларининг қиммати ва ЕИнинг шерик сифатидаги имиджига, қолверса халқаро муносабатлардаги обрўсига путур етади.

¹¹ Бундан бун ЕИ остида ЕҲ ва унга аъзо давлатлар назарда тутилади.

НУРИТДИНОВ БИЛОЛИТДИН САЛОХИТДИНОВИЧ

*Заместитель Генерального директора
Центра по координации и контролю за
функционированием рынка ценных
бумаг при Госкомимуществе
Республики Узбекистан*



*Университет Стетсон (США)
Управление финансами Магистр (2001).*

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕГРАЦИИ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ УЗБЕКИСТАНА В МЕЖДУНАРОДНЫЙ РЫНОК КАПИТАЛА

В современных условиях роль фондового рынка в инвестиционном процессе усиливается, он становится тем механизмом, который концентрирует и распределяет необходимые экономике инвестиционные ресурсы как внутренних инвесторов, так и иностранных.

Для выработки стратегии и способов привлечения инвестиций с международного рынка капитала необходимо иметь четкое представление об организации и развитии зарубежных фондовых рынков. В этих целях в диссертационной работе проведен анализ современных тенденций развития зарубежных фондовых рынков, организационно-правовых норм его регулирования.

Исследование показало, что в последнее десятилетие в большинстве стран роль фондового рынка, как механизма аккумуляирования и перераспределения капиталов, в инвестиционном процессе усиливается, значительно увеличилась капитализация фондовых рынков большинства развитых стран, ус-

ленно развиваются рынки ценных бумаг во многих развивающихся странах. Важнейшей тенденцией мирового фондового рынка становится его интернационализация и глобализация, увеличиваются масштабы технологического перевооружения фондовых рынков на основе современных электронных технологий. В развитии современных фондовых бирж наметились тенденции коммерциализации и универсализации, создаются новые, так называемые, альтернативные торговые системы.

Ввиду того, что инвестиционная привлекательность фондового рынка во многом определяется уровнем его безопасности, в работе исследуются модели регулирования фондовых рынков в зарубежных странах.

В результате проведенного сравнительного анализа организационных и правовых норм регулирования фондовых рынков ведущих зарубежных стран, определены особенности и общие закономерности в формировании национальных систем регулирования. Исследованием установлено, что несмотря на ослабление вмешательства государства в финансовую сферу большинства развитых стран ни в одной из них не произошло отказа от государственного регулирования рынка ценных бумаг, а постоянный процесс качественных изменений на мировом фондовом рынке вызывает соответствующую адекватную реакцию в системах их регулирования.

Рассматривались возможные пути, способы и условия интеграции фондового рынка Узбекистана в международный рынок капитала. Исследование показало, что интеграция узбекского фондового рынка в международный рынок капитала может осуществляться путем привлечения иностранных инвесторов на биржевой и внебиржевой рынок Узбекистана и размещением ценных бумаг отечественных эмитентов на зарубежных фондовых рынках следующими способами: частное размещение акций и облигаций узбекских эмитентов среди ограниченного круга иностранных инвесторов; реализация ценных бумаг иностранным инвесторам посредством выпуска американских депозитарных расписок (ADR) и глобальных депозитарных расписок (GDR); размещение акций или облигаций отечественных эмитентов на международном биржевом рынке путем включения в листинги зарубежных фондовых бирж.

Наиболее предпочтительными вариантами, по нашему мнению, на данном этапе для узбекских эмитентов являются: привлечение стратегических и портфельных иностранных инвесторов на биржевой и внебиржевой рынок ценных бумаг Узбекистана; выпуск и размещение ADR первого уровня и ADR на первичную эмиссию акций приватизированных предприятий по программе частного размещения, которые не требуют регистрации в Комиссии по ценным бумагам и биржам США, характеризуются сравнительно меньшими затратами времени и невысокой стоимостью расходов на организацию этих программ; включение ценных бумаг узбекских эмитентов, прошедших листинг и котирующихся на Республиканской фондовой бирже "Тошкент" в листинги зарубежных фондовых бирж (например, Стамбульской, Франкфуртской, Лондонской).

Также проведено исследование организации и развития рынка ценных бумаг в Узбекистане, определены его особенности.

Созданы основные институты инфраструктуры фондового рынка. В республике функционирует фондовая биржа, электронная система внебиржевых торгов ценными бумагами, клиринговая палата, двухуровневая депозитарная система, включающая Центральный депозитарий и депозитории второго уровня, Государственная инвестиционная фирма «Давинком», Агентство по оказанию консультационно-аудиторских и информационных услуг участникам рынка ценных бумаг «Консаудитинформ», Центр электронного, информационного обеспечения участников фондового рынка и 322 инвестиционных института, имеющих право осуществлять различные виды деятельности на рынке ценных бумаг.

Вместе с тем исследование показало, что несмотря на активное формирование инфраструктуры рынка ценных бумаг, пока еще отсутствует ряд институтов прочно утвердившихся на зарубежных фондовых рынках. Это - организации по оказанию трансферт-агентских услуг, инвестиционные институты, обеспечивающие продвижение компаний в листинг биржи, так называемые, «промоутеры», и кастодианы. Практически отсутствует на фондовом рынке республики деятельность страховых организаций. Слабо развит институт инвестиционных консультантов, которые должны заниматься обработкой информации, подготовкой аналитических ма-

терию сравнительного характера, помогающих инвесторам в выборе варианта вложения средств. Требуется развития и совершенствования андеррайтинговая деятельность инвестиционных компаний по размещению ценных бумаг.

Важным фактором инвестиционной привлекательности ценных бумаг для инвесторов является эффективное корпоративное управление акционерными обществами.

Значительный рост инвестиций, в том числе и иностранных, в ценные бумаги узбекских эмитентов возможен лишь при условии улучшения корпоративного управления в акционерных обществах в соответствии с принятыми в мировой практике нормами и правилами.

Исследование показало, что имеющие место отдельные факты нарушения законодательства со стороны исполнительных органов акционерных обществ, а также ненадлежащее выполнение наблюдательным советом своих контрольных функций, негативно сказываются на общем уровне доверия инвесторов к фондовому рынку. Вместе с тем, отсутствие традиции цивилизованных отношений между менеджментом и акционерами предприятий — эмитентов является одним из существенных факторов, сдерживающих участие иностранного капитала в отечественных предприятиях и обуславливающих высокую степень их избирательности.

Поэтому в работе предлагается, исходя из практики многих зарубежных стран, государственному регулирующему органу совместно с участниками фондового рынка представителями предприятий — эмитентов разработать и принять документ в виде Кодекса корпоративного управления, который устанавливал бы правила и процедуры, обеспечивающие акционерам (в том числе и мелким) возможность контролировать деятельность менеджмента и соблюдать свои законные интересы путем реального участия в принятии решений.

Важной функцией корпоративного управления является дивидендная политика во многом определяющая привлекательность акций конкретного акционерного общества для инвесторов. Предлагаются пути выработки эффективной дивидендной политики, которая должна строиться на анализе и долгосрочных планах и быть направлена на оптимизацию размера дивидендных выплат и нераспределенной прибыли.

В настоящее время снижает инвестиционную привлекательность ценных бумаг отечественных эмитентов и тот факт, что многие предприятия еще не адаптировались в полной мере к условиям формирующейся рыночной системы хозяйствования, о чем свидетельствуют низкие показатели их эффективности. В целях обеспечения поэтапного перехода предприятий на общепринятые в рыночной экономике принципы функционирования и управления, в работе предлагается провести реформу предприятий путем их реструктуризации, заключающейся в выборе стратегии развития и осуществлении комплекса мероприятий, направленных на повышение их инвестиционной привлекательности, формирование эффективных систем корпоративного управления и управления производством.

Несмотря на то, что действующее законодательство Республики Узбекистан соответствует основным концепциям корпоративного права, ориентированного на инвесторов, требуется его совершенствование с учетом накопленного собственного и международного опыта развития принципов корпоративного управления. Поэтому автором предлагается внести определенные изменения и дополнения в закон Республики Узбекистан «Об акционерных обществах и защите прав акционеров», а также предлагается в дальнейшем развитии и совершенствовании национального корпоративного права осуществлять в направлении общемировых тенденций его развития: повышение требований «прозрачности» АО; параллельного процесса расширения полномочий органов управления и контроля за органами управления со стороны акционеров; развитие законодательства по защите прав мелких акционеров, а также кредиторов АО; ужесточение регламента изменения уставного капитала, повышения внимания к вопросам реорганизации АО, преобразования их в другие виды обществ и наоборот.

Создание в нашей стране привлекательного для инвесторов фондового рынка, отвечающего международным стандартам, требует формирования эффективной системы его регулирования. Ввиду того, что перед Узбекистаном стоит задача выхода на международный рынок капитала, наше законодательство должно отвечать международным стандартам финансового права, а защита прав инвесторов дол

жна обеспечиваться теми же средствами, что приняты в международной практике. Поэтому в работе предлагается внести некоторые изменения в уже действующее законодательство по рынку ценных бумаг.

Важной составляющей безопасности фондового рынка является деятельность регулирующего органа по выявлению правонарушений, их предупреждению, пресечению, наказанию. В целях усиления контролирующей функции Центра по координации и контролю за функционированием рынка ценных бумаг в работе предлагается создать специальную электронную систему контроля и мониторинга за деятельностью участников рынка ценных бумаг.

Важную роль в создании благоприятного инвестиционного климата на рынке ценных бумаг играет состояние информационного обеспечения его участников. Поэтому создание эффективной системы раскрытия информации необходимо, как для оживления внутреннего инвестиционного климата, так и для повышения привлекательности узбекского рынка ценных бумаг для иностранных инвесторов.

Исследование показало, что в республике приняты законодательные и нормативные акты, регулирующие раскрытие информации всеми участниками фондового рынка. Однако в виду отсутствия единой для всех эмитентов формы раскрытия информации, акционерные общества в большинстве случаев публикуют данные балансов по сжатой укрупненной форме, что не дает возможности определить реальное финансово-экономическое положение эмитента.

Исследованием установлено, что одним из факторов, снижающих привлекательность ценных бумаг отечественных эмитентов, является слабая работа их с инвесторами. Автор считает, что в каждом акционерном обществе должна быть разработана специальная программа связи с инвесторами, а государственному органу, регулирующему рынок ценных бумаг, совместно с институтами инфраструктуры фондового рынка следует разработать специальный документ рекомендательного характера по разработке и реализации Программы взаимоотношений с инвесторами.

Наряду с информацией, установленной законодательством, предлагается также публиковать важные показатели, характеризующие степень финансовой устойчивости предприятий.

НУРМАТОВ КУДРАТ ШАРИБЖАНОВИЧ

Национальный банк

*Университет Эмори (США)
Управление финансами Бакалавр (1999)*



БАНКИ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ: ЗАКОН GLASS STEAGAL И ВЫТЕКАЮЩИЕ ИЗ НЕГО ПОСЛЕДСТВИЯ

Данная исследовательская работа представляет собой обзор публикаций по предмету участия коммерческих и инвестиционных банков на рынке ценных бумаг и воздействия закона Гласса-Стигала на функционирование данного рынка. Работа написана в рамках вопросов, изучаемых по предмету «Развитие финансовых рынков», и ограничена в большей части изучением рынка США.

В начальном (вводном) разделе автором даются общие понятия по коммерческой и инвестиционной банковской деятельности и описывается как сам закон Гласса-Стигала, так и его предистория. Коммерческий банк предоставляет традиционные виды банковских услуг, среди которых основными являются кредитные операции. Инвестиционный же банк занимается посреднической деятельностью на рынке ценных бумаг. Такое разделение понятий присуще США, и было введено в 1930-х годах. При рассмотрении типичного коммерческого банка видно, что рост (или спад) бизнеса банка напрямую отражается как на отчете о финансовых результатах, так и на балансе банка. В то же время, баланс типичного инвестиционного банка не отражает полностью объемы бизнеса, и только отчет о финансовых результатах дает представление об истинном размере бизнеса.

До начала 1930-х годов коммерческие банки в США занимались также предоставлением и инвестиционных услуг. В связи с тем, что одной из функций банков на рынке ценных бумаг было кредитование операций по покупке акций предприятий, это стимулировало развитие рынка ценных бумаг за счет повышения его ликвидности. В то же время, рост такого влияния банков на рынке привел к тому, что курсы акций на биржах росли в течение длительного времени и этот рост не был подкреплен фундаментальными изменениями в самих акционерных компаниях, а только избытком ликвидности в банковской системе. В конечном итоге, в результате «инфляции» котировок на биржах и отсутствия хороших новостей в реальном секторе, в 1929 году произошел обвал на фондовых биржах США. Это повлекло за собой резкое ухудшение состояния банков (по причине невозвратности кредитов под покупку акций предприятий) и банкротство многих из них, что объяснялось стихийным наплывом вкладчиков, требовавших возврата своих депозитов.

В целях избежания возможности повторения подобного в будущем, Конгресс США в 1933 году принял закон Гласса-Стигала (Glass Steagal Act). Согласно данному закону коммерческим банкам воспрещалось предоставлять услуги на рынке ценных бумаг. По идее авторов закона, это снижало риски потерь для банков и их вкладчиков, с одной стороны, и с другой стороны, предохраняло фондовые рынки от «перегрева» за счет банковских ресурсов.

Ситуация изменилась только в 1987 году, когда Федеральная резервная система (Центральный банк) разрешила коммерческим банкам работать на рынке ценных бумаг через свои обособленные подразделения (в форме банковского финансового холдинга), при условии, что не более 5% всех доходов данного подразделения генерируется за счет инвестиционно-банковских операций (в дальнейшем, ФРС последовательно повышал этот максимальный показатель, таким образом открывая возможность для коммерческих банков работать на рынке ценных бумаг). В связи с этим участилось количество сделок по слияниям и поглощениям в сфере коммерческого и инвестиционного банкинга (примеры: JPMorgan и Chase Manhattan, Citigroup и SalomonSmithBarney, Deutsche Bank и Banker's Trust и др.). Таким образом возникла концепция универсального банкинга, когда одна холдинговая струк-

тура работает как в традиционном банковском сегменте, так и на рынке ценных бумаг.

В основной части работы описываются главные преимущества и недостатки универсального банкинга.

Ряд исследователей рассмотрел факты слияний и поглощений между инвестиционными и коммерческими банками, а также гипотетические слияния, и пришел к выводу, что при слиянии глобального коммерческого банка с региональным инвестиционным банком преимущества выглядят предпочтительнее недостатков. Однако, слияние глобального банка с глобальным инвестиционным банком наоборот, увеличивает системные риски.

Успех универсального банка во многом зависит от выбора организационной структуры, объединяющей инвестиционное и коммерческое банковское дело. В работе описываются три основные модели организационной структуры: модель универсального банка (полная интеграция банковских операций и операций на рынке ценных бумаг), модель материнской – дочерней компании (коммерческий банк владеет дочерней компанией, функционирующей на рынке ценных бумаг) и модель банковского финансового холдинга, в котором единая холдинговая компания владеет как коммерческим, так и инвестиционным банком. ФРС склоняется в пользу модели холдинга, тогда как Федеральная корпорация страхования вкладов предлагает дать банкам выбор между этой моделью и моделью материнской компании.

В заключении делается вывод о том, что коммерческим банкам должно быть позволено в рамках закона Гласса-Стигала заниматься операциями на рынке ценных бумаг и при этом они должны иметь возможность выбора структуры, которая обеспечивала бы защиту интересов общественности (вкладчиков и регуляторов). При этом приводятся аргументы в пользу той или иной структуры и делается вывод о том, что наибольшими преимуществами (с точки зрения общественности, а также самих банков) обладает модель холдинговой компании, которая обеспечивает максимальный уровень прозрачности для всей структуры.



**НАБИЕВ ДИЛМУРОД
ХАМИДУЛЛАЕВИЧ**

*Ташкентский Государственный
экономический университет
Кафедра «Финансы и налоги»
Аспирант*

*Университет прикладных наук Бремена, Германия
Магистр (2000)*

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ
ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В
РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН**

В последние годы иностранные инвестиции стали частью политики в ряде стран. Рост и влияние иностранных инвестиций и реакции принимающих стран на это явление, связаны со сложным взаимодействием различных факторов. Помимо вековой необходимости импортировать или экспортировать капиталы, эти факторы включают, с менее далеких времен, эволюцию доминирующих мультинациональных предприятий, растущую сложность использования налоговых убежищ и усложнение функционирования в условиях колебания валютного курса. Растущее значение иностранных прямых инвестиций становится очевидным благодаря тому интересу, с которым к нему относятся мультинациональные предприятия на уровне национальной и международной политики.

Прямые иностранные инвестиции все больше могут рассматриваться как ключевой элемент в международных экономических отношениях, тесно связанный с торговлей, переводом технологий и навыков управления, и движением финансовых средств. За прошедшее десятилетие в пря-

мых иностранных инвестициях произошло много изменений в отношении их размера, распределения, основных участников и состава.

Известно, что прямые иностранные инвестиции включают в себе ряд важных потенциальных возможностей содействия странам переходного экономического периода в развитии рыночных отношений. Прямые иностранные инвестиции рассматривают как источник дефицитных в этих странах инвестиционных средств, который может обеспечить доступ к современным технологиям и методам управления. Предполагается, что прямые иностранные инвестиции позволят отечественным товаропроизводителям выйти на рынки стран Запада и придадут ускорение и большую эффективность темпам экономического роста.

В связи с этим целью дипломной работы является, исследование состояния использования прямых инвестиций в Республике Узбекистан и в международном бизнесе и разработка некоторых путей повышения эффективности их использования.

Необходимость иностранных инвестиций в Республику Узбекистан обусловлен, с одной стороны, тем, что производительные силы страны нуждаются в реконструкции и модернизации (в некоторых отраслях в коренном обновлении) а значит в новых крупных капиталовложениях. С другой стороны, мобилизовать эти капиталовложения внутри республики невозможно, что делает необходимым привлечение средств из внешних источников.

В современных условиях процесс международного движения капитала тесно связан с распространением достижений в области научных исследований и разработок, технологий, менеджмента и маркетинга. Важное значение имеют иностранные инвестиции в качестве фактора перехода экономики к рыночным отношениям и вовлечения народного хозяйства Узбекистана в мирохозяйственные связи, отработки новых методов управления, расширения конкуренции между хозяйствующими субъектами.

Рост экономики Узбекистана в значительной мере зависит от его сотрудничества с развитыми индустриальными странами. Создание современной экономики требует привлечения из этих стран передовых научно-технических

и организационно-управленческих знаний, новых технологий, современного оборудования.

Логика экономического развития требует отдать приоритет отраслям, которые будут обеспечивать развития Узбекистана в перспективе. В их числе горнодобывающая, нефтяная и газовая промышленность, энергетика, цветная металлургия, производство химических волокон и пластмасс. Масштабы развертывания этих отраслей должны обеспечить не только потребности страны в их продукции, но и быть важным источником увеличения валютных поступлений.

Богатые запасы природного газа, нефти, золота, меди и других полезных ископаемых вызывают интерес у многих зарубежных фирм. Они проявляют готовность вкладывать средства в геологоразведку и разработку месторождений. Предполагается, что сырьевые отрасли, используя иностранные инвестиции, не только смогут увеличить производство и экспорт своей продукции, но и послужат фундаментом будущего подъема, ускоренного роста всех отраслей народного хозяйства.

При переходе к новой экономической системе, учитываемая масштабы переработки сырья в Узбекистане, возможности экспорта, размеры и технологическую структуру государственных инвестиций и недостаточный объем частных капиталовложений, значительная часть необходимых для развития народного хозяйства капитальных затрат не может быть обеспечена действительно современными средствами производства. Проблема достижения стабильного экономического роста состоит не только в недостатке средств внутри страны, но и в необходимости придания инвестициям определенной производительной фирмы. Дефицит на внутреннем рынке современных технологий и оборудования приводит к тому, что внутренние денежные накопления используются малопродуктивно и независимо от их величины не могут обеспечить высокие темпы экономического развития, стимулируя повышенный спрос на импорт в виде реального капитала и технологий. Это обстоятельство усилило потребность Узбекистана в валютных ресурсах для покрытия инвестиционных затрат, предопределив курс на создания открытой экономики.

Наличие политических и экономических гарантий внутри страны, то есть создание благоприятного инвестицион-

ного климата и эффективной системы приема иностранных капиталовложений, является необходимым условием притока капитала из-за рубежа.

Поэтому очень важно систематически работать над совершенствованием инвестиционного климата в Узбекистане, формировании гибкой экономической политики в области привлечения иностранных инвестиций, которая должна быть комплексной системой стратегических, фундаментальных подходов и оперативного реагирования на постоянно меняющуюся экономическую ситуацию в стране и в мире.

Решение отмеченных проблем в условиях этапа углубления рыночных отношений наиболее эффективно на базе формирования и реализации целенаправленной государственной инвестиционной политики, которая бы учитывала специфику государственного и частного, ссудного и предпринимательского, прямого и портфельного инвестирования.

Став независимым государством Республика Узбекистан стала открытой для притока иностранного капитала, появились все предпосылки для интеграции в мировую экономику, превращения в своеобразный региональный центр межгосударственного транзита товаров, капитала и рабочей силы.

Развитие нашей инвестиционной базы - важнейшее условие нашей реформаторской стратегии. Поэтому постоянным курсом становится:

во-первых, проведение целенаправленной политики по дальнейшей либерализации внешнеэкономической деятельности, созданию льготных условий для привлечения иностранных инвестиций, гарантирование зарубежным инвесторам получения ими реальной прибыли;

во-вторых, создано и осуществляется дальнейшее совершенствование правовых, социально-экономических и других условий, обеспечивающих широкое привлечение прямых капиталовложений в экономику республики;

в-третьих, последовательное проведение политики "открытых дверей" в отношении тех иностранных инвесторов, которые поставляют в республику технологию мирового уровня, оказывают содействие в создании современной структуры народного хозяйства;

в-четвертых, концентрация средств на наиболее жизненно важных перспективных направлениях - аграрном

секторе, топливно - энергетическом комплексе и других базовых отраслях, обеспечивающих независимость республики, а также связанных с освоением выпуска конкурентоспособной продукции.

Имеющийся огромный ресурсный, интеллектуальный и производственный потенциал в совокупности с государственной независимостью создает реальные предпосылки и возможности для осуществления в республике радикальных реформ по модернизации экономики, интеграции в мировое сообщество и привлечения иностранного капитала.

Приоритетными сферами вложения отечественного и иностранного капитала являются производства, основанные на переработке местного сырья и ресурсов, а также направленные на импортозамещение и развитие экспортного потенциала республики.

В соответствии с законом об иностранных инвестициях для зарубежных партнеров установлены гарантии от национализации и реквизиции. Им гарантируется также перевод за границу прибыли и иных сумм, полученных в результате их законной деятельности, возможность реинвестировать прибыль на территории Республики, иметь счета в любой валюте без ограничения в банках Республики.

Возрастающие масштабы современной экономической деятельности, инвестиционные процессы, а также усложнение характера внутренних и международных хозяйственных связей создают объективные экономические предпосылки усиления роли государства в регулировании общественного воспроизводства в Узбекистане. Роль государства в таком регулировании представляет собой совокупность методов, рычагов и процедур. Текущее регулирование должно происходить в рамках оперативной деятельности государственных органов управления и базироваться на долгосрочных государственных программах. Одной из важнейших программ долгосрочного планирования должна стать программа производственных и социальных инвестиций, в рамках которой были бы определены долгосрочные экономические перспективы, подходы, методы их достижения, а также формы государственного регулирования инвестиционной деятельности, в том числе иностранной, включающие в себя:

- налоговую политику
- регулирование в сфере кредита
- соотношение государственного и частного предпринимательства.



ОБЛОМУРОДОВ НАРЗУЛЛО НАИМОВИЧ

*Центральный банк Республики
Узбекистан
Заместитель директора Центра
денежно-кредитной политики*

*Бирмингемский Университет (Англия)
Магистр (2000)*

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) является важным для ускорения процесса перехода к рыночной экономике в новых независимых государствах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) и бывшего Советского Союза. Обеспечение структурной перестройки экономики, создание новых отраслей и секторов, достижение высоких темпов экономического роста, повышение эффективности экономики и благосостояния народа – основные задачи, решение которых позволит этим странам создать конкурентоспособную рыночную экономику, способную конкурировать в глобальной мировой экономике.

Для решения этих задач, в условиях ограниченности внутренних источников финансирования, большое значение приобретает привлечение частного иностранного капитала. Известно, что ПИИ приносят собой много потенциальных выгод для стран – реципиентов, которые исключительно важны для решения проблем переходного периода. Следовательно, привлечение ПИИ является приоритетной задачей экономической политики почти во всех странах с переходной экономикой.

Абсолютные показатели притока ПИИ в регион постепенно возрастают. Однако по сравнению с экономическим потенциалом региона эти страны все еще недополучают значительные объемы ПИИ. В то же время, регион имеет быстро растущую долю в общемировых запасах ПИИ.

Как показывают результаты проведенных исследований, такие факторы, как размер местного и экспортного рынка, гравитационные факторы, наличие богатых природных ресурсов, низкий уровень издержек производства, наличие квалифицированной рабочей силы, прогресс в осуществлении рыночных реформ, политическая и экономическая стабильность являются важными детерминантами ПИИ.

Важнейшим фактором для привлечения ПИИ является экономический потенциал местного рынка, который измеряется размером номинального ВВП, ВВП на душу населения и темпами роста экономики (Bevan and Estrin, 2000). Россия, Польша и некоторые другие страны ЦВЕ привлекли существенные объемы ПИИ именно благодаря большому размеру внутреннего рынка.

Низкие издержки факторов производства имеют существенное влияние на осуществление прямых инвестиций в регионе. Так, одним из важных факторов является низкая заработная плата, скорректированная производительность труда (Bevan and Estrin, 2000). Валютный курс и процентная ставка также имеют важное значение для привлечения ПИИ.

Налоговый режим также является важным фактором при осуществлении прямых инвестиций. Было выявлено, что налоговые льготы и общее влияние налогов на прибыльность инвестиций были важным детерминантом ПИИ в отдельных переходных экономиках (Tung and Cho, 2000). При этом реинвестиции являются более эластичными в отношении ставок налогов и нормы отдачи от капитала, чем новые притоки ПИИ.

Наличие торговых барьеров для импорта и высокий уровень защиты внутреннего рынка притягивают ПИИ, ориентированные на обслуживание местного рынка. Во многих случаях барьеры к доступу на рынок и несовершенная конкуренция являются важным фактором для осуществления процесса ПИИ (Moran, 2000). При высоких импортных тарифах повышается интерес к осуществлению ПИИ на внутреннем рынке для «обхода» торговых барьеров. Однако подобная тактика ведет к возрастанию степени закрытости внутренней экономики

для внешней торговли и ухудшает условия для долгосрочного экономического роста.

В последнее время все более распространяется мнение о том, что открытый внешнеторговый режим притягивает больше ПИИ. Либеральный торговый режим, тесные торговые связи с западноевропейскими странами и перспективы членства в Европейском Союзе сыграли ключевую роль в привлечении крупных ПИИ в страны ЦВЕ. Кроме того, либеральный торговый режим и экспортно-ориентированная политика позволяют этим странам получить наиболее максимальные выгоды от ПИИ.

Богатые природные ресурсы также притягивают иностранных инвесторов. В частности, Россия, Азербайджан и Казахстан сумели привлечь огромные ПИИ именно благодаря своим значительным ресурсам в нефтегазовой сфере. Крупные инвестиционные проекты осуществлены также в добывающих отраслях Узбекистана и Туркменистана.

Приватизация является другим важным фактором в привлечении ПИИ в страны с переходной экономикой. Сравнение между Венгрией и Польшей показывает, что выбор времени, скорости и метода приватизации имеет сильное влияние на объемы притоков ПИИ (Meurer, 2000). В этих странах время и скорость процесса приватизации совпадает с объемами притоков ПИИ. При этом, метод прямой продажи госсобственности иностранным инвесторам привлекает наибольшие ПИИ.

Немаловажным является создание благоприятного общеэкономического климата. Венгрия, Чехия, Польша, Словакия и Эстония создали самый благоприятный экономический климат и привлекли наибольшие объемы ПИИ (Bartel and Holland, 2000; Meurer and Pind, 1999). Эти страны предоставляют иностранным инвесторам «национальный режим», т.е. равные условия с отечественными инвесторами, соблюдают прозрачность и недвусмысленность законов, а также не имеют ограничений на операции по текущему счету.

Неразвитость рыночных институтов представляет серьезную проблему для деятельности иностранных инвесторов в регионе. Неразвитость рыночных механизмов в этих странах приводит к высоким операционным затратам при установлении новых деловых отношений. Иностранные

инвесторы, входящие на рынки этих стран испытывают недостаток информации относительно их партнеров, а также стоят перед неясными регулируемыми структурами, неопытной бюрократией и слабо развитой судебной системой (Meyer, 1998).

Положительное воздействие ПИИ на процесс реструктуризации предприятий в переходных экономиках было показано в работах многих авторов. Предприятия, находящиеся в собственности иностранных инвесторов вкладывают больше капитала и имеют более высокие показатели производительности (EBRD, 1999, Lizal и Svejnar, 2001). Было также выявлено, что предприятия с иностранными инвестициями более эффективны, чем местные фирмы в Болгарии и Польше. Однако в Румынии не было выявлено существенных различий между иностранными и местными фирмами (Estrin et al, 2001).

Другие авторы указывают на существование тесной позитивной связи между ПИИ и внешней торговлей (Repkine и Walsh, 1998), кто выдвигает на первый план переориентацию торговли и рост экспорта в ЦВЕ к Европейскому Союзу. В свою очередь, ЕС является главным источником ПИИ для ЦВЕ. С другой стороны, в некоторых других странах деятельность предприятий с ПИИ отрицательно повлияло на платежный баланс страны-реципиента. Так, в Узбекистане экспорт предприятий с ПИИ явно недостаточно для их валютной окупаемости – среднее значение экспорта составил 22%, а импорта 82% от объема производства в течение периода с 1994 по 2002 гг. Это подтверждает предпосылки о преимущественной ориентированности предприятий с ПИИ на завоевание внутреннего рынка и импортозамещение.

Важная роль в развитие внешнеэкономической деятельности предприятий с ПИИ отводится внешнеторговой политике правительства. Так, открытая внешнеторговая политика стимулирует интеграцию местной экономики в международное разделение труда, способствует притоку прямых иностранных инвестиций и развитию экспортного потенциала. С другой стороны, политика импортозамещения привлекает инвестиции только в тех секторах, которые характеризуются высоким уровнем

протекционизма и предоставлением многочисленных фискальных льгот. В условиях более свободной внешнеторговой политики (в частности, в случае присоединения страны к ВТО) такие предприятия оказываются не эффективными и не способными конкурировать на международной арене.

Отличительной чертой предприятий с ПИИ является то, что они платят более высокую заработную плату (исчисленная как отношение фонда заработной платы к средней численности работников), чем местные предприятия. Например, в Узбекистане средняя зарплата на предприятиях с ПИИ значительно превышает уровень зарплаты на местных предприятиях: от 1.5 раза в промышленности до более чем в 2 раза на предприятиях транспорта, связи и в сельском хозяйстве. Это объясняется не только более высокой производительностью труда и капитала на предприятиях с иностранными инвестициями, но также отражает желание предприятий с ПИИ привлекать высококвалифицированных работников и оградить конкурентов от доступа на данный сегмент рынка.

Bartel and Holland (2000) пришли к выводу, что ПИИ увеличили производительность труда в большинстве промышленных секторах в Венгрии, Польше и Чешской Республике. Их вывод также подтверждает, что воздействие на производительность труда происходит в основном из-за неосязаемых (нематериальных) активов, представленных иностранными фирмами, скорее, чем просто вклад финансового капитала. Некоторые авторы показали отрицательные эффекты перелива от деятельности предприятий с иностранными инвестициями на местные фирмы. Konings (2001) нашел, что существуют отрицательный эффект перелива от ПИИ к местным фирмам в Болгарии и Румынии. В то же время, не было выявлено наличие какого-либо перелива от деятельности ПИИ к местным фирмам в Польше. Это предполагает отрицательный эффект конкуренции, который доминирует над положительным влиянием технологического перелива.

Результаты исследований по России также подтвердили гипотезу о том, что предприятия с иностранными инвестициями более эффективны, чем местные

(Мапаевков, 2000). Основным объяснением этому служит то, что предприятия с присутствием иностранного капитала имеют доступ к более совершенным технологиям, а также имеют больше возможностей для быстрого совершенствования производства и реструктуризации. Однако, компании, контрольный пакет акций которых находится в собственности у иностранных инвесторов, не имеют преимуществ перед остальными иностранными предприятиями, что позволяет отвергнуть гипотезу о положительном влиянии доли иностранного капитала на эффективность функционирования компании. Также было изучено влияние некоторых других факторов на сравнительную эффективность. В частности, маленькие иностранные фирмы характеризуются более высокой относительной производительностью, возможно, в силу их лучшей приспособляемости к внешним условиям и в силу того, что на маленьких фирмах легче осуществлять управление. Исследования показали, что экономические реформы и уровень образования в стране оказывают положительное влияние на деятельность иностранных компаний.

В большинстве случаев различие между положительным и отрицательным воздействием ПИИ на экономику принимающей страны объясняется конкуренто-способностью рынков, в которых осуществлялись прямые иностранные инвестиции, включая рынки факторов производства и готовой продукции, которые часто находятся под влиянием экономической политики принимающей страны. Как показывают результаты эмпирических исследований, ключевым детерминантом положительного или отрицательного воздействия ПИИ на экономическое развитие принимающей страны является правительственная политика, которая стимулирует или сдерживает конкуренцию на внутренних рынках.

Прямые иностранные инвестиции имеют важное значение для стран ЦВЕ и СНГ, так как представляют много потенциальных выгод, способных ускорить процесс структурных реформ и переход к рыночной экономике. Поэтому, большинство стран с переходной экономикой рассматривает вопросы привлечения ПИИ важнейшей задачей экономической политики.

Приток ПИИ в регион постепенно возрастает, однако в целом регион все еще имеет незначительную долю в общемировых запасах прямых инвестиций по сравнению с его экономическим потенциалом. ПИИ в регионе характеризуется чрезмерно неравномерным распределением. Основная часть всех ПИИ приходится на долю нескольких стран.

Основными детерминантами ПИИ в регионе являются потенциал местного и экспортного рынка, наличие богатых природных ресурсов, низкий уровень издержек производства, наличие квалифицированной рабочей силы, процесс приватизации, прогресс в осуществлении рыночных реформ, политическая и экономическая стабильность.

В большинстве стран с переходной экономикой ПИИ имеют положительное воздействие на местную экономику. При этом уровень технологического перелива во многом зависит от правительственной политики, которая стимулирует конкуренцию на внутренних рынках.

С учетом опыта других стран с переходной экономикой и особенностей Узбекистана, важным направлением повышения инвестиционной привлекательности отечественной экономики является дальнейшее улучшение экономической среды ведения бизнеса в республике. Для этого требуется решение целого ряда комплексных задач, охватывающих вопросы либерализации валютной политики, ускорения рыночных реформ и обеспечение макроэкономической стабильности.

Следует ввести конвертируемость сума по текущим международным операциям. Необходимо также ускорить процесс приватизации государственных предприятий. При этом желательно отдавать предпочтение практике прямой продажи государственной доле иностранным инвесторам. Другие мероприятия должны включать меры по совершенствованию системы налогообложения внешне-торговых операций (включая акцизы, НДС, другие нетарифные барьеры).

Инструменты экономической политики правительства (монетарная, фискальная политика) должны быть направлены на обеспечение макроэкономической стабильности, высоких темпов экономического роста и низкого уровня инфляции (ниже 10 процентов в год). Эти мероприятия будут способствовать улучшению

инвестиционного климата, которая способствует росту притока прямых иностранных инвестиций.

Следует принять меры по укреплению законодательной базы деятельности предприятий с иностранными инвестициями, предоставлению иностранным инвесторам «национального режима», т.е. равных условий с отечественными инвесторами, развитию рыночных институтов и обеспечению прозрачности и недвусмысленности законов. Необходимо принять меры по созданию конкурентной среды на внутренних рынках, от которого во многом зависит уровень технологического перелива и эффективное использование ПИИ.

ОРИПОВ БЕХЗОД

ДОСТИЖЕНИЯ И СТРАТЕГИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН ЗА ГОДЫ НЕЗАВИСИМОСТИ



Узбекистан за годы независимости в исторически короткие сроки сделал большой шаг в формировании основ социально-ориентированной рыночной экономики. В результате проведения системной трансформации экономики Узбекистану удалось избежать резких спадов производства, сокращения доходов и не допустить резкого роста уровня безработицы.

Основные факторные преимущества развития экономики Узбекистана — это:

1. Высокий потенциал трудовых ресурсов. На долю Узбекистана приходится в порядке 40% численности трудовых ресурсов Центральной Азии. Характерной особенностью трудового потенциала страны является его высокий образовательный уровень.

2. Наличие природных ресурсов. На территории республики выявлено множество месторождений различных полезных ископаемых. Добыча и переработка минерального сырья занимает одно из ведущих мест, оказывая большое влияние на развитие экономики. На Узбекистан приходится 14% потенциальных и технически возможных к использованию гидроэнергетических ресурсов Центральной Азии.

3. Мощный сельскохозяйственный потенциал. Около 95% валовой продукции сельского хозяйства связано с орошаемым земледелием, которая обслуживается развитой сетью водохранилищ, насосных станций, каналов, оросителей, коллекторов и других гидротехнических сооружений.

4. Развитая транспортная система. В настоящее время ведется строительство новых транспортных линий. Налажено воздушное сообщение со многими городами других стран.

Имеющиеся на территории республики транспортные и телекоммуникационные сети позволяют без существенных дополнительных затрат развивать новые производства.

Огромный ресурсный, интеллектуальный и производственный потенциал создает реальные предпосылки и возможности для осуществления в Узбекистане радикальных реформ по модернизации экономики и интеграции в мировое сообщество.

В первые годы независимости Узбекистана, если упор в экономической политике делался на смягчение последствий спада в экономике и внутреннего спроса, то после введения национальной валюты, сума (1 июля 1994 г.), республика имела возможность проведения самостоятельной финансовой политики и формирования независимой финансовой системы. Акцент в макроэкономической политике сместился на стабилизацию цен и обменного курса путем ужесточения финансовой политики, что способствовало активизации структурных реформ.

В результате, уже в 1995 году спад производства был практически приостановлен, а в 1996 году значительно сократились темпы инфляции и были созданы предпосылки для устойчивого экономического роста.

Последовательно удалось снизить дефицит бюджета. Дефицит государственного бюджета снижен до 1% к ВВП. Снижены ставки налога на прибыль с 31 до 26%, что позволило ослабить налоговое бремя на производителей. Доля общих поступлений госбюджета к ВВП по сравнению с 1994 годом снизилась с 29,1 до 27,2% в 2000г.

Осуществлены значительные институциональные преобразования и сформирована многоукладная экономика. В основу приватизации и разгосударствления были положены: устранение государственной монополии на имущество и недвижимость; переход собственности в руки реальных хозяев, этапность и социальная защита малоимущих слоев населения. В настоящее время численность занятых в негосударственном секторе составляет более 74%. В этом секторе производится более 70% ВВП.

Индустриальная политика и развитие реального сектора. Проводимые структурные преобразования способствовали дальнейшему развитию реального сектора экономики. Промышленностью республики производится более 14%

валового внутреннего продукта. Благодаря увеличению инвестиций за годы независимости значительно возросла добыча нефти и газа, выпуск стали, химических удобрений, проката черных металлов, производства продукции машиностроения. Решена проблема энергетической независимости страны. За годы реформ добыча нефти и газового конденсата возросла более чем в 3 раза, добыча газа в 1,3 раза.

Введены в действие десятки новых крупных производственных объектов и освоен выпуск многих новых видов промышленной продукции. Построены такие промышленные гиганты, как Бухарский нефтеперерабатывающий завод, автомобильный завод в г. Асаке, предприятия по производству золота. Введены в эксплуатацию мощности по производству фосфоритной муки, целлюлозы, и многие предприятия текстильного комплекса и др.

Важное значение придается строительству новых транспортных коммуникаций, новых железных дорог, реконструкции автомобильных дорог, а также осуществлению мер по реализации международных проектов, обеспечивающих продвижение Узбекистана на мировые рынки.

Приоритетное значение во всей цепи реформ отводится сельскому хозяйству. Приняты основополагающие законодательные акты (Земельный кодекс, законы «О сельскохозяйственном кооперативе», «О фермерском хозяйстве», «О дехканском хозяйстве»), которые создают правовую основу для преобразования и дальнейшего развития хозяйствующих субъектов агропромышленного комплекса на современном этапе.

На долю сельского хозяйства приходится 30% производимого ВВП. К настоящему времени все государственные хозяйства и сельскохозяйственные предприятия приватизированы и преобразованы в коллективные хозяйства, арендные предприятия, кооперативы, акционерные компании и другие структуры. Количество фермерских хозяйств достигло более 55 тысяч, которые интенсивно развиваются.

Произошли позитивные изменения в структуре экспорта и импорта республики. В экспорте появились продукты нефтепереработки, снизилась доля хлопка-волокна. Прекращен импорт нефти, бензина, значительно сокращен

импорт продовольственных товаров, а импорт машин, оборудования и комплектующих увеличился.

В целом на долю совместных предприятий приходится более 16% промышленной продукции республики.

Особое внимание уделяется улучшению условий для развития малого и среднего бизнеса. В республике действуют свыше 240 тысяч предприятий малого и среднего бизнеса. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП достигла 31%.

Осуществляются меры по финансовой поддержке субъектов МСБ за счет льготных кредитов и упрощения их доступа к материально-техническим ресурсам. Принимаются меры по привлечению дополнительных иностранных кредитных линий и грантов для развития микро, малого и среднего бизнеса по линии Эксимбанка США. Разработаны меры по правовой поддержке субъектов МСБ.

Развитие социальной сферы. Достигнутые в экономической сфере результаты способствовали росту реальных доходов населения и позволили последовательно осуществлять социальную поддержку наиболее уязвимых слоев населения.

Большую роль в этом играет «Махалля» - орган местного самоуправления (общественное образование), субъекты которой взаимосвязаны единством места проживания, традиций и обычаев, формами общения, правовых, хозяйственных и семейных отношений.

Через реализацию целевых социальных программ («Газ и вода», «Социальная инфраструктура», «Занятость», «Подготовка кадров» и другие) государство активно участвует в развитии объектов социальной и производственной инфраструктуры.

Созданы все предпосылки для предпринимательской деятельности, охватывающей значительную часть населения, улучшилась структура занятости, разнообразились формы трудовой деятельности, наметились позитивные сдвиги в трудовой мотивации.

Большое внимание уделяется повышению качества человеческого потенциала. Идет реализация Национальной программы подготовки кадров и укрепления материально-технической базы академических лицеев и профессиональных колледжей. Продолжается работа по созданию и функционированию современной национальной модели охраны здоровья населения республики.

ОСМАНОВ БАРИ

*Самаркандский государственный
университет*

*Государственный университет
штата Огайо (США)
Физика Магистр (2001)*



ИССЛЕДОВАНИЕ СПЕКТРА КОМБИНАЦИОННОГО РАССЕЯНИЯ ТИТАНИТА СТРОНЦИЯ ПРИ ВЫСОКОМ ДАВЛЕНИИ И НИЗКОЙ ТЕМПЕРАТУРЕ МЕТОДОМ КОМБИНАЦИОННОГО РАССЕЯНИЯ

Известно, что при нормальных условиях SrTiO_3 представляет идеальную перовскитовую структуру с одной формулой на ячейку. В последние годы кристалл SrTiO_3 детально исследовался из-за своего необычного диэлектрического и акустического поведения. Коули получил данные по дисперсионным кривым энергия-волновой вектор в SrTiO_3 , используя методы дифракции нейтронов.

Комбинационное рассеяние в SrTiO_3 при высоком давлении было выполнено Ишидате и Исонума, а также Гржечником. Оба этих автора сообщили о кубическо-тетрагональном фазовом переходе при 6,5 ГПа. Кроме того, Гржечник наблюдал расщепление линий спектра при 15,5 ГПа при комнатной температуре, что может свидетельствовать о дальнейшей трансформации в орторомбическую фазу.

Температурная зависимость комбинационного спектра SrTiO_3 до 25 К была получена Нильсеном и Скиннером. Они сообщили о кубическо-тетрагональном фазовом переходе при 110 К.

Целью данного исследования является изучение комбинационного спектра SrTiO_3 при высоком давлении и низкой температуре, и тем самым, получение данных о том, как эти оба эффекта модифицируют кубическо-тетрагональный фазовый переход в SrTiO_3 .

При комнатной температуре и атмосферном давлении SrTiO_3 представляет идеальную петровскую структуру. В минералогии, кристалл SrTiO_3 называется таусонит. Перовскиты являются большой семьёй кристаллов, которые получили своё название от минерала — перовскита. Этот минерал был впервые описан в 1830 году геологом Г.Розом, который назвал его в честь известного русского минеролога Л.А.Перовского.

Перовскит — самый распространённый материал на земле. Верхняя часть земной коры содержит 80% $(\text{Mg,Fe})\text{SiO}_3$, и считается, что нижняя часть на 90 - 100% состоит из этого перовскита.

Основная структура перовскита, наблюдаемая в ферроэлектриках, — это простой куб, состоящий из трёх различных ионов в форме ABO_3 .

Пространственная группа $\text{SrTiO} - \text{Pm}\bar{3}\text{m}$. Титанат стронция не ферроэлектрик при комнатной температуре, хотя имеет значение диэлектрической постоянной — 200.

Комбинационное рассеяние — это один из процессов взаимодействия излучения с веществом. Характерной чертой комбинационного рассеяния является то, что среди рассеянных квантов присутствуют не только кванты с начальной частотой ν_0 , но и кванты с частотами, равными комбинации ν_0 и колебательных $\nu_{\text{вib}}$ и вращательных ν_{rot} частот молекул вещества. В результате, спектр рассеянного излучения содержит дополнительные линии, называемые спутниками.

Явление комбинационного рассеяния света было обнаружено индийским физиком Раманом в 1928 году. Почти одновременно со статьёй Рамана, советские физики Ландсберг и Мандельштам наблюдали тот же эффект в кристаллах.

Нами использовалась алмазная наковальня типа Мэрил-Басет. Исследования показали, что данная наковальня выдерживает давления до 23 Мбар. Однако, алмаз может претерпевать пластическую деформацию при более низком давлении. В случае использования идеального алмаза, в наковальне можно достичь давления до 5 Мбар.

Все спектры получены на спектрометре Spex -1 1403 с использованием зелёной линии лазера (514.5 нм). В большинстве случаев, мощность излучения была 60 мВт с размером пятна — 50 микрон. Частотные сдвиги измерялись в волновых числах в пределах

$20 \approx 1300 \text{ см}^{-1}$. Входная и выходная щели коллиматора устанавливались на 100 м. Спектры набирались с инкрементом в 1 см^{-1} и временем интегрирования - 4 с.

Спектр комбинационного рассеяния кристалла SrTiO_3 при комнатной температуре и атмосферном давлении находится в хорошем согласии с данными Нильсена и Скиннера, Ишидате и Исонума. Хорошо наблюдается пик 80 см^{-1} . Также можно различить три пика в широкой полосе около 300 см^{-1} . Наши значения для частот этих пиков - 255, 306, and 377 см^{-1} , в то время как Нильсен и Скиннер наблюдали их при 251, 308, и 369 см^{-1} соответственно. Следующие три пика имели значения 621, 692, and 766 см^{-1} . В эти пики сообщались при 629, 684, и 727 см^{-1} . Наконец, имеется слабый пик при 1033 см^{-1} , который наблюдался в при 1038 см^{-1} . Небольшое расхождение в положениях пиков объясняется, вероятно, ошибками в калибровке установки. Повышение мощности лазерного излучения до 250 мВт не улучшило качество спектра, поэтому мы продолжили эксперименты при 60 мВт.

Наши спектры SrTiO_3 имеют некоторые сходства с вышеописанными спектрами. Хотя мы не смогли наблюдать пик при 39 см^{-1} (так как он расположен близко к линии лазера), мы обнаружили два пика при температуре ниже 110 К при 148 и 453 см^{-1} . Эти пики, скорее всего, те же, наблюдаемые. Исчезновение пика 80 см^{-1} с понижением температуры, нами не наблюдалось.

Нильсен и Скиннер наблюдали сужение пика 251 см^{-1} с уменьшением температуры, кроме того, этот пик постепенно сдвигался в сторону возбуждающей линии и имел значение 230 см^{-1} при 24 К. В нашем случае, с уменьшением температуры, пик 251 см^{-1} также сужался по отношению к другим пикам, сдвигался в сторону линии лазера, и имел значение 237 см^{-1} при 4 К. Таким образом, наши результаты находятся в хорошем согласии с данными Нильсена и Скиннера в том, что этот пик является комбинационным

пиком разницы, так как данным пикам свойственно уменьшаться в интенсивности с уменьшением температуры.

Спектр комбинационного рассеяния SrTiO_3 при высоком давлении изучался Ишидате и Исонума, а также Гржечником. Ишидате сообщил о появлении двух новых мод с частотами 148 и 456 см^{-1} при 6.4 ГПа, которые подразумевали кубикотетрагональный фазовый переход, индуцированный давлением. Гржечник также обнаружил два новых пика при 6 ГПа и приписал им значения 155 и 430 см^{-1} . Кроме того, Гржечник с коллегами наблюдал расщепление пиков 178 см^{-1} и 470 см^{-1} при 15.5 ГПа и связал его с возможным дальнейшим переходом в орторомбическую фазу.

Нам удалось достичь давления в 42.5 кбар (4.25 ГПа). Таким образом, мы не смогли наблюдать появление новых пиков при 148 и 456 см^{-1} . До 4.25 ГПа, не наблюдалось изменения в положении и ширине пиков, хотя с повышением давления обнаружение пиков становилось всё труднее.

Нами также был получен микро-рамановский спектр титанита стронция при 25 кбар (2.5 ГПа) на установке химического факультета нашего университета. Преимуществом микро-рамановской технологии является малый размер лазерного пятна (10 м по сравнению с 50 м в нашей системе), что увеличивает плотность мощности. Неудобство микро-рамановской технологии заключается в появлении интерференционных эффектов от фильтра, что затрудняет наблюдение почти до 400 дельта-волновых чисел от линии лазера. Были получены три спектра при мощности в 3, 6 и 10 мВт. Хорошо различимы три пика вокруг 700 см^{-1} , а также пик 1038 см^{-1} . В микро-рамановском спектре наблюдается рост интенсивности пика 1038 см^{-1} с ростом мощности возбуждающего излучения. Однако, основное отличие микро-рамановского спектра от обычного заключается в том, что мы обнаружили пик около 900 см^{-1} , о котором не сообщалось в статьях Нильсена и Ишидате. Возможное объяснение появления этого пика может быть следующее: Нильсен изучал кристалл SrTiO_3 в геометрии, когда луч лазера направлен вдоль оси и рассеянное излучение распространялось вдоль оси. В наших экспериментах, мы не могли ориентировать образец из-за отсутствия рентгеновской установки. Поэтому, ориентация образца по

отношению к лазерному лучу была неизвестна. Это могло привести к появлению новой комбинационной линии или к возрастанию в интенсивности линии, которая не проявлялась в предыдущих экспериментах. Однако, следует отметить, что вышесказанное является лишь предварительным объяснением и требуется проведение дополнительных исследований в данном направлении.

ОЧИЛОВ ОТАБЕК ОМОНОВИЧ

Национальный банк ВЭД РУз

*Университет Софии-Антиполис
(Франция)*

*Международные финансы Магистр
(2001)*



РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Углубление интеграционных процессов приобретает в настоящее время важнейшее значение для обеспечения как региональной, так и национальной безопасности государств Центральной Азии. Интеграция экономик Центральноазиатских государств – это естественный процесс, обусловленный национальными интересами каждой из стран региона. Необходимость экономической интеграции в Центральной Азии во многом основана на глубокой взаимозависимости и взаимной дополняемости экономик стран региона.

Новые государства Центральной Азии появились на политической карте мира не так давно, но несмотря на это страны данного региона уже успели зарекомендовать себя в мировом сообществе. Центральная Азия занимает площадь более 4 миллионов кв.км и заселена более чем 56 миллионами жителей. В состав Центральной Азии входят 5 независимых государств, бывших советских республик: Узбекистан, Казахстан, Туркменистан, Кыргызстан и Таджикистан.

Эти новые государства, появившиеся в результате распада Советского Союза, были поставлены перед большой и сложной задачей, а именно трансформировать старую систему социально-экономических отношений в новую экономическую систему, основанную на законах рынка.

Независимость открыла Центральноазиатским странам большие перспективы для экономического развития. После распада Советского Союза все эти страны вошли в международное сообщество с необходимостью решения одинаковых задач:

- 1) экономическая (переход к рыночной экономике);
- 2) финансовая (создание конвертируемости национальной валюты);
- 3) юридическая (установление гарантий и свобод личности);
- 4) политическая (найти подходящий режим для переходного периода).

Так как страны Центральной Азии находятся почти на одинаковом уровне развития, имеют одинаковую культуру, историю, менталитет, руководители этих стран часто поднимали вопрос о создании Единого экономического пространства. Реальные процессы экономической интеграции и сближения Центральноазиатских стран начались в 1993 году. В 1994 г. главы государств подписали Договор о создании Единого экономического пространства между Республикой Казахстан, Кыргызской Республикой и Республикой Узбекистан. План процесса интеграции указанный в данном договоре состоит из 4 этапов:

- 1) Создание зоны свободной торговли.
- 2) Учреждение таможенного союза.
- 3) Создание общего рынка труда и капитала.
- 4) Создание единой платежной системы.

Развитие торгового сотрудничества и формирование общего рынка — первый и важнейший шаг к интеграции стран Центральноазиатского региона.

В течение последних лет наблюдался действительный прогресс в процессе интеграции. Страны начали кооперировать во многих отраслях, был создан Межгосударственный совет, Совет премьер-министров, Исполнительный комитет. Они начали координировать политику использования водных ресурсов, энергии, а также в области строительства и транспорта. Эти страны обмениваются статистической и научной информацией, кроме того они ведут сотрудничество с целью предвидеть и ликвидировать последствия природных катастроф.

Одновременно можно наблюдать и очевидные проблемы, препятствующие процессу интеграции, они связаны прежде всего с выбором различных моделей развития каждой страны.

Сравнительный анализ экономических реформ Узбекистана и Казахстана

Каждая страна выбрала свой путь развития, учитывая свои специфические особенности. Если некоторые страны ведут более либеральную и открытую экономическую политику, то другие страны предпочитают вести реформы поэтапно с непосредственным контролем со стороны государства.

Для более полного изучения экономической ситуации в Центральной Азии будет целесообразным провести сравнительный анализ проводимых экономических реформ в двух крупных странах региона: Узбекистане и Казахстане. Эти две страны рассматриваются как основное ядро региона и от того насколько успешными окажутся реформы в этих странах, будет зависеть будущее Центральной Азии.

Отличительная особенность этих двух стран состоит в выборе различных моделей развития. Если Узбекистан выбрал поэтапный и осторожный подход к трансформации своей экономики, то Казахстан, напротив, выбрал путь быстрой либерализации экономики, проводя политику так называемой «шоковой терапии».

В Узбекистане ежегодно утверждается национальная инвестиционная программа, в которой определены приоритетные сектора экономики. Значительная часть инвестиций предназначена для проектов развивающих экспортный потенциал республики. Большая часть национальных инвестиций в Узбекистане направлена на строительство социально значимых объектов: больниц, школ, дорог, и здесь необходимо отметить, что их рациональное использование строго контролируется государственными органами власти.

Большим козырем Казахстана является его обеспеченность огромными природными ресурсами, которые привлекают большие иностранные инвестиции и позволяют Казахстану укрепить свой платежный баланс.

Так, общая сумма иностранных инвестиций за период 1989-1998гг. была на уровне 5.661 миллионов долларов в Казахстане и 553 миллионов долларов в Узбекистане за соответствующий период. Но большое количество иностранных инвестиций еще не означает, что их

экономический эффект был намного лучше, чем в Узбекистане. Необходимо отметить, что в Казахстане они использованы в основном в нефтегазовой отрасли.

В Узбекистане иностранные инвестиции были использованы во многих отраслях экономики, таких как автомобильной, электронной, текстильной и горнодобывающей промышленности, с целью индустриализации и диверсификации своей экономики.

Таким образом, Узбекистану удалось диверсифицировать свою экономику, а также достигнуть энергетической и продовольственной независимости. Даже если структурные реформы в Узбекистане проводятся не такими быстрыми темпами, как в других странах, проекты модернизации экономики реальны, они реализуются и показывают динамизм страны.

Изучая причины выбора различных стратегий развития, обратим внимание на их первоначальные условия.

Эти две страны региона унаследовали похожую экономическую структуру, доля сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг в экономике была почти одинаковой. В 1991 г. они имели одинаковый уровень инфляции. На начальном этапе разница состояла в таких факторах, как демографическая ситуация, структура сельского хозяйства и промышленность, уровень доходов, обеспеченность в природных ресурсах, а также в их экономических связях с Россией.

Если Узбекистан был специализирован в основном на производстве хлопка, способствующим развитию текстильной промышленности, то в Казахстане доминировала металлургическая и химическая промышленность, составляющая 65% промышленного производства.

Огромные природные ресурсы, имеющиеся в Казахстане, послужили одним из первоначальных факторов столь быстрой либерализации экономики. Необходимость эксплуатации этих природных ресурсов повлияла на принятие правительством Казахстана более открытой политики с целью привлечения иностранных инвестиций.

С другой стороны, Узбекистан, который имел большую энергетическую и продовольственную зависимость, принял политику самообеспечения. Политика импортозамещения повлияла на индустриализацию узбекской экономики. Экономические реформы, предпринятые узбекским

правительством, позволили ему добиться энергетической и продовольственной независимости. Эта политика побудила Узбекистан ориентироваться прежде всего на страны с развитой экономикой, чтобы укрепить свою независимость и модернизироваться.

Узбекистан, проводя политику импортозамещения, был очень осторожен при открытии своей экономики иностранным инвесторам, чтобы максимально рационализировать все иностранные инвестиции и сохранять ситуацию под своим контролем. Правительство Узбекистана выступила против проведения «шоковой терапии», которая была рекомендована международными организациями и отдает предпочтение проведению поэтапных реформ с активным участием государства как главного реформатора. Что касается политики приватизации и реструктуризации государственных предприятий, то здесь можно отметить, что по числу приватизированных предприятий Казахстан заметно опережает Узбекистан. Правительство Казахстана финансировало основную часть своих расходов за счет доходов, поступающих от приватизации. Эти доходы в 4 раза больше чем в Узбекистане и они позволяют Казахстану финансировать свой большой бюджетный дефицит. Стратегические сектора экономики, такие как энергетика, телекоммуникации, банки были полностью приватизированы.

Но приватизация предприятий в этих странах не привела к заметным изменениям в методах управления предприятиями. В Казахстане также увеличилась приватизация социально значимых объектов, таких как больницы и учебные заведения.

При приватизации средних и крупных предприятий Казахстан следовал российской модели приватизации, называемой «ваучерской», смысл которой заключается в передаче собственности предприятий различным слоям населения. Такой тип распределения собственности оставляет эти предприятия без надлежащего контроля и ответственности со стороны акционеров. В Узбекистане применяется другой подход, основанный на необходимости передачи собственности предприятий реальным собственникам, способных гарантировать эффективное использование этой собственности.

Все вышеуказанные факторы предопределили выбор собственной модели развития в этих странах.

Приоритетные направления экономического сотрудничества.

Создание Единого экономического пространства Центральноазиатских стран имеет несколько преимуществ:

1) Регион способен производить достаточно энергии, минеральных ресурсов и сельскохозяйственной продукции для своего населения что существенно сократило бы импорт из других регионов.

2) Большой экспортный потенциал.

3) Выгодное географическое расположение между Азией и Европой.

4) Большой производственный потенциал требующий совместные инвестиции чтобы организовать производство конкурентоспособной продукции.

5) Высококвалифицированные человеческие ресурсы.

6) Низкая стоимость рабочей силы.

7) Возможность более рационального использования водных и других природных ресурсов

8) Высокий научный потенциал.

Для достижения цели углубления интеграционных процессов в регионе, необходимо сосредоточить усилия на наиболее приоритетных направлениях экономического взаимодействия. Можно выделить несколько наиболее важных направлений:

1) **Разумное использование водных ресурсов и обеспечение экологической безопасности.** Водные ресурсы в Центральной Азии ограничены, поэтому необходимо разработать специальный режим использования водных ресурсов учитывая реальные нужды каждой страны региона. В водохозяйственной сфере региона сегодня сложились следующие проблемы:

(1) общий дефицит водных ресурсов;

(2) отсутствие единой правовой базы;

(3) нередкое игнорирование интересов соседних стран;

(4) нарушения имеющихся принципов распределения воды трансграничных рек.

Все эти проблемы можно решить лишь при наличии достаточной политической воли Центральноазиатских государств. Все вопросы должны решаться в ходе

конструктивных переговоров. Эта политика должна быть скоординирована между странами.

2) Активизация торгово-экономического сотрудничества.

Сегодня между странами региона существует большое количество преград для взаимной торговли. В результате процветает контрабанда, наносящая прямой ущерб экономикам государств. Можно предложить следующие варианты решения проблем в сфере торгово-экономического сотрудничества:

(1) гармонизация таможенного и налогового законодательства в объеме, необходимом для эффективного функционирования режима свободной торговли;

(2) унификация таможенных правил и процедур;

(3) недопущение односторонних действий по ограничению на ввоз товаров из стран Центральной Азии.

3) Создание единого рынка сельскохозяйственной продукции.

Необходимо сохранять традиционные экономические связи по поставке сельскохозяйственной продукции, а в перспективе специализироваться каждой стране на производстве той продукции которая имеет наибольшую продуктивность.

4) Эффективное использование энергетических ресурсов.

Центральная Азия имеет огромный потенциал энергетических ресурсов и ее уравновешенное и эффективное использование может стать солидной базой для экономического развития региона, это огромный экспортный потенциал требующий необходимой координации между странами обладающими этими ресурсами.

5) Сотрудничество в промышленном производстве с целью производства конкурентоспособной продукции.

Необходимо диверсифицировать промышленность и ориентироваться на производство готовой продукции. Это проблема с успехом решается в Узбекистане, экономика которой стала достаточно диверсифицированной.

6) Установление единой транспортной системы.

Сегодня многочисленные таможенные сборы, страховые взносы, прочие платежи делают транзит большегрузного транспорта через страны региона неприемлемо дорогим. Поэтому в транспортно-коммуникационной сфере первостепенную важность имеют вопросы создания благоприятных правовых, экономических и организационных условий транспортировки грузов и перевозки пассажиров

транзитом через территории государств региона. От решения этой задачи в определяющей степени зависит эффективность экономической интеграции в регионе.

Для решения этой задачи Центральноазиатские страны должны: (а) сблизить нормативно-правовую базу в области транспорта; (б) согласовывать и проводить единую тарифную политику на всех видах транспорта; (в) и максимально сблизить тарифы на перевозку грузов и пассажиров.

Чтобы использовать свое географическое положение заинтересованным странам региона необходимо делать долгосрочные инвестиции для развития транспортной сети. Развитие транспортной сети требует создания необходимой технической базы и модернизации действующих транспортных средств.

7) Создание современной коммуникационной системы.

Развитие коммуникаций одно из главных условий для интеграции региона в мировую экономику. Телекоммуникационная система в Центральной Азии используется в среднем на протяжении 25 лет и считается устаревшей. Развитие спутниковой связи находится на низком уровне. Необходимо заметить что эти страны уже начали сотрудничать в этой области, и это сотрудничество должно расшириться в будущем.

8) Создание условий для развития малого и среднего бизнеса.

Необходимо создать необходимую юридическую базу для развития предприятий малого и среднего бизнеса. Здесь необходимо решить проблему связанную с конвертацией национальных валют, что способствовало бы свободному движению капитала.

9) Развитие инфраструктуры рынка.

Так как экономическая интеграция основана на прямых хозяйственных связях предприятий, расположенных в различных частях региона, необходимо развивать сферу услуг и создать необходимую инфраструктуру рынка.

10) Установление единой платежной системы

Это является одним из самых главных условий для региональной интеграции. Платежная система должна служить увеличению торгового оборота между странами и облегчить процедуру расчетов. Таким образом, экономическая интеграция открывает большие возможности для решения экономических и социальных проблем региона. Но реализация этих проектов требует проведения структурных реформ в этих странах и зависит от социально-экономического развития в каждой стране региона.

Анализ существующих проблем.

Существует немало факторов, которые препятствуют процессу интеграции, они связаны прежде всего с негативными последствиями старой советской системы на экономику этих стран.

Необходимо отметить что уровень торгово-экономического между странами Центральной Азии намного меньше чем со странами из других регионов. Это — последствия старой советской системы, при которой были установлены узкие и закрытые связи между странами бывшего Советского Союза, в особенности с Россией. Как следствие, товарооборот между странами Центральной Азии остается очень скромным. Кроме того, экономическая структура установленная в советскую эпоху, была основана на поставках сырьевых материалов российским рынкам.

Отставание этих стран в технологическом плане ведет к тому, что эти страны стремятся больше сотрудничать с развитыми странами, чем к сотрудничеству между собой. Либерализация экономики различна в каждой стране, особенно в таких областях, как денежная политика, приватизация государственных предприятий, либерализации торговли.

В едином экономическом пространстве очень важно иметь схожую модель развития. Такие понятия, как «демократия», «рынок», «свобода» и «ответственность», должны быть одинаковыми для каждой страны. Взаимодействие государств региона должно осуществляться на основе таких общепринятых принципов, как уважение суверенитета, равное партнерство, учет национальных интересов и добросовестное выполнение взаимных обязательств. Следует отметить, что внутренние экономические проблемы, такие как массивный спад производства, аграрный кризис, рост безработицы, нестабильность национальных валют, безусловно, стимулирует сепаратизм и желание решать проблемы индивидуально в своих национальных интересах.

Немаловажное значение имеет также и влияние других крупных мировых держав, которые со своими огромными инвестициями могут повлиять на экономическую политику этих стран. Этот факт особенно можно наблюдать в Казахстане, где некоторые крупные предприятия и даже целые отрасли экономики следуют указаниям иностранных компаний.

Интересы иностранных компаний не всегда совпадают с интересами региональной интеграции. В настоящее время мы становимся свидетелями того, что этот регион приобретает новый геополитический статус.

Очевидно, что каждая страна Центральной Азии заинтересована в укреплении суверенитета. Но региональное сотрудничество является лучшим вариантом для решения возникающих проблем и способствовало бы экономическому развитию региона. Для Центральноазиатских государств нет другого пути, как интеграция и сотрудничество, совместное строительство высокоэффективной и конкурентоспособной рыночной экономики, развитие экспортного потенциала республик, обеспечение экономической и экологической безопасности.



РАЗИЕВ БЕРДАХ ВАЛИЕВИЧ

Министерство финансов

*Университет Глазго
(Великобритания)*

*Финансовый менеджмент,
международный бухгалтерский учет
Магистр (2000)*

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ: СЕГОДНЯШНИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

За последние два десятилетия основные тенденции в экономике полностью изменили природу экономики: растущая глобальная конкуренция, быстрые технологические достижения и переход от производственной экономики к экономике услуг являются важным аспектом этих перемен.

Эти и другие основополагающие изменения существенно изменили формулу корпоративного успеха. На сегодняшний день успех во многом зависит от способности приспосабливаться к быстро изменяющимся технологическим и рыночным условиям. Приобретение, развитие и управление человеческим капиталом стали решающими. Эти изменения в сегодняшней мировой экономике могут быть объяснены нижеследующим:

- построение современного общества в отношении технологической и социальной структуры является очень сложным, что, по всей видимости, будет возрастать со временем.

- для определения успеха соответствующие материальные и финансовые ресурсы необходимы, но не являются достаточным. Для того, чтобы выжить и процветать

в изменяющихся и сложных условиях, организациям приходится уделять больше внимания человеческим ресурсам. На сегодняшний день растет соотношение нематериальных активов к материальным активам в различных компаниях.

Существует общее признание, что среди конкурирующих компаний при одинаковых материальных ресурсах в форме сырья, оборудования, технологий, технологического и программного обеспечения, разница в их экономической прибыльности должна относиться на счет действий человеческого фактора этих организаций. Люди являются самым ценным активом почти во всех организациях.

Диссертация состоит из 6 глав и одного приложения. Первая глава состоит из введения и описания структуры диссертации. Во второй главе производится обзор необходимой литературы в области бухгалтерского учета человеческих ресурсов (БУЧР), описываются методы и подходы видных ученых в области к БУЧР. Определяются факторы и причины, которые благоприятно повлияли на развитие БУЧР.

В третьей главе методы и подходы, применяемые в БУЧР, сопоставляются с методами и подходами, применяемые в бухгалтерском учете, где показываются связи БУЧР с экономическими теориями бухгалтерского учета и представляются основополагающие предпосылки развития БУЧР. Приводятся разбор и анализ самых развитых моделей и методологий на сегодняшний день. В четвертой главе БУЧР представляется в более широком контексте, изучается влияние БУЧР на принятие решений менеджерами и применение БУЧР в *Wapu Corporation*. Актуальность БУЧР на сегодняшний день и изменения в экономике описываются в пятой главе. В шестой главе приводится направление дальнейших исследований в этой области, заключение и приложение.

Всеми принятого и одобряемого определения БУЧР на сегодняшний день не существует. Не смотря на то, что область БУЧР является относительно новой, его развитие прошло уже несколько значительных фаз, каждая из которых вносит свой определенный вклад в развитие БУЧР. На первых стадиях развития основная работа была направлена на определение области БУЧР и развитие концептуальных основ БУЧР.

Согласно определению Американской ассоциации бухгалтерского учета, БУЧР является процессом определения и измерения данных о человеческих ресурсах и передачи этой информации заинтересованным сторонам.

Но тем не менее, чтобы учитывать человеческие ресурсы, нам сперва будет необходимо разработать необходимые инструменты и методы измерения и учета человеческих ресурсов. Человеческие ресурсы по большому счету являются активами предприятия, так как предприятие формирует прибыль в результате работы своего персонала. Но в отчетах предприятия они показываются лишь в графе «расчеты с персоналом и служащими» как статья расходов, в то время, когда они являются активами предприятия.

Основной проблемой учета человеческих ресурсов как активов является определенные модели для их оценки. Некоторые ученые полагают, что они являются операционными активами, так как не являются собственностью предприятия.

Разные ученые старались подходить к проблеме оценки человеческих ресурсов с разных точек зрения: его финансовые и нефинансовые измерения, поведенческие и экономические методы и др. Подходы к методологии определения ценности человеческих ресурсов для предприятия могут быть разделены на три: стоимость, текущая стоимость и неденежные подходы, каждая из которых имеет несколько вариаций.

Целью БУЧР является разработка достоверных и надежных методов измерения ценности «человеческого капитала» для организации, денежные также как и неденежные методы используются для:

- 1) принятия решений, связанных с приобретением, развитием и распределением человеческих ресурсов;
- 2) мониторинга и оценки степени эффективного использования руководителями человеческих ресурсов.

Эти измерители должны быть доступными и надежными для сравнения этих критериев со временем.

Развитие БУЧР отчасти может рассматриваться как ответ на происходящие изменения и развитие в обществе и организациях, а также растущей важностью нематериальных активов, которые на сегодняшний день существенно влияют на материальное благополучие, чем материальные активы.

Нижеследующие факторы повлияли существенно на развитие БУЧР:

- изменения в процессах производства, организации работ и занятости;
- изменения в ролях государства, организации и частных лиц;
- достижения в области БУЧР;
- недостатки традиционного баланса в представлении информации;
- улучшение имиджа компании посредством БУЧР.

В диссертационной работе каждый из этих факторов рассматривается более детально в отдельности. К примеру изменения в процессах производства, организации работ и занятости характеризуются быстрыми изменениями в современной экономике, где обслуживание, технологии и информация являются крайне важными и инновации происходят в быстром темпе. Это, в свою очередь, изменило процессы производства, организации работы и занятости в качестве ответного действия на эти изменения. Сейчас происходит сдвиг от традиционного индустриального производства к не материальному производству, основанному на знаниях.

Анализы, проведенные Deiaso и др. (1991), показывают, что «суммарные инвестиции в нематериальные активы превысили суммарные инвестиции в материальные активы в Германии, Швеции и Великобритании к 1987 году». С развитием информационных технологий увеличивается внимание, уделяемое управлению человеческими ресурсами, сейчас многие согласны с тем, что «нельзя управлять тем, что не может быть измерено». В общем, БУЧР может рассматриваться как инструмент по внедрению или улучшению управления человеческими ресурсами.

Некоторые исследования показывают, что организации в будущем будут отчитываться в трех аспектах хозяйственной деятельности – финансовой, экологической и социальной.

В диссертационной работе приводится таблица моделей измерения и учета человеческих ресурсов. Ученные, которые способствовали развитию этих моделей, определяют концептуальную взаимосвязь этих моделей в отношении измерения и учета человеческих ресурсов.

На сегодняшний день более зрелой моделью оценки человеческих ресурсов является модель, разработанная Флямгольцем, суть которой заключается в определении разницы между дисконтированной стоимостью будущих денежных потоков, приносимых для организации данным сотрудником, и денежными оттоками в связи с выполнением данной задачи.

Основные выводы диссертационной работы включают:

- недостаточность надежности и достоверности разработанных моделей измерения человеческих ресурсов (польза от внедрения БУЧР должна быть ощутимой менеджеров организации);

- определение цены человеческим ресурсам организации, также как и материальным ресурсам, по мнению некоторых исследователей, неправильно по этическим основаниям, хотя другие по тем же основаниям за такую методику;

- недостаточная изученность налогового аспекта БУЧР. Ясно, что многие менеджеры изменяют свое представление после соответствующего изучения этого аспекта;

- ученые в сфере бухгалтерского учета проделали определенную работу в этом направлении, будущее развитие БУЧР во многом зависит от социологов, которые должны разработать надежные и достоверные инструменты измерения ценности (стоимости) индивидуума.



РАЙХОНОВ ШАРИФ ШАМСИДДИНОВИЧ

*Центральный банк Главное управление
Ташкентской области
Главный экономист валютно-
экономического отдела*

*Техас А&М университети (АҚШ)
Иқтисод Бакалавр (2002)*

ПРОЦЕСС ОБУЧЕНИЯ НА ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФАКУЛЬТЕТЕ УНИВЕРСИТЕТА ТЕХАС А&М

Мен, Шариф Райхонов, 1998 йил иқтидорли ёшларни куллаб-қувватлаш «Умид» жамғармаси томонидан Америка Қўшма Штатларида Техас А&М университетида Иқтисодиёт факультетида таълим олиб бакалавр унвонига сазовор бўлдим.

АҚШ ўқув тизимида талабаларнинг ўзлари семестр учун фанларни танлайдилар. Ҳар бир семестр фанлари ундан олдинги семестрда рўйхатга олинади. Талаба машғулотда қатнашиши тўғрисида телефон орқали билдиради ва у рўйхатга олинади. Юқори курс талабалари биринчи бўлиб дарсларга рўйхатга олинадилар. Ҳар бир курс талабаларига икки кун вақт биерилади ва рўйхатга олиш алфавит бўйича амалга оширилади. Масалан, А ҳарфидан К ҳарфигача бўлган юқори курс талабалари биринчи кун ва К ҳарфидан алфавитнинг охириги ҳарфигача фамилияли талабалар иккинчи кунда ўзларининг кейинги семестрлари учун дарсларга регистрация қилинадилар. Юқори курс талабалари регистрация муддати тугагандан кейин, қуйи курс талабалари регистрация қилинадилар.

Семестрнинг биринчи кунда ўқитувчи талабаларга ўтиладиган дарснинг режасини бериб чиқади. Ушбу режага

асосан талабалар қачон қайси мавзу ўтилишини ва қачон шу фандан имтихон бўлишини билиб оладилар. АҚШ ўқув тизимида талабаларнинг ўзлари фанларни танлаганлари учун ҳам талабалар ўз вақтини тўғри тақсимлаб билиши жуда катта аҳамиятга эга. Чунки талаба ўз вақтини тўғри тақсимлай олмаса, у ҳолда у ўқишдан бошқа ижтимоий ишларга вақт топа олмаслиги мумкин. Масалан, спорт билан шуғулланишга вақти бўлмайд қолиши мумкин, спорт эса соғлиқ учун жуда муҳимдир.

Дарс бериш услубига келадиган бўлсақ, ўқитувчилар асосан дарсларни лекция тариқасида беради. Дарслар талабалар учун эрқин қатнов асосида бўлади. Семестр давомида ҳар бир дарсдан бир неча маротаба имтихон бўлади. Мазкур имтихонлар талабанинг ўтилган дарсни қай даражада билишини аниқлайди. Ўқитувчиларнинг ўқувчиларга бўлган муносабати дустона муносабатдadir. Дарсдан ташқари, талабаларнинг саволлари бўлса улар ўқитувчининг кафедрасига бориб тушунмаган нарсаларини сўраб олишлари мумкин.

Ҳар бир факултетда консултант бўлиб, улар талабаларга фанларни танлашга ердан берадилар. Семестр давомида талабада бирор муаммо чиқиб қолса, талаба ўз муаммосини биринчи бўлиб консултант билан хал қилади, шунингдек, талаба факултетдан хат ёки тавсиянома олмоқчи бўлса, буни ҳам консултант хал қилиб беради.

Қўйиладиган баҳо тўғрисида гапирадиган бўлсақ, ҳар бир талаба ўртача баҳо миқдорига эга. Ўртача баҳо миқдори талабанинг шу кунгача олган барча фанлари баҳоларининг ўртачасидир. Энг паст ўртача баҳо миқдори 1(бир) ва энг юқори ўртача баҳо миқдори 4 (турт)ни ташқил қилади. Университетнинг барча талабалари ўзларининг ўртача баҳо миқдорларини 3 (уч) ёки ундан юқори бўлишини таъминлашга интиладилар, чунки келажакда етакчи компанияларда ишлаш учун ўртача баҳо миқдори 3 (уч) ва ундан юқори бўлиши шарт. Талабаларнинг университет сафидан четланиши ҳам фанни икки баҳода яқунлашига эмас балки, унинг ўртача баҳо миқдорига боғлиқдир. Техас А&М Университети қоидалари бўйича талаба бир фанни икки баҳо билан тугатса, у мазкур дарснинг ўзини қайтадан ёки шу дарсни ўрнини босадиган бошқа бир фанни келгуси семестрларда ўрганиши мумкин. Талабанинг бир фанни икки баҳода яқунлаши унинг университет сафидан чекланишига

олиб келмайди, лекин талабанинг ўртача баҳо миқдорига жуда катта таъсир қилади. Техас А&М университети талаблари бакалавр унвонини олмақчи бўлсалар ўз ўртача баҳолари миқдорини камида 1,75 да сақлашлари лозим, акс ҳолда улар талабалик сафидан чиқарилади. Техас А&М университетида Магистратурада ўқийдиган ҳар бир талаба ўзининг ўртача баҳо миқдорини камида 3 (уч) ёки ундан юқорида сақлаши лозим.

Университетда талабаларнинг самарали ўқишлари учун барча шароитлар яратилган. Катта спорт мажмуаси эрталаб соат 6:00 дан кечқурун 12:00 гача ишлайди. Талабалар хоҳлаган вақтларида бориб энг замонавий технология билан жиҳозланган ушбу спорт мажмуасида ўзларини чиниқтиришлари мумкин. Университетда бешта катта кутубхона эрталаб соат 8:00 дан кечқурун 12:00 — 2:00 гача ишлайди. кутубхоналарнинг ҳар бир қаватида компьютерлар қўйилган бўлиб, бу компьютерлар орқали талабалар ўзларига керакли бўлган китобни ёки материални қидириб, кутубхонада шу изланаётган китоб ёки материал борлиги ёки йўқлигини билиб оладилар. Талабаларнинг фикрлари бузилмаслиги учун кутубхоналарда алоҳида хоналар мавжуд. Университетнинг ҳар бир факултетига компьютер марказлари бўлиб у ерда талабалар дарслардан олган топшириқларни бажаришлари мумкин. Ундан ташқари, университетда учта компьютер марказлари (ҳар бири 200 дан 400 та талабага мўлжалланган) кунига 24 соат ишлаб туради. Дарсда берилган топшириқлар ва ёзма ишлар компьютерда қилиниши талаб қилинганлиги боис талабалар бу компьютер марказларидан кенг фойдаланадилар.

РАСУЛОВ МУРОД МАХМУДЖАНОВИЧ



*Национальный банк ВЭД Республики
Узбекистан
Управление собственных инвестиций
Ведущий специалист*

*Бирмингемский университет (Великобритания)
Банковское дело и финансы Бакалавр (2000)*

АЗИАТСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: ПРИЧИНЫ, УРОКИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Нами изучены основные причины, лежащие за финансовым кризисом 1997 года, произошедшего в пяти странах Восточной Азии, таких как Таиланд, Индонезия, Малайзия, Филиппины и Южная Корея. Во время проведения исследований, основной акцент был сделан на фактор чрезмерно высокого размера, привлечённого западного капитала, как одной из наиболее важных причин возникновения кризиса, но при этом большой дефицит платёжного баланса не является основной причиной обострения кризиса.

Для проведения комплексного анализа по нахождению основных причин азиатского финансового кризиса 1997 года, было проведено несколько эконометрических тестов над ценовыми индексами кризисных стран на предмет изучения взаимоинтегрированности между национальными финансовыми рынками кризисных стран.

Необходимо отметить тот факт, что в предверии кризиса азиатские страны имели существенный дефицит платёжного баланса. Но данное явление воспринималось нормально, так как «Азиатские тигры» старались перевести часть доходов от будущего в настоящее время посредством увеличения текущего потребления и объёма инвестиций в

экономику. Приток зарубежного капитала резко увеличился в 90-е года, однако большинство этих капиталовложений имело форму краткосрочных ссуд банкам и компаниям. Иными словами, зарубежные инвесторы не были заинтересованы в долгосрочных инвестициях в регион, а вместо этого хотели получить быстрый доход в краткие сроки от стремительно развивающихся азиатских стран. Они даже толком не контролировали свои кредиты, довольствуясь большими комиссионными от них.

В докризисное время режим обменного курса в Восточной Азии, а именно в странах с небольшой экономикой, был постоянно привязан к доллару США, как основному инструменту форексной политики. В Малайзии, например, национальная валюта находилась в 10% отрезке от доллара США или составляла 2,7-2,5 рингитт за доллар на протяжении с 1990 по 1997 годы. В свою очередь, Таиландский бахт был зафиксирован в отрезке 25,2-25,6 бахт за доллар США. Однако, не все азиатские страны вели фиксированную политику обменного курса. К примеру, Южная Корея придерживалась более плавающего обменного курса вона.

Данная политика привязывания национальной валюты к доллару США обеспечила стабильность номинального обменного курса по отношению к доллару. Необходимо отметить, что даже несмотря на колебания в курсе йен/доллар, привязывание к доллару было самым эффективным путём стабилизации местного уровня цен в осуществлении монетарной политики в странах кризиса.

Также следует отметить, что все азиатские страны, пострадавшие от кризиса, имели существенный дефицит платёжного баланса. Если переоценивание национальных валют кризисных стран в результате привязывания к доллару США оказала позитивный эффект в развитии экономики данных стран, то данное переоценивание явилось также и существенным фактором в ухудшении платёжного баланса многих Восточно-Азиатских стран. Но, необходимо отметить, что все развивающиеся страны стремятся брать займы для стимулирования текущих инвестиций и потребления.

Таким образом, развивающиеся страны Восточной Азии перенесли часть инвестиций и потребления будущего периода в настоящее время. Следует отметить, что до кризиса 1997 года азиатские страны имели довольно устойчивую историю

финансового менеджмента. В частности, у некоторых из них был даже профицит платёжного баланса или же очень незначительный дефицит. Несмотря на это, некоторые западные экономисты утверждали, что дефицит платёжного баланса по отношению к ВВП резко увеличивался, в докризисное время практически во всех кризисных странах.

Однако, анализ статистических данных азиатских стран показал, что дефицит платёжного баланса кризисных стран был более или менее стабильным до обвала национальных валют. Вместе с этим, в Индонезии дефицит платёжного баланса, вообще снизился. С другой стороны, кроме привязанности национальных валют азиатских стран и дефицитов их платёжных балансов, огромный приток иностранного краткосрочного спекулятивного капитала стал наиболее важной причиной возникновения азиатского финансового кризиса 1997 года.

В 1990-е годы дешёвый западный ссудный капитал, широкомасштабная финансовая либерализация предоставила азиатским банкам и компаниям лёгкий доступ к зарубежным рынкам капитала для финансирования своих инвестиционных проектов. Более того, отсутствие мониторинга и правильного регулирования позволила банкам брать на себя большие риски, связанные с обменным курсом, и риск по завершению платежа. К тому же, привязанность валют кризисных стран к доллару США значительно уменьшало ожидаемые риски для инвесторов.

Таким образом, и зарубежные инвесторы, и местное правительство кризисных стран несут равную ответственность за возникновение кризиса. В частности, правительства азиатских стран не предприняли никаких существенных мер для предотвращения кризиса.

Исходя из вышеизложенного, следует отметить, что львиная доля заимствованных средств со стороны азиатских стран, вместо инвестирования в реальный сектор экономики, была использована в спекулятивных целях.

Причина того, что международные инвесторы предоставляли огромные ссуды без тщательного мониторинга и скрупулёзного последующего контроля заключается в том, что они надеялись на поддержку правительств азиатских стран и финансовую помощь МВФ. В свою очередь, азиатские банки и финансовые организации

не проводили существенного мониторинга привлекаемого краткосрочного капитала из-за следующих обстоятельств:

♦ Из-за низкого уровня риска капитала владельцы банков рисковали немногим, выделяя кредиты на чрезмерно рискованные проекты.

♦ Несколько государственных банков распределяли кредиты на политические инвестиционные проекты.

♦ Вкладчики имели страховые полисы своих вкладов и поэтому не контролировали банки.

♦ Банкам правительство гарантировало поддержку в случае ухудшения их финансового положения.

Исходя из этого, необходимо отметить, что кризисные страны отдавали предпочтение централизованным и «закулисным» механизмам по распределению капитала. В частности, как отмечается в работе Йеллена «Уроки Азиатского кризиса», финансовые организации различались от банков Корейских чеболей, финансовых компаний Таиланда и де-факто государственных банков Индонезии. Кроме того, большая доля распределения капитала проводилась не через децентрализованные открытые рынки капитала, а посредством кулуарных переговоров, основанных на личных и деловых связях или государственной власти.

В заключении, следует отметить, что для предотвращения финансовых кризисов, подобных азиатскому кризису 1997 года, необходимо осуществление следующих мероприятий:

1. Ужесточить систему регулирования финансовых рынков в развивающихся странах.

2. Снизить государственное вмешательство в функционировании финансовых рынков должно быть резко.

3. Международные финансовые организации, такие как МВФ и Всемирный банк, должны проводить постоянный мониторинг развивающихся рынков капитала, оказывать финансовую помощь бедным странам через внедрение различных социальных программ.

4. США не должны использовать своё политическое и экономическое превосходство посредством оказания давления на развивающиеся страны для осуществления своих задач.

**РАХМАТУЛЛАЕВ ШАВКАТ
АРЗИМУРАТОВИЧ**



*Ташкентский институт инженеров
ирригации
и механизации сельского хозяйства*

*Государственный университет
Колорадо (США)*

*Экология и управление системами водного хозяйства
Бакалавр (2001)*

**ГИДРОЛОГИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА
ГОРНОДОБЫВАЮЩЕЙ
ПРОМЫШЛЕННОСТИ В БАССЕЙНЕ РЕКИ
СТОКС ГАЛЧ (ШТАТ КОЛОРАДО)**

Водохозяйственная деятельность, включая гидротехническое строительство, осуществляется во всех странах мира для удовлетворения растущих нужд населения, промышленности и сельского хозяйства в воде. Она неизбежно оказывает воздействие на гидроэкосистемы и приводит не только к положительным, но и к отрицательным последствиям, нанося непоправимый ущерб водным экосистемам. Нарушаются их природные условия, ухудшается качество воды, снижается биопродуктивность.

Цель данной работы является гидрологическая оценка горнодобывающей промышленности, в частности, добыча угля открытым способом в бассейне реки Стокс Галч. Закон о контроле и переработке горнодобывающей промышленности штата Колорадо (1977 года) (K. G. Renard et al, 1997) требует предоставление плана действия добычи угля. Этот план действия должен убедить законодателей штата что в процессе добычи угля не произойдет ущерб гидрологическому балансу данного бассейна.

Бассейн р. Стокс Галч расположен в северной части штата Колорадо, округ Раут. Общая площадь бассейна равна 34,8 км². Общая продолжительность добычи угля месторождения — 20 лет. Общая добыча угля планируется 2-4 миллионов тонн.

Потенциальные экологические проблемы, связанные с добычей угля, гидрологические: потеря почвенного покрова, ухудшение качества воды в местных источниках. Вследствие размыва сносится верхний, плодородный слой почвы. Затем размыв почвы увеличивает длину гидрографической сети, что ускоряет сток поверхностных вод и уменьшает питание почвенных вод.

Водный баланс бассейна должен быть определен до начала добычи угля. Водный баланс рассчитывается на основе метеорологических данных двух метеостанций, Хэйден (общая продолжительность наблюдений - 31 лет) и Стокс Галч (общая продолжительность наблюдений - 5 лет). Водный баланс определяет гидрологию бассейна.

Одной из важных частей характеристик водосбора является определение среднегодового количества потерь почвенного покрова для водосбора для периодов: до добычи, во время добычи и после добычи. Для достижения этой цели важным является использование эмпирического метода «Обновленное универсальное уравнение потери почвенного покрова» (RUSLE) (см. Agricultural Handbook No.703, 1997). RUSLE является математической моделью, используемой для прогноза почвенной эрозии с поверхности земли. Потери почвенного покрова могут быть рассчитаны для одного случая паводков, для целого года или для частичных случаев. Здесь потери почвенного покрова рассчитываются как среднегодовые и определяются как потери почвы на единицу площади на единицу времени (тонны/км²/год).

Результаты проведенных авторами теоретических и натурных исследований позволили разработать ряд мероприятий, направленных на предупреждение и борьбу с эрозией почв. Мероприятия представляют комплекс агротехнических, фитомелиоративных, водохозяйственных, а также организационно-хозяйственных приёмов.

Террасирование, лесные защитные полосы (различные древесные породы) используются для предотвращения эро

зии почв. Эти мероприятия имеют большое значение, так как они уменьшают и делают более равномерным сток поверхностных вод и закрепляют поверхность склона.

В организационно-хозяйственные мероприятия автор предлагает включить образовательные программы местного населения, освещающие методику правильного ухода за сельскохозяйственными угодиями, так как неправильное и хищническое отношение приводит к потерям верхних наиболее продуктивных слоев почвы. Ухудшение почвенного покрова снижает её бонитет и тем самым снижается урожайность посева, что приводит к нерентабельности ведения сельского хозяйства. Доходы уменьшаются и снижается уровень жизни местного населения.

На основе комплексного анализа фактов автор приходит к выводу, что для улучшения природных условий и уменьшения эрозионных и других негативных процессов необходимо стабилизировать антропогенную нагрузку на природу.

Мероприятия для предупреждения и борьбы с эрозией почв представляет комплекс агротехнических, лесоводственных и водохозяйственных приемов (Naan et al., 1994). Поэтому значение организационно-хозяйственных мероприятий, правильное и своевременное проведение которых может прекратить или, во всяком случае, существенно ослабить эрозионные процессы данного горного или предгорного бассейна, особенно велико. Примерами могут быть глубинные котловины-наносоудержатели, различные запруды и плотины, боковые наносоудержающие площадки, наносозадерживающие дамбы для защиты мостовых переходов.

В силу многообразия факторов, обуславливающих эрозию почв, мероприятия по предупреждению и борьбе с этим явлением должны представлять комплексную систему мер. Это система мер представляется защитой поверхности почвы от эрозии хорошим покровом культурных растений, обеспечение прочной комковатой структуры почвы, регулирование стока талых и дождевых вод и созданием защитных лесных полос поперек склонов.

Большой практический и научный интерес представляют противозерозионные и превентивные мероприятия, за исключением вредного воздействия эрозионных процессов на объекты человеческой деятельности при наименьшей затрате сил и средств.



РАҲМОНОВ АЛИҚУЛ НОМОЗОВИЧ

Навоий кон-металлургия комбинати

Бавария университети (Германия)

Халқаро ҳуқуқ

Магистр (2000)

ЕВРОПА ҲАМЖАМИЯТИ ҲУҚУҚИДА БОШ ҲУҚУҚЛАР МУҲОФАЗАСИНИНГ ТАРАҚҚИЁТИ

Бош ҳуқуқлар муҳофазаси Европа ҳамжамиятининг (ЕҲ) ҳуқуқ тартибида марказий мавзулардан биридир. Мазкур илмий ишнинг мақсади ҳамжамият ҳуқуқида бош ҳуқуқлар муҳофазаси тараққиётини кўрсатишдан иборатдир.

Ҳуқуққа таянувчи ҳар бир жамиятда фуқароларнинг бош ҳуқуқлари кафолатланиши лозим. Европа ҳамжамияти ташкил этилгандан бошлаб ҳуқуқий ҳамжамиятдир. Шундай экан, бу ҳамжамиятда бош ҳуқуқлар кафолатланганми ва агар кафолатланган бўлса, қай даражада кафолатланган деган савол туғилади. Ҳамжамиятнинг ташкил этилганлиги тўғрисидаги шартномаларда афсуски, бош ҳуқуқлар кафолати таъминланмаган. Ҳамжамият ўз фаолияти жараёнида фуқароларнинг бош ҳуқуқларини паймол этиши мумкин эканлигидан келиб чиқиб, бундай ҳуқуқларнинг кафолатланишига эҳтиёж туғилади. Аммо бундай ҳуқуқлар қай тарзда муҳофаза этилиши керак? Мазкур иш дастлаб Европа бош ҳуқуқлар муҳофазасининг вужудга келиши билан ва сўнгра Европа суд палатасининг мазкур масалага доир чиқарган тегишли ҳуқуқий ҳужжатларининг ҳуқуқий табиатини тадқиқ этиш билан шуғулланади. Европа суд палатаси кейинги 30 йил ичида бош ҳуқуқлар муҳофазасини ўз фаолияти орқали ривожлантирди. Бу эса ижобий рол ўйнади. Айнан суд

палатасининг фаолияти орқали Европа ҳамжамиятида бош ҳуқуқлар муҳофазаси яратилди.

Бош ҳуқуқлар муҳофазасининг зарурияти ҳамжамият ҳуқуқининг аъзо давлатлар ҳуқуқи олдидаги устунлигидан келиб чиқади. Ҳамжамият миқёсида бош ҳуқуқлар термини Европа суд палатасининг фаолияти боис яратилди ва Европа Иттифоқининг шартномасига (6-модда) киритилди.

Европа ҳамжамияти давлат эмас, федерал давлат ҳам эмас, балки «интеграция жараёнида юзага келаётган ўзига хос ҳамжамиятдир». У барча соҳаларда фаолият юритишга ваколатли эмас. У фақат шартномада кўзда тутилган соҳалардагина фаолият юрита олади.

Бош ҳуқуқларга яқин турадиган нормалар шартномаларнинг дискриминация қилмасликка доир оговоркаларидан ўрин олган. Булар:

-умумий дискриминациянинг тақиқланиши (ЕҲ тўғрисидаги шартнома 12-модда);

-аграр бозорда маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўртасида дискриминациянинг тақиқланиши (34-модда);

-иш ўринларида жинсга кўра дискриминациянинг тақиқланиши (бу ўринда гап эркаклар ва аёлларга бир хил иш учун бир хил миқдорда иш ҳақи берилиши ҳақида бермоқда 141-модда).

Тўртта асосий эркинликлар (бозор эркинликлари ҳам дейилади) ҳам дискриминациянинг тақиқланишидир. Булар:

1. Товарларнинг эркин муомаласи (23-31-моддалар);

2. Ишга кирувчиларнинг эркин ҳаракати (39-42-моддалар);

3. Кўчиб юриш эркинлиги (43-48-моддалар);

4. Капитал, тўловлар ва хизмат кўрсатишларнинг эркин муомаласи (49-60-моддалар).

Бозор эркинликларининг бош ҳуқуқларга мансуб ёки мансуб эмаслиги масаласи тўлалигича ҳал этилган эмас. Бу ўринда Европа суд палатасининг тугган ўрни қуйидагича: Бозор эркинликлари бош ҳуқуқларга мансубдир: кимки бозор эркинликларининг нормаларини бузса, у бош ҳуқуқларни паймол этган бўлади; шундай экан, бош ҳуқуқлар адресатлари бўлиб ҳамжамиятга аъзо давлатлар ҳисобланадилар. Илмий адабиётда бозор эркинликлари қисман бош ҳуқуқларни ташкил этади, деган фикрлар устун.

1986 йилнинг 28 февралда имзоланган ва 1987 йилнинг 1 июлида кучга кирган *Европа Ягона ҳужжатлари* нинг муқаддимасида бош ҳуқуқларни муҳофаза қилиш ҳамжамиятнинг асосий мақсадларидан бири эканлиги таъкидланди. Биринчи марта бош ҳуқуқлар муҳофазаси ҳамжамиятнинг ҳужжатида шу тарзда акс эттирилди.

Муқаддимага кўра аъзо давлатлар ўзларининг конституциялари ва Европа ижтимоий хартиясида тилга олинган бош ҳуқуқлар ва инсон ҳуқуқлари муҳофазасига эътибор беришлари лозим.

Европа Ягона ҳужжатлари ҳамжамият ҳуқуқининг таркибий қисми эмас. Аммо у суд палатаси томонидан эътироф этилди.

1993 йилнинг 1 ноябрида *Маастрихт шартномаси* кучга кирди. Шу шартнома орқали Европа Иттифоқи ташкил этилди. Шунинг учун бу шартномани «*Иттифоқ шартномаси*» деб ҳам атайдилар.

Бош ҳуқуқлар муҳофазаси ҳақидаги нормалар Иттифоқ шартномасида ўрин олганлиги боис Европа ҳамжамиятининг шартномаларида биринчи марта бош ҳуқуқлар муҳофазаси мустаҳкамлаб қўйилди (Европа Иттифоқи тўғрисидаги шартнома).

1997 йилнинг 2 октябрида *Амстердам шартномаси* имзоланди ва 1999 йилнинг 1 майида кучга кирди. Мазкур шартномада ҳам бош ҳуқуқлар муҳофазаси масаласига катта эътибор берилди. Унда Европа Иттифоқининг бош ҳуқуқлар муҳофазасига алоҳида эътибор бериши таъкидланди. Шартнома 6-моддасининг 2-қисми ҳамжамият бош ҳуқуқлари учун ягона ҳуқуқий манбадир.

Ҳамжамият ёзилмаган ҳуқуқини суд фаолияти орқали амалга ошириш ҳамжамиятда бош ҳуқуқлар муҳофазасини таъминлашнинг ўзга йўли бўлди. Бу йўлни Европа суд палатаси муваффақиятли босиб ўтди.

Ҳамжамиятнинг иккиламчи ҳуқуқида ҳам бош ҳуқуқлар нормаларига ўхшаш нормалар мавжуд.

Бош ҳуқуқлар муҳофазаси масаласида Европа суд палатаси тегишли ваколатларга эгами? Шартномаларда бу ҳақида нормалар мавжуд эмас. Суд палатаси ўзининг бу соҳадаги фаолиятига ҳуқуқий асосларни кўрсатган эмас. Шартномалардаги баъзи нормаларнинг ҳуқуқий табиатидан

келиб чиқиб, Европа суд палатаси бош ҳуқуқлар муҳофазаси борасида фаолият юритмоқда.

Унинг бундай фаолияти ҳамжамият органларининг 1977 йил 5 апрелда қабул қилган қўшма Баёнотида эътироф этилди.

Европа Иттифоқи шартномасида бош ҳуқуқлар муҳофазасининг кафолати Европа ҳамжамияти учун ҳам аҳамиятлидир, чунки Европа ҳамжамияти Европа Иттифоқининг таркибий қисмидир. Шундай қилиб, Европа суд палатасининг бу соҳадаги фаолияти халқаро ҳуқуқий шартнома билан тасдиқланди.

Европа суд палатаси 1969 йилда мазкур соҳада ўзининг илк ажримини чиқарди. Бу *Штаудер* деб номланган ажрим эди.

Ундан кейинги йилларда чиқарилган айрим ажримларда ҳам Европа суд палатаси бош ҳуқуқлар муҳофазаси борасида қадамлар ташлаб, бундай ҳуқуқларнинг муҳофазаси ҳамжамиятнинг мақсадига хизмат қилишини таъкидлайди. Тегишли ҳар бир ажримда Европа суд палатаси бош ҳуқуқларни мунтазам ривожлантириб борди. Европа суд палатаси *Инсон ҳуқуқлари бўйича Европа конвенциясини* ҳуқуқни кашф этиш манбаи деб топди. Масалан, 1979 йилнинг 13 декабрида қабул қилинган Хауер номли қарорда бош ҳуқуқлар умумий ҳуқуқий принципларга мансуб эканлиги ва халқаро шартномалар, хусусан юқорида тилга олинган конвенция муҳим манба эканлиги таъкидланди. Мазкур қарорда Европа суд палатаси 1977 йилнинг 5 апрелида қабул қилинган қўшма Баёнотни яққол таъкидлади ва бу – қарорнинг ўзига хос томонларидан биридир.

Европа суд палатаси томонидан ривожлантирилган умумий ҳуқуқий принциплар ҳамжамият ҳуқуқининг «ius cogens»и деб эътироф этилади ва бирламчи ҳуқуққа оиддир. Ана шу принциплар орқалигина ҳуқуқдаги бўшлиқлар ёпилиши мумкин.

Европа ҳамжамиятининг аъзо давлатлари, айниқса, Германия ва Италия конституциявий судлари ҳамжамият миқёсида бош ҳуқуқлар тараққиётига катта ҳисса қўшдилар.

Кейинги йилларда Европа суд палатаси ўз қарорларида касб эркинлиги, мулк муҳофазаси, тенглик принципи, йиғилишлар эркинлиги, уй-жой даҳлсизлиги, диний эътиқод эркинлиги ва бошқа бир қатор бош ҳуқуқларни «кашф» этди. Шунинг учун ҳам Европа суд палатасини бош

ҳуқуқлар тараққиётининг мотори деб атайдилар. Суд палатаси 1969 йилдан бери қиёсий ҳуқуқ йўли билан Европа бош ҳуқуқлар муҳофазаси ҳажмини кенгайтириб келмоқда. Бу қабул қилиниши эҳтимол тутилаётган *Европа Иттифоқининг Бош ҳуқуқлар Хартиясига* қадар суд палатаси фаолиятининг асосий йўналишларидан бири бўлиб қолади.

Бош ҳуқуқлар муҳофазаси масаласида ҳамжамиятнинг асосий органлари ҳам катта рол ўйнадилар. Юқорида тилга олинган қўшма Баёнот, Европа парламентининг 1989 йил 12 апрелда қабул қилган *бош ҳуқуқлар тўғрисидаги Баёнотини* тилга олиш мумкин.

Ҳамжамият органлари ўзларининг қўшма Баёнотида бош ҳуқуқлар ҳамжамият ҳуқуқининг таркибий қисми эканлигини эътироф этдилар. Бу Баёнот Европа Ягона ҳужжатларининг муқаддимасида алоҳида тилга олинди. 1978 йилнинг апрел ойида Копенгагенда ўтган аъзо давлатлар давлат ва ҳукумат бошлиқларининг учрашувида қўшма Баёнотнинг аҳамияти таъкидланди.

Бу олий даражадаги учрашувда *Демократияга доир баёнот* қабул қилинди. Бу ҳужжат юридик жиҳатдан мажбурий эмас.

Инсон ҳуқуқлари бўйича Европа конвенцияси ва Европа ҳамжамиятининг аъзо бўлиб кириши бош ҳуқуқлар муҳофазаси борасида кўпгина муаммоларни ҳал этиши мумкинлиги айниқса, илмий адабиётда кўп таъкидланди. Европа парламенти, Европа комиссияси ва Иқтисодий ва ижтимоий комиссия конвенцияга аъзо бўлиб кириш ягона самарали йўл эканлигига эътиборни қаратдилар. Аммо 1996 йилда Европа суд палатаси конвенцияга аъзолик масаласини кўриб чиқди ва аъзо бўлиб киришни рад этди. Бу фақат ҳамжамият шартномаларини ўзгартириш орқали мумкин. Европа ҳамжамиятининг ўз хартиясини — *Бош ҳуқуқлар хартиясини* яратишга бўлган чақириқлар эса 70-йиллардан бошлаб жаранглай бошлади. Бундай хартияни яратиш *Европа Конституциясини* яратишда энг муҳим қадам бўлади.

**РАШИДОВА ДИЛДОРА
КАХХАРОВНА**

Узелерадиокомпания

*Университет Сити
(Великобритания)*

*Международные коммуникации
(журналистика)
Магистр (1998)*



**МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ
ИНТЕРНЕТ В ИНФОРМАЦИОННОМ
ОБЩЕСТВЕ И ИНТЕРАКТИВНАЯ
ЖУРНАЛИСТИКА**

Современная журналистика, как и всё, что связано с социальной и общественно-профессиональной деятельностью людей, находится под ощутимым воздействием тех изменений, которые происходят в результате экономических, политических тенденций и внедрения усовершенствованных технологий, в том числе и информационных. Интенсивное развитие науки и техники, внедрение или приложение информационных систем во все сферы нашей деятельности оказывают влияние на привычный, традиционный уклад жизни и производственную практику людей, создавая новые формы данной практики. Создание Гуттенбергом в 1450 году печатного станка, первые попытки исследования электрических и магнитных явлений в 1600г. в Англии У. Гильбертом, демонстрация в 1923 году в Великобритании Д.Бэрдом телевизионной системы с оптико-механической развёрткой изображения – это важные, но далеко не все открытия, которые определили развитие и усовершенствование печатных и телерадиовещатель-

ных систем. В результате длительных научных поисков и практических исследований была создана технологическая основа для формирования печати, радиовещания, наземного, спутникового и кабельного телевидения, всей современной журналистики, в целом. Зарождение Интернет с его мультимедийной спецификой и способностью преодолевать национальные, региональные и государственные границы, фактически положило начало развитию новой нетрадиционной интерактивной журналистики.

Хотя Интернет обладает всеми характеристиками традиционных средств массовой информации, являясь механизмом распространения оперативной, разнообразной и массовой информационной продукции, он не совсем вписывается в привычные рамки функционирования печати, ТВ и РВ.

Сегодня появляются и признаки того, что традиционная журналистика, некоторые исследователи называют её "авторитарной", то есть действующей по типу лекционной модели в одном направлении от источника к потребителю информации, уступает место интерактивной журналистике, которая характеризуется максимальным взаимодействием между журналистом и аудиторией. Несмотря на то, что традиционные СМИ всё ещё занимают ведущие позиции и, по всей видимости, будут их ещё занимать, но всё же было бы не правильно не упомянуть о явных преимуществах и всё более увеличивающейся роли интерактивного масс медиа, выходящего далеко за рамки привычной и устоявшейся модели. При этом меняется и роль традиционной аудитории "поглощающей информацию".

Теперь у зрителя, читателя появляются новые возможности, а именно сама аудитория становится частью информационного диалога или процесса, внося свой вклад в создание нередко уникальных образцов журналистского творчества. В этой связи в век интерактивной журналистики всем участникам информационного рынка необходимо учитывать заметную роль "творчески-активной" аудитории и степень возможного взаимодействия между журналистом и читателем в процессе создания информационной продукции. Наиболее распространенные формы подобного сотрудничества и поддержания дебатов по актуальным темам дня — это многочисленные форумы, ставшие неотъемле-

мой частью сайтов известных печатных и вещательных корпораций. Как правило, все критерии журналистики, которыми руководствуются корреспонденты той или иной компании, действуют и на страницах форумов. Поэтому вполне логично, что при анализе изменения роли аудитории и тенденций развития *on-line* журналистики, некоторые исследователи используют два слова “Мы медиа” или “Мы СМИ”. Подобная характеристика интерактивной журналистики может вызывать положительные или отрицательные оценки, но она чётко отражает отмеченную выше тенденцию изменения самой модели, на которой основывается традиционная журналистика.

Поиск информации, работа с источниками, создание публикации, то есть все этапы создания материала, всегда были прерогативой только самого журналиста. Ясно, что сейчас аудитория довольно активно внедряется и в этот процесс, правда с разной степенью успеха. Вряд ли интерактивные электронные СМИ не станут заменой традиционным средствам массовой информации в сфере формирования общественного мнения. Но ясно, что они будут востребованы и внесут существенный вклад в развитие, так называемых, первичных форм общественного мнения. Поскольку эти формы проявляются в системах неправительственных организаций, общественных структурах и движениях, электронные интерактивные СМИ, учитывая вышесказанное, будут стимулировать развитие гражданского общества. Всё же, несмотря на существующие прогнозы многочисленных исследователей, анализирующих эту область, вопрос о том, смогут ли электронные медиа преодолеть подобную фрагментацию и содействовать более глобальному охвату в сфере формирования общественного мнения, остаётся на сегодняшний день без ответа.

По всей видимости, благодаря универсальности сети в Интернет несколько стирается грань, а также притупляются коренные различия между жанрами периодической печати, радио и телевидения, то есть при сопоставимом анализе выявляется своеобразное совмещение и жанровых специфик традиционных СМИ имеет место своеобразное совмещение и жанровых специфик традиционных СМИ.

Интернет одновременно выполняет несколько функций и выступает в роли не только источника информации и знаний, но и интерактивного средства массовой информации, системы

информационных услуг, влияющей на все сферы человеческой деятельности, перспективного рынка и средства, предоставляющего уникальную возможность национальным компаниям интегрировать в международное информационное пространство. Именно способность предложить широкий круг усовершенствованных услуг миллионам пользователей (2002 год – 530 миллионов, начало 2003 года 655 миллионов³) на всех континентах мира, в определенной степени определяет политическое, социальное и коммерческое значение Интернет. Иметь свой сайт или, по крайней мере, адрес в Интернет на сегодняшний день это не только своего рода норма и “признак хорошего тона”, но и реальная перспектива интегрирования в мировое информационное пространство. Именно это осознают и страны долгое время находившиеся в информационной и культурной изоляции. К примеру, в начале 2003 года Афганистан, где почти 20 лет продолжалась разрушительная и кровопролитная гражданская война, официально открыл собственную доменную зону «af.» для афганских сайтов и e-почты. Это событие стало одним из шагов в направлении налаживания международных коммуникаций.

Помимо этого, глобальная компьютерная сеть, безусловно, повышает эффективность деятельности информационной компании, давая возможность в первую очередь: объединять все этапы, сопутствующие созданию публикации; облегчать и ускорять процесс издания; закреплять и усовершенствовать сферу “public relations” организаций; определять рейтинг популярности (политических, коммерческих, государственных структур, газет, журналов и т.д.);

Исходя из вышеназванных перспектив, в число важнейших аспектов успешного развития практически любой отрасли несомненно необходимо включать и развитие Интернет инфраструктуры и освоение глобальной сети.

Как это не парадоксально, универсальные особенности доступа Интернет как носителя информации создают и новые условия для своего рода ужесточения конкуренции. В подобных ситуациях СМИ и другие информационные структуры будут усиливать своё влияние в Интернет. Уже сегодня дают о себе знать признаки данной тенденции. Так, агентство Рейтер и Доу Джонс, объединив свои базы, создали совместный проект FACTIVE – web-приложение, позволя-

кующее клиентам эффективно искать бизнес информацию и отслеживать текущие новости о конкурентах, получать обзоры рынков из уникальных источников. Как стало известно, такое решение было вызвано резким ростом убытков агентства Рейтер, спровоцированного потерей основных бизнес клиентов, сокративших свои расходы, в том числе и на информацию в связи с экономическим спадом.

Анализ информационного рынка Интернет показывает, что глобальная сеть позволяет выполнять целую цепочку действий, определяющих суть "маркетингового круга". При этом, следующие аспекты данного процесса видятся наиболее важными: изучение потребностей аудитории в той или иной информации, статистики заказов, подписки, продажи; оказание информационных услуг, консультативной поддержки; изготовление и размещение рекламы, поиск рекламодателей; проведение опросов, составление рейтинга программ. Всё это чрезвычайно важные элементы обеспечения эффективности и результативности функционирования Интернет изданий.

Как фиксирует статистика, Интернет оправдывает огромные суммы инвестиций, вкладываемые в WWW и в виртуальный бизнес в "web" среде. Вот только один из примеров: на фоне экономического спада 2002-2003 годов развитие электронной коммерции достигло рекордной цифры в более чем 2.3 миллиарда долларов, что означает 50% рост в течение 2002 года. По данным UNSTAD, к концу 2003 года оборот достигнет 3,9 млрд. долларов. В соответствии с прогнозами, рост до 2006 года составит примерно 18% в год.

Но нельзя сбрасывать со счетов и тот факт, что практическое использование возможностей сети также приобретает и качество весомого экономического подспорья для журналистов, чья работа значительно облегчается. Доказательством этому служит тот факт, что издания Интернет используется сегодня и как источник информации, и как средство коммуникации между создателями информационной продукции и аудиторией, а также СМИ. За примером, можно обратиться к опыту Узтелерадио. Компания значительно увеличила и расширила международную тематику своих программ. В числе прочих шагов, это

было достигнуто и за счет использования Интернет как источника оперативной, исторической, культурной, экономической и политической международной информации.

Таким образом, без больших затрат создаются условия доступа к международной информации, благодаря использованию новой технологии, причем многообразного характера с точки зрения тем и мнений. Ещё одна привилегия, с появлением электронных версий основных новостей программ “Ахборот” Узтелерадио формируются условия выхода УзТВ в международное информационное пространство и налаживания международных контактов.

В этой связи логично говорить о политической и идеологической важности использования Интернет в качестве четвертого СМИ. Причины же столь быстрого расцвета изданий в Интернет следует искать в относительно упрощенном способе регистрации, процессе “публикации” изданий и минимуме ограничений. Вместе с тем, целый ряд серьёзных проблем, возникает именно за счёт данных возможностей сети. Мировая информационная сеть нередко становится трансграничным средством интернационализации различных видов преступлений и нарушений в сфере публикации, хранения и распространения информации.

В числе главных вопросов, вызывающих серьёзную обеспокоенность правительственных структур, общественных, коммерческих и военных организаций в глобальном масштабе, следует назвать: нарушение конфиденциальности; несоблюдение авторских прав; распространение материалов националистического и порнографического содержания; использование сети террористическими группировками в качестве средства коммуникации в их подрывной деятельности и многие другие.

Что касается безопасности функционирования Интернет — изданий и других структур в Интернет, то ситуация в течение нескольких лет была достаточно настораживающей, поскольку большинство попыток “хакеров” заканчивались успешно. Достаточно серьёзный ущерб наносился крупным информационным компаниям и корпорациям. Сенсационная информация оказывалась либо прочитанной и распространённой до ее публикации, либо в то время, когда производилась оплата за информационную продук-

цию “третье лицо” получало доступ к информации кредитной карточки. Эксперты говорят о том, что электронная преступность наносит большой ущерб и развитию не только информационного, а бизнеса в целом в Интернет, в особенности, если учесть, что сеть всё чаще используется для отмывания денег, электронного мошенничества и промышленного шпионажа. Каждая страна и различные международные организации по-разному решают данную проблему, но чаще всего это проявляется в создании особых структур или подструктур при различных ведомствах.

В начале августа 2003 года ФБР выступило с заявлениями, прогнозирующими массовые нападения хакеров на пользователей Интернет, способными воспользоваться “брешинами в структурах защиты операционной системы Windows разных версий.”⁶ Департамент безопасности США зафиксировал активизацию поиска уязвимых компьютеров, что поставило перед необходимостью как можно скорее обновить системы защиты. В связи с этим американские специалисты предупреждали о том, что хакерами может быть изготовлен вирус, который воспользуется уязвимыми участками “в системах защиты Windows и помешает работе миллионов компьютеров по всему миру.” Подобные опасения и сейчас, на мой взгляд, вполне обоснованы. Проникнув через “дырку”, киберхакер обладает возможностью контролировать чужой компьютер и внедрять вирусы.

Всё это не может не вызывать обеспокоенность, так как всё реальнее становится угроза того, что хакеры могут усовершенствовать свои программы и активизировать попытки массового применения вирусов, способных превратиться в разрушительное хакерское оружие.

Решение социально-политических и экономических проблем усложняется рядом следующих факторов, кроющихся в истории и специфике Интернет: 1) Интернет — одна из самых либеральных, существующих на сегодняшний день, мировых систем, поскольку никто не владеет Интернет на правах единственного хозяина. Отсутствуют законы, которые бы были эффективны в решении упомянутых выше глобальных проблем Интернет, всё чаще превращающихся в объект бурных дебатов. Фактически остается уповать на разум и добропорядочность пользователей. 2) Интернет, в

отличие от традиционных методов коммуникации, не обладает временными и пространственными границами. Здесь может аккумулироваться безграничный поток самой разнообразной информации. 3) Интернет — это глобальная инфраструктура, охватывающая практически все страны мира, правда, с разной степенью проникновения в них. Ей под силу пройти географические преграды, но она не может преодолеть столь же легко национальные законодательства, моральные, этические нормы, менталитет, обычаи и т.д. То, что принято в одной стране, неприемлемо в другой. Данный факт нельзя сбрасывать со счетов, поскольку именно это нередко становится причиной, усложняющей решение существующих вопросов. Подход к одной и той же проблеме в разных странах различен, хотя речь идет об использовании ресурсов единой системы, коей является Интернет. Дискуссии, преследующие целью разрешение проблем Интернет, неизменно приводят к противоречивым выводам, устанавливая своеобразный водораздел между двумя лагерями.

Проблема соблюдения этических норм также является одной из самых злободневных, постоянно находящихся в центре дебатов о правомерности введения системы регулирования. Осуществить доступ к неприличной информации и материалам порнографического характера в Интернет относительно нетрудно и это тоже вызывает серьезную тревогу в общественных и образовательных структурах различных государств. Из всего сказанного следует отметить, что полемика, видео- и фотоматериалы, представленные на суд аудитории журналистами Интернет, дают мировой общественности и политическим кругам возможность получить исчерпывающую и плюралистическую картину интересующего их события.

**РАШИДОВА НИЛУФАР
АБДУВАХИДОВНА**

СК «Мадад»

*Лютон университет (Буюк
Британия)*

*Бизнесни бошқарув
Магистр (2003)*



**МИЛЛИЙ ВАЛЮТА — СЎМНИ
КОНВЕРТАЦИЯЛАШНИ ЖОРИЙ
ЭТИШНИНГ ЎЗБЕКИСТОН
ИҚТИСОДИЁТИГА ТАЪСИР ҚИЛИШ
БАҲОСИ**

Тадқиқот мавзуининг долзарблиги. Мамлакатимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинг асосий пировард мақсади мамлакат иқтисодиётида бозор муносабатлари тамойилларининг тўлиқ қарор топишидан иборатдир. Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида валюта муносабатларини тартибга солишнинг самарали тизимини яратиш, валюта соҳасида юзага келадиган турли ҳолатларни иқтисодиётнинг бошқа соҳаларига нисбатан салбий таъсирини олдини олиш тadbирларини ишлаб чиқиш катта аҳамиятга эга. Бунинг учун эса, иқтисодиётнинг пул-кредит ва валюта муносабатларини тартибга солиш, республика валюта биржаси ва биржадан ташқари валюта бозорларини ривожлантириш, Марказий банкнинг валюта сиёсатини такомиллаштириш ва маҳаллий шарт - шароитларни ҳисобга олган ҳолда, унинг воситаларидан фойдаланиш масалаларини чуқур таҳлил қилиш зарурдир.

Маълумки, ҳар қандай мамлакат иқтисодиётининг таъяснч устунлардан бири — бу молиявий жиҳатдан мустаҳкам

ва барқарор фаолият кўрсатувчи банк тизими ҳисобланади. Ҳар бир мустақил давлатнинг ижтимоий-иқтисодий ривожланиш даражаси ва келажакдаги тараққиёти, аввало, мазкур мамлакатда барпо этилган ва мунтазам равишда такомиллаштирилиб бориладиган банк тизимининг фаолиятига боғлиқдир. Валюта муносабатларини тартибга солиш механизмини оқилона ва самарали ташкил этиш банк тизимини барқарор фаолият юритишини таъминлайди.

Иқтисодий эркинлаштиришнинг ҳозирги шароитида Марказий банкнинг ҳукумат расмий пул-кредит институти сифатидаги мавқеи янада ошади. Бу эса, аввало, валюта муносабатларини тартибга солишнинг самарали тизимини вужудга келтириш зарурияти билан изоҳланади. Марказий банкнинг ушбу мавқега эришиши, куп жиҳатдан валюта сиёсатининг самарали олиб борилишига боғлиқдир.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов таъкидлаб ўтганидек: «Биржадан ташқари, бозорни кенгайтириш ва ривожлантириш, тижорат банкларининг роли ва масъулиятини ошириш ҳисобидан, ўз миллий валютамининг эркин муомаладаги валютага тулиқ алмаштириш (конвертация қилиш) масаласини ечиш вақти келди. Бу тадбир мамлакатимизга кириб келадиган инвестициялар ҳажмининг ошириш гарови ва кафолатидир».

Айни вақтда, республикамиз Марказий банкнинг валюта сиёсатини амалга оширишда бир қатор муаммолар мавжуд. Чунончи, валюта курсларини бирхиллаштириш жараёни ниҳоясига етгани йўқ. Бундан ташқари, валютани своп ва гаровли кредитлар механизmidан фойдаланиш амалиёти мавжуд эмас. Шунингдек, миллий валютани конвертациялаш ва валюта хатарларини самарали бошқариш каби масалаларни таҳлил этиб, валюта муносабатларини тартибга солиш йўллари билиш назарий жиҳатдан ҳам, амалий жиҳатдан ҳам муҳим аҳамият касб этади. Шу туфайли, валюта муносабатларини тартибга солиш масалаларини урганиш бугунги кунда долзарб ҳисобланади.

Муаммонинг ўрганилганлик даражаси. Валюта муносабатларини тартибга солиш масалаларининг айрим назарий, услубий, амалий йўналишлари бир қатор хорижлик иқтисодчи олимлар ва мутахассисларнинг илмий изланишларида ўз аксини топган. Жумладан, С.Фишер, Р.Дорнбуш, Р.Шмален-

и, Джеффри Д. Сакс, Э. Доллан, Жан Матук, Ш. Фаруки, Л. Красавина, Б. Федоров, С. Борисов, И. Платонова, А. Шмирева, В. Колесников, А. Климов, Ю. Бабичева, Л. Долженкова ва бошқаларнинг илмий ишлари муҳим аҳамиятга эга.

Республикамиз иқтисодчи олимлари ва мутахассисларидан И. Каримов, Ш. Абдуллаева, Ё. Абдуллаев, Р. Азимов, Э. Ақромов, С. Бержанов, Т. Бобоқулов, А. Безбородов, Д. Фозибеков, Б. Исломов, М. Йўлдошев, А. Қодиров, Т. Қоралиев, Ф. Муллажонов, М. Мўминов, Ш. Намозов, Т. Расулов, О. Султонов, В. Тен, Р. Тожиев, А. Ўлмасов, З. Холмахмадов, И. Ҳакимов, М. Шарифхўжаев, К. Янгаев ва бошқалар Ўзбекистон Республикасида иқтисодиётнинг эркинлаштириш шароитида валюта муносабатларини тартибга солиш масалаларига оид умумий фикр-мулоҳазаларини асослаб беришган. Бироқ, валюта муносабатларини тартибга солиш йўллари хануз махсус таҳлил этилгани йўқ. Ушбу ҳолат иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида мазкур масалани янада чуқурроқ тадқиқ этиш заруриятини оширади.

Тадқиқот ишининг мақсади ва вазифалари. Тадқиқотнинг асосий мақсади - валюта сиёсатининг иқтисодий мазмунини ва унинг воситаларини моҳиятини очиб бериш, валюта муносабатларини тартибга солиш йўллари-ни такомиллаштириш бўйича амалий таклифлар ва тавсиялар ишлаб чиқишдан иборат.

Ушбу мақсадга эришиш учун тадқиқотда қуйидаги вазифалар белгилаб олинди ва ҳал этилди:

- миллий валюта тизимининг ташкил топиши ва ривожланишидаги ўзига хос хусусиятларни таҳлил этиш;

- валюта муносабатларини тартибга солишнинг назарий ва иқтисодий асосларини ўрганиш;

- Ўзбекистонда валюта муносабатларини тартибга солишнинг ҳуқуқий асосларини ўрганиш ва уни такомиллаштириш бўйича таклифлар ишлаб чиқиш;

- валюта сиёсати ва унинг асосий шаклларида пул муомаласини тартибга солишда самарали фойдаланишни таҳлил этиш;

- Ўзбекистонда амал қилаётган валюта айирбошлаш курсларини таҳлил этиш;

- миллий валютани бошқа валюталарга эркин конвертацияланишига эришиш - валютавий чеклашларни аста-

секинлик билан бартараф этиш масалалари борасида аниқ фикрларни мужассамлаш;

- валюта хатарини самарали бошқариш масалаларини таҳлил этиш;

- Ўзбекистон Республикаси Марказий банки томонидан валюта муносабатларини тартибга солиш йўлларини такомиллаштириш бўйича аниқ таклиф ва йўналишларни ишлаб чиқиш.

Тадқиқот объекти бўлиб – Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг пул-кредит ва валюта сиёсати ҳисобланади.

Диссертация ишининг предмети бўлиб, валюта сиёсати ва валюта муносабатларини тартибга солиш йўлларини такомиллаштиришга оид илмий масалалар ҳисобланади.

Тадқиқотнинг назарий ва услубий асослари. Илмий ишда Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов асарларида илгари сурилган банк тизимини ислоҳ қилиш ва пул муомаласини барқарорлаштиришга қаратилган назарий қарашлари, Ўзбекистон Республикаси қонунлари, Ўзбекистон Республикаси Президенти Фармонлари, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси қарорлари ҳамда республика Марказий банкининг меъёрий-ҳуқуқий ҳужжатлари, пул муомаласи, валюта-кредит муносабатлари ва банк фаолиятига оид замонавий илмий тадқиқотларда қўлланилган методология тадқиқотнинг назарий ва услубий асоси бўлиб хизмат қилади. Шунингдек, диссертация ишида воқеа ва ҳодисаларни илмий билишнинг диалектик усуллари, хусусан, иқтисодий таҳлилни таққослаш, гуруҳлаш, қиёсий таҳлил, таркибий ва миқдорий таҳлил усулларидан фойдаланилган.

Диссертация ёзиш жараёнида Фарнборо технология коллежининг Бизнес ва молия мактабидаги (Англия) амалиёт давомида ва JICA дастури (Япония) бўйича уюштирилган иқтисодий ишда тупланган маълумотлардан ҳам фойдаланилган.

Тадқиқотнинг илмий янгилиги қуйидагилардан иборат:

- миллий валюта тизимининг ташкил топиши ва ривожланишидаги ўзига хос хусусиятлари аниқланди, уни такомиллаштириш йўналишлари ҳамда валюта муносабатларини тартибга солишнинг иқтисодий асослари белгиланди;

- валюта қонунчилигини ва валюта сиёсатини такомиллаштириш ҳамда у орқали пул муомаласини тартибга солиш юзасидан аниқ таклифлар ишлаб чиқилди;

Ўзбекистонда амал қилаётган валюта айирбошлаш курсларини бирхиллаштиришга эришиш бўйича таклифлар олға сурилди;

- миллий валютани конвертацияланишига эришиш ва валютавий чеклашларни аста-секинлик билан бартараф этишнинг йул-йуриқлари аниқланди;

- валюта хатарини бошқариш, очиқ валюта позициясини бошқаришни такомиллаштириш воситалари илмий асосланди.

Диссертация ишининг амалий аҳамияти шундаки, ундаги таклифлар ва тавсиялардан республика Марказий банкининг валюта сиёсатини такомиллаштириш ва таъсирчанлигини ошириш тадбирларини ишлаб чиқишда фойдаланилиши мумкин.

Ишнинг асосий ғоялари валюта муносабатларини тартибга солишга қаратилган чора-тадбирларни ишлаб чиқишда самара бериши мумкин.

Тадқиқотдаги илмий-назарий ғоялардан ва ундаги ҳисобкитоблардан «Халқаро валюта-кредит муносабатлари», «Халқаро иқтисодий муносабатлар», «Пул, кредит ва банклар назарияси», «Банк иши», «Пул муомаласи ва монетар сиёсат» каби махсус курсларда фойдаланилиши мумкин.

Тадқиқот натижаларини апробация қилиниши. Диссертация ишининг асосий хулосалари, ундаги таклифлар ва тавсиялар Ўзбекистон Республикаси Банк-молия академиясида 1999 йил 19 майда ўтказилган «Ўзбекистон Республикаси банк-молия тизимини такомиллаштириш ва унинг жаҳон молия бозорига интеграциясининг долзарб масалалари» мавзусидаги халқаро илмий-амалий конференцияда, 2001 йил 30 майда ўтказилган «Ўзбекистон Республикаси банк тизимини ислоҳ қилиш жараёнида эркинлаштириш ва жаҳон тажрибасини қўллашнинг долзарб муаммолари» мавзусидаги халқаро илмий-амалий конференцияда, 2002 йил 3 майда бўлиб ўтган «Ўзбекистон Республикаси Банк-молия тизимининг институтчионал ривожланиш жараёнида халқаро тажрибадан фойдаланиш» мавзусидаги халқаро илимий-амалий конференцияда, 2002 йил 20 майда Тошкент Молия Институтида ўтказилган «Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида банк тизимининг роли» мавзусидаги Республика илмий-амалий конференцияда, 2000 йил 4-6 декабрда Москвада ўтган «Приоритетные направ-

ления развития финансов и либерализации финансовой системы в условиях рыночных отношений» мавзусидаги халқаро илмий-амалий конференцияларда қилинган маърузаларда, Тошкент давлат иқтисодиёт университети, Минтақавий банк ўқув маркази ва Банк-молия академияси илмий семинарларида апробация қилинди. Тадқиқот натижалари тўғрисида «Бозор, Пул ва Кредит» журналларида мақолалар эълон қилинган.

Диссертацияда кўтарилган асосий масалалардан, яъни валюта муносабатларини тартибга солишни такомиллаштириш бўйича ишлаб чиқилган амалий таклифларнинг айримларидан Марказий банкнинг валюта сиёсатини такомиллаштиришда фойдаланилган.

Ишнинг таркиби ва ҳажми. Диссертация — кириш, уч боб, хулоса ва таклифлар, фойдаланилган адабиётлар рўйхати ҳамда иловалардан иборат.

Тадқиқотнинг кириш қисмида тадқиқ этилган мавзунинг долзарблиги, ўрганилганлик даражаси, ишнинг мақсади ва вазифалари, тадқиқот объекти, илмий янгиликлари ва амалий аҳамияти ёритилган.

Диссертация ишининг биринчи — Миллий валюта тизимини ташкил топишидаги хусусиятлар ва валютани тартибга солишнинг иқтисодий-ҳуқуқий асослари бобида валютани тартибга солишнинг иқтисодий-ҳуқуқий асослари тўлақонли таҳлил этилган ва бу соҳани такомиллаштириш бўйича амалий таклифлар ишлаб чиқилган.

Тадқиқотнинг иккинчи — Иқтисодиётни эркинлаштириш шароитида валюта муносабатларини тартибга солиш йўлларининг таҳлили бобида валюта сиёсати ва унинг асосий шаклларида пул муомаласини тартибга солишда фойдаланиш, республикада амал қилаётган валюта айирбошлаш курслари ва миллий валютани конвертациялашнинг асосий жиҳатлари муҳокама этилган. Шунингдек, валюта хатарини бошқариш — валютани тартибга солишнинг самарали воситаси сифатидаги ўрни кўриб чиқилган.

Диссертациянинг учинчи — Ўзбекистон Республикасида валюта муносабатларини тартибга солиш йўлларини такомиллаштириш истиқболлари бобида валюта муносабатларини тартибга солишни такомиллаштириш масалалари муҳокама этилган, валюта муносабатларини тартибга со-

ни билан боғлиқ бўлган муаммоларни ҳал қилиш юзасидан амалий таклифлар ишлаб чиқилган.

Диссертация ишининг хулоса ва таклифлар қисмида тадқиқот ишини бажариш жараёнида шакллантирилган хулосалар ва ишлаб чиқилган амалий таклифлар умумлашган ҳолда ифода этилган.

II. Тадқиқотнинг асосий мазмуни

Ўзбекистон Республикасида валютани тартибга солиш тизimini ташкил топиши 1991 йилдан, яъни «Ташқи иқтисодий фаолият туғрисида» ва «Ўзбекистон Республикасида хорижий инвестициялар туғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси қонунларининг қабул қилиниши билан бошланди. Республикада амалга оширилган ислохотлар валютани тартибга солиш ва валюта назорати масалалари юзасидан меъсрий ҳужжатларни ишлаб чиқиш ва қайта кўриш бевосита амалга ошириладиган валюта сиёсатига мувофиқ ҳолда ўтказилди. Бунда асосий мақсад бўлиб қуйидагилар ҳисобланди:

- миллий валютани барқарорлигини таъминлаш учун старли даражада олгин-валюта захираларини ташкил этиш;
- ички валюта бозорини ривожлантириш ва сўмни ички конвертирланишини таъминлаш учун замин яратиш;
- экспорт салоҳиятини ошириш учун зарур шарт-шароитларни яратиш;
- валютани назоратининг самарали тизimini киритиш.



САВИЦКИЙ НИКОЛАЙ АНАТОЛЬЕВИЧ

*Министерство финансов Республики
Узбекистан*

*Главное валютно-экономическое
управление*

Ведущий экономист

*Университет Лидс (Великобритания)
Экономика и финансы Магистр (2002)*

ОЦЕНКА ВСТУПЛЕНИЯ ВЕЛИКОБРИТАНИИ В ЕВРО

Существует множество споров по поводу состоятельности беспрецедентного проекта по созданию Экономического Монетарного Союза (ЭМС) Европы, а также его ключевого инструмента единой валюты – Евро. Очевидно то, что Евро, как единый вид платежа, даёт уникальную возможность по созданию единого европейского рынка, который, обладая колоссальными фондами и рынками сбыта, даёт существенные преимущества для страны-участницы. Вместе с тем, существуют определённые издержки от вступления в Единое монетарное пространство. Ключевым аспектом при создании Оптимальной Монетарной Зоны (ОМЗ), целью которой являются стабильность единой валюты и создание единого экономического пространства, способствующие экономическому росту – является условие совместимости экономик стран-участниц, что является принципиальным для преждевременного устранения барьеров и последствий, возникающих от асимметричных макроэкономических шоков.

Для анализа потенциальных выгод и издержек Великобритании, возникающих от членства в Экономическом

Монетарном Союзе, представленная работа сконцентрирована на оценке соответствия Великобритании Маастрихтским критериям (как основополагающего условия быть принятым) и проведения пяти правительственных экономических тестов, которые позволяют охарактеризовать участие в Евро. Для достижения поставленных целей данный проект предполагает ответить на следующие пункты:

- Совместимость экономик Великобритании и Еврозоны для создания Оптимальной Монетарной Зоны.

- Способность Великобритании реагировать на потенциальные проблемы в системе Экономического Монетарного Союза.

- Потенциальное влияние членства в Экономическом Монетарном Союзе на экономику Великобритании.

Вместе с тем, следует отметить то, что методические основы данной диссертации могут применяться для любой страны, изъявившей желание участвовать в Евро, а также группе стран, желающих создать единое монетарное пространство.

Создание единого рынка ЭМС, который объединяет 379 миллионов человек и 20 миллионов компаний, предполагает увеличение экономии масштабами, где возрастающая конкуренция уменьшает доходную маржу компаний (тем самым, делая товары дешевле), а также возрастание специализации регионов и темпов инновации. Вместе с тем, Евро как единая валюта огромного рынка соответствует требованиям ключевой валюты мира.

В свою очередь, создание Евро предполагает усилить интеграционный процесс Европы и генерировать условия стабильного роста всех европейских экономик на долгосрочный период.

Для поддержания стабильности цен, Европейский центральный банк (ЕЦБ) и 12 национальных центральных банков государств ЭМС формируют единую Евросистему, которая призвана реализовывать единую монетарную политику. Независимость действий, а также защита от влияния как стран участниц, так и других европейских институтов позволяет Европейскому центральному банку осуществлять свои обязанности без каких-либо ограничений в поддержании стабильности Евро в рамках конкретной макроэкономической ситуации.

Однако, ответственность за формирование и реализацию фискальной политики остается на национальных уровнях

стран-участниц. Вместе с тем, общая структура фискальной политики определяется «Договором о стабильности и росте», который определяет определённые коридоры и цели на среднесрочный период. Так, согласно данному договору страны-участники должны сохранять бюджетный дефицит на уровне не более 3% от ВВП. При не достижении этого условия, страна, увеличившая расходы бюджета выше данного ограничения, будет оштрафована в размере 0,5% от ВВП.

Исходя из вышеизложенного, основной потенциальной угрозой в рамках Экономического Монетарного Союза (ЭМС) является то, что при наличии единой монетарной политике, страна-участник теряет основной стабилизационный инструмент- это регулирование процентных ставок национального центрального банка в условиях определенного положения бизнес цикла. Иначе говоря, при несовместимости экономического цикла Великобритании с фазой цикла Еврозоны, возникает риск того, что процентные ставки, устанавливаемые единым Европейским центральным банком, могут быть приемлемыми для Еврозоны и не приемлемыми для Великобритании, а также наоборот. Например, процентная ставка может быть низка для сдерживания спроса в прогрессирующей Еврозоне, в то время как для слабой Великобритании процентная ставка высока, чтобы стимулировать деловую активность, и наоборот. Вместе с тем, недостаточность централизованного бюджета Экономического Монетарного Союза (сформированного из отчислений стран-участниц в размере 1,2% от ВВП) не позволяет применить стабилизационное перераспределение бюджетных средств в условиях потенциальной экономической проблемы. Это ещё раз подтверждает, важность совместимости экономических циклов до вступления в единое экономическое пространство, анализ которого проводится в последующих главах.

Нами приводится сопоставительный анализ положительных и отрицательных последствий от вступления в Евро на основе теоретических исследований в рамках теории Оптимального Монетарного Пространства.

Так, к потенциальным перспективам ЭМС относятся:

- уменьшение стоимости коммерческих сделок. Это очевидный факт, что два региона одной страны имеют бо-

лее высокие темпы товарооборота, чем при ситуации регионов двух отдельных стран. В частности, при наличии единой валюты уменьшаются затраты с обменом валют и торговли, т.е. чем больше монетарный союз, тем больше экономия средств;

- уменьшение изменчивости и нестабильности обменных курсов от уменьшения финансовых рисков;

- увеличение прозрачности цен между регионами при использовании единой денежной единицы за счёт того, что объединение рынков увеличивает количество участников и тем самым конкуренцию, а для потребителей сопоставление цен по всей зоне Евросоюза;

- улучшение функционирования внутреннего рынка за счёт отсутствия рисков по обмену валют, который позволяет лучше размещать финансовые и экономические ресурсы. Кроме того, облегчается финансовое управление международных компаний.

В последствии, участие в ЭМС создаёт устойчивую международную единицу Евро, которая позволяет странам-участницам уменьшать резервы по международному обмену валют, а также иметь оптимальные темпы инфляции вследствие уменьшения спекулятивных интервенций.

Вместе с тем, существует ряд издержек от вступления в ЭМС, которые в основном относятся к утрате независимых экономических инструментов в монетарной политике (регулируванием процентных ставок), а также фискальной политике (стимулированием экономической активности увеличением бюджетных расходов) при наличии макроэкономических шоков и проблем.

Основными решениями к асимметричным макроэкономическим шокам (рецессии), которые воздействуют на отдельный регион в рамках однородной монетарной политике Европейского Центрального Банка, являются:

Мобильность трудовых ресурсов и гибкость цен. Так, при падении совокупного спроса во время рецессии, которая, в свою очередь увеличивает безработицу, мобильная рабочая сила мигрирует в регион с более высоким спросом. Вместе с тем, гибкость цен уменьшает цены, тем самым увеличивая спрос и рост рабочих мест.

Бюджетное перераспределение ресурсов, которое не осуществимо в рамках ЭМС из-за недостаточности средств.

- **Девальвация**, что также не применима в условиях евро, так как страны-участницы не имеют влияния на Европейский центральный банк. Вместе с тем, данное решение признано не эффективным потому, что девальвация увеличивает конкурентоспособность страны на короткий срок (за счёт увеличения экспорта), но уменьшает доверие к данному рынку на долгосрочный период, что увеличивает маржу за риски.

- **Совместимость экономических циклов** является самым главным условием при создании единого монетарного пространства, которая позволяет получить все потенциальные плюсы ЭМС без существенных потерь

На основе маастрихтских критериев и правительственных тестов, а также статистических данных и макроэкономических показателей, настоящим проектом была проведена оценка по готовности Великобритании вступить в Евро.

Необходимость маастрихтских критериев обосновывается преждевременной оценкой стран-кандидатов в том, что их монетарная и фискальная политика не так сильно различна друг от друга, а предварительные ограничения на фискальный дефицит в рамках данных критериев позволяет убедиться, что страны имеют достаточно резервов на непредвиденные бюджетные расходы во время рецессии. Для формирования стабильной системы ЭМС, страна-кандидат должна соответствовать следующим критериям:

· **стабильность цен:** средняя ставка инфляции (индекс потребительских цен) не должна превышать на 1,5% среднюю инфляцию трёх лучших стран

· **устойчивая фискальная позиция:** показывая отсутствие излишнего дефицита, который определяется как

- бюджетный дефицит в размере менее 3%

- коэффициент совокупного государственного долга к ВВП, который не превышает 60%

· **стабильность обменного курса:** членство ЭМС ставит условием курсового изменения национальной валюты в коридоре не более $\pm 15\%$ в течении двух лет

· **низкие процентные ставки:** среднее изменение процентных ставок долгосрочных государственных облигаций не должно превышать на 2% среднюю процентную ставку трёх лучших стран.

Вместе с тем, наряду с оценкой циклической совместимости экономик как в области макроэкономических показателей, так и в структурно-институциональных особенностях каждой из стран, Правительственные тесты также анализируют другой ряд вопросов, таких как возможность ухудшения объёма инвестиций в рамках ЭМС, а также безработицы и стандарты жизни.

Согласно заключению, для Великобритании сложились одни из самых благоприятных условий для вступления в ЭМС на период 2001-2002гг., чем за всё предыдущее время, начиная с первых оценок 1997г. Увеличившаяся макроэкономическая совместимость, а также уменьшавшиеся структурные различия при готовности дополнительных стабилизационных инструментов, даёт возможность для Британии укрепить свои позиции в новой международной монетарной системе и, тем самым, воспользоваться теми положительными выгодами от членства в Экономическом Монетарном Союзе (ЭМС) Европы при 54 % торговым оборотом со странами-участниками. Вместе с тем, оставаясь в стороне от проекта, Британия теряет долю прямых иностранных инвестиций (ПИИ), которые в общем объёме ПИИ Европы сократились с 27,2% в 1998г. до 15,2% в 2000. В свою очередь, доступ к единому европейскому рынку корпоративных облигаций позволит британским компаниям иметь огромный источник инвестиционных средств, что в последствии увеличит занятость населения. Кроме того, инфляционная стабильность и уменьшение финансовых рисков создадут условия для устойчивого экономического роста.



САГДУЛЛАЕВ САРДОР ШАМАНСУРОВИЧ

*Центр денежно-кредитной политики
при
Центральном банке РУз.
И.о. директор*

*Университет Пэйс (США)
Бизнес Администрирования (МВА) Магистр (2001)*

ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ В МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

В условиях дальнейшего продвижения Республики Узбекистан к открытой рыночной экономике растут определенные требования к проводимой Центральным банком монетарной политике. В настоящей тезисной работе рассматривается концепция инфляционного таргетирования, которая привносит в практику макроэкономической политики стран с открытой экономикой необходимое сочетание гибкости, дисциплины и эффективности в монетарной политике.

Рассмотрим предпосылки возникновения концепции инфляционного таргетирования. Как известно, в большинстве стран хроническая инфляция считается серьезной социально-экономической проблемой, поскольку она приводит к трудно прогнозируемому росту цен, обесценению сбережений, снижению стимулов к инвестированию, бегству капиталов в иностранные активы. Кроме того, хроническая инфляция сдерживает потенциал и устойчивость темпов экономического роста, затрудняет долгосрочное планирование и в своих крайних формах усиливает социальную и политическую напряженность в обществе.

Для проведения антиинфляционной монетарной политики многие страны в качестве промежуточных целей использовали денежные агрегаты или валютные курсы. Однако разочарование в режимах монетарной политики, основанных на использовании вышеназванных промежуточных целей, привело в 1990-х годах к поискам новых форм ее осуществления, которые отличались бы большей гибкостью и позволяли органам денежно-кредитного регулирования использовать находящиеся в их распоряжении инструменты в соответствии со складывающимися обстоятельствами. Подобной формой организации монетарной политики стало так называемое таргетирование инфляции, т.е. установление количественно определенных целевых значений роста внутренних цен.

В конце 1990-х годов ряд развивающихся стран (Бразилия, Чили, Израиль), а также стран с переходной экономикой (Чехия, Польша) перешли на режим таргетирования инфляции. В настоящее время также ряд стран ближнего зарубежья (Россия, Казахстан) принимают необходимые меры для перехода на инфляционное таргетирование.

На мой взгляд, переход стран на режим инфляционного таргетирования можно объяснить следующими факторами. Во-первых, именно достижение низких и стабильных темпов роста цен в долгосрочном периоде, обеспечение контроля тенденций роста цен в рамках, приемлемых для эффективной организации экономической жизнедеятельности населения и частного сектора, являются важнейшим фактором устойчивого экономического роста. Во-вторых, накопленный практический опыт монетарной политики в странах с переходной экономикой, показывает, что традиционная проблема нестабильности спроса на деньги и неустойчивая связь между ростом денежного предложения и инфляции являются серьезным барьером для таргетирования денежных агрегатов, а в итоге и конечных целей инфляции и экономического роста.

Главная идея инфляционного таргетирования заключается в том, что центральный банк прогнозирует предстоящую динамику инфляции, после чего прогноз сравнивается с целевыми значениями инфляции, которых желательно достигнуть. Разница между прогнозом и целью свидетельствует о необходимых масштабах корректировки мо-

монетарной политики. Таким способом центральный банк устанавливает плановый уровень инфляции и использует все средства для его достижения.

Применение инфляционного таргетирования требует выполнения двух ключевых условий. *Первое условие* - центральный банк должен иметь достаточную степень независимости в проведении монетарной политики. По крайней мере, центральный банк должен располагать свободой выбора инструментов монетарной политики. *Второе условие* режима инфляционного таргетирования заключается в том, что денежные власти должны отказаться от таргетирования других экономических показателей, кроме инфляции. Другими словами, условием успеха режима инфляционного таргетирования можно считать не уникальность инфляционной цели, а ее приоритетность по отношению к остальным целям, которые вполне могут ставиться и достигаться, но исключительно при понимании их второстепенности по отношению к плановым показателям инфляции.

Важное место в организации эффективного механизма инфляционного таргетирования занимает определение трех параметров таргетирования: временного горизонта, уровня цен и ширины диапазона отклонений инфляционного ориентира.

Определение временного горизонта инфляционного таргета. Под *временным горизонтом таргетирования* понимается период времени, в течение которого планируется достичь поставленной цели. Определение горизонта таргетирования во многом зависит от уровня инфляции на момент принятия целевого ориентира.

Определение показателя цен. Относительно показателя *уровня цен* можно отметить, что изменения в расчетах индекса потребительских цен (ИПЦ) из-за появления новых товаров или увеличения спроса на товары повышенного качества в настоящее время происходят часто, поэтому на практике стабильность цен означает не столько нулевое, сколько небольшое положительное значение прироста ИПЦ. Эти и другие соображения побудили руководство большинства стран остановить свой выбор на инфляционном ориентире в 2% годовых.

Определение диапазона колебаний инфляционного таргета. Основное различие между странами при определении ориентира инфляции состоит в *ширине допустимого диапа-*

зона отклонений фактической инфляции от запланированного показателя. Например, в Австралии и Финляндии власти стремятся к достижению точечного значения инфляции, в Канаде, Новой Зеландии, Швеции и Великобритании устанавливают не точечное значение, а целевую зону. В Испании фиксируют только верхнюю границу инфляции.

Институциональная организация режима инфляционного таргетирования

Эффективность работы механизма инфляционного таргетирования в немалой степени зависит от того, какие центральные институты вовлечены в реализацию монетарной политики и как распределены и скоординированы роли этих институтов. Как правило, взаимодействие этих центральных экономических институтов начинается с момента объявления инфляционного таргета и оно различается по странам.

Одной из институциональных основ организации режима инфляционного таргетирования является тщательный анализ состояния экономики страны, в которой планируется совершить переход к данной форме проведения монетарной политики. Стабилизационная программа, которая имеет своей целью достижение в определенные сроки заданного уровня инфляции, может быть рассмотрена в качестве первой фазы внедрения режима инфляционного таргетирования. Вот здесь особенно важно эффективное взаимодействие Центрального банка, Министерства финансов и других заинтересованных органов.

Возможности применения инфляционного таргетирования в Узбекистане

Представляется, что в Республике Узбекистан также существуют предпосылки последовательного введения механизма инфляционного таргетирования. Более того, правительство страны определяет в качестве приоритета устойчивое снижение инфляции до минимальных значений. В целях решения такой государственной задачи представляется целесообразным осуществить переход Центрального банка к концепции инфляционного таргетирования, предполагающей задействование более комплексного механизма управления инфляцией, обеспечивающего большее доверие к проводимой монетарной политике через повышение транспарентности принимаемых решений во взаимоувязке с другими направлениями макроэкономической политики.

Кроме того, принятие концепции инфляционного таргетирования предполагает более тесную координацию монетарной политики с долгосрочной стратегией развития экономики, так как обязывает с большей ответственностью формировать инфляционные таргеты, что позволяет значительно снизить неопределенность в отношении средне- и долгосрочных перспектив.

Для внедрения действенного метода инфляционного таргетирования в условиях экономики Узбекистана следует решить ряд задач:

- необходимо выбрать среди существующих или разработать новые чёткие индикаторы динамики инфляции;
- важно чётко определить ширину диапазона таргетирования: будет ли определяться инфляционный таргет как точечное значение или как целевой коридор, при определении ширины которого, в свою очередь, принимаются во внимание темпы текущей инфляции, природа, масштабы и частота потенциальных ценовых колебаний;
- принять соответствующие меры, направленные на дальнейшее усиление скоординированности макроэкономического регулирования центральных экономических органов, развитие транспарентности целей, задач и решений в монетарной политике.

Таким образом, в рамках модели инфляционного таргетирования прогнозирование денежных агрегатов должно носить операционный характер, будучи соподчиненным достижению определяемых инфляционных таргетов, принимаемых в качестве главной цели монетарной политики. Другими словами, прогноз денежных агрегатов не должен оставаться самодостаточным, а обязательно должен подчиняться более общей модели – модели «инфляционного таргетирования». Именно официальное установление конечных целевых инфляционных таргетов и должно определять операционные цели по денежным агрегатам.

САИДКАРИМОВ САИДАФЗАЛ САЙИДАСИЛОВИЧ

Узпромстройбанк

*Университет Бирмингем
(Великобритания)
Право Бакалавр (2002)*



СИСТЕМА НАКАЗАНИЯ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Система наказания

Английская система наказания имеет строгое отношение относительно к наказанию и обращению с лицами, которые были признаны виновными в совершении преступления. Когда правонарушитель направлен в суд, суд выносит приговор. Если суд приговаривает правонарушителя к тюремному заключению, вышеуказанная Система наказания имеет дело с правонарушителем.

Оправдания тюремного заключения.

Только несколько теорий, оправдывающие тюремное заключение, будут адресованы. Они включают теорию устрашения, реабилитации, теория неспособности и возмездия.

Теория устрашения состоит из индивидуального и общего устрашения. Индивидуальное устрашение - это когда правонарушитель наказывается на индивидуальном уровне, чтобы данный правонарушитель не совершил другие преступления. Общее устрашение подразумевает эффект наказания на других. Наказание должно сдерживать других, чтобы они не поступали таким же образом. Что касается реабилитации, многие страны имеют стратегию предотвращения дальнейшего правонарушения путём исправления и улучшения правонарушителя. Теория неспособности подразумевает, что общественность должна быть защище-

на от определённых групп правонарушителей, которые должны быть в тюрьме. Согласно теории возмездия, человек, который совершил преступление, заслуживает наказание. Данная теория использует принцип пропорциональности, чтобы убедиться, что наказание соответствует степени его (её) преступления. Однако эти оправдания сомнительны, так как данные указывают, что существует высокий уровень повторного правонарушения, после того как индивид был освобожден из тюрьмы. Работа Вилсона и Аштона показывает, что больше половины тюремных заключенных были повторно приговорены в течение 2 лет, после освобождения, начиная с 1992г.

Существует ли кризис в системе наказания Великобритании, является главным вопросом. Многие проблемы системы наказания взаимосвязаны.

Сначала необходимо отметить вопрос, связанный с количеством тюремных заключенных. Тюремное население в Великобритании растёт. После политики «закон и порядок», выдвинутой консервативным правительством в 1980г, правонарушители были наказаны более сурово. Майкл Ховард был назначен министром внутренних дел в 1993г. и он также выдвинул суровую политику, названную - «тюрьма работает». Акт уголовной справедливости от 1991г. является примером законов, который полагается на суровых теориях. Более чем 67,000 людей находятся в тюрьмах в нынешние дни. Данное число выше, чем в других странах Западной Европы. Основным фактором, который непосредственно влияет на уровень тюремного заключения, является приговорное усмотрение судов.

Кроме этого, тюрьма названа «дорогим методом, делающим плохих людей более плохими». (Вилсон. и Аштон. 1998г.). Многие тюрьмы переполнены. Как некоторые утверждают, менее вероятно, что тюрьма сможет гарантировать улучшение человека. Это из-за установленных тюремных условий, которые скорее способствуют совершению преступления, чем их подавлению.

Существует несколько видов тюрем в Англии и Уэльсе. Местные тюрьмы используются для хранения задержанных до суда, а также для общего наказания. В этих тюрьмах, уровень пополнения высокий. Подготовительные тюрьмы включают тюрьмы рассредоточения с высокой безопасностью, зак-

рытые тюрьмы и открытые тюрьмы. Другие виды тюрем включают учреждения несовершеннолетних правонарушителей и психиатрическую тюрьму. Местные тюрьмы имеют более плохие условия. Плохие физические условия иллюстрируются тем, что заключенные часто не имели доступ в туалет и были оставлены в своих камерах на долгое время.

В недалёком прошлом мятежи в тюрьмах случались чаще. Доклад Вулфа был подготовлен после мятежей в Манчестере (в тюрьме - Strangeways Prison).

Коротко можно отметить официальные цели тюремного заключения. Эти цели указаны в тюремных правилах 1999г. Целью подготовки и обращения с заключенными должна быть поддержка и помощь заключенным, чтобы вести хорошую и полезную жизнь. Так как, теория реабилитации стала непопулярной, Майский Комитет (который изучал ситуацию в тюрьмах), указал, что существует моральный вакуум. Майский Комитет предложил теорию «Позитивной тюрьмы» и что тюрьмы не должны быть поняты как негативные институты. В своём докладе, Вулф указал, что модель лечения может быть возвращена. Он подчеркнул 3 элемента - справедливость, безопасность и контроль в тюрьмах.

В 1996г. Лорд Моунтбаттен подготовил доклад относительно тюремной безопасности. Он порекомендовал, что заключенные должны быть классифицированы на А, В, С или D в соответствии с риском побега данного заключённого. Заключённые категории А должны находиться в условиях максимальной безопасности. Категория В, представляет менее низкий риск побега. Они также должны находиться в закрытых условиях и т.д. Вышеуказанная рекомендация была принята, и теперь виды тюрем основываются на классификации заключенных.

Местные тюрьмы составляют самое большое количество тюрем. В Великобритании имеются 53 таких тюрем. Многие из них очень старые.

На сегодняшний день в Великобритании существуют 138 тюрем. Они нанимают 44000 работников. Директор Государственной Тюремной Службы Мартин Нарей предложил заменить старые тюрьмы современными институтами. Вулф предлагает построить «общественные тюрьмы», чтобы заключённые находились близко к своим семьям. Такие тюрьмы должны находиться рядом с основными пунктами

населения. Многие заключенные сказали, что визиты имеют позитивное влияние на их поведение.

Вулф предлагает, что заключённые должны содержаться в маленьких группах 50/70 - человек, и что одна тюрьма не должна иметь более чем 400 людей. Таким образом, тюрьмы могут быть «гибкими» и одна тюрьма может иметь разные режимы в этой же тюрьме. Например, одна тюрьма может иметь несколько секций для мужчин, женщин, несовершеннолетних и для арестованных ожидающих суда.

Вулф также предложил, что должны быть приняты национальные утвержденные стандарты, которые будут применены относительно всех тюрем. Эти стандарты минимальных условий были бы законно закреплены после включения этих стандартов в тюремные правила. Однако суды не желали вмешательства закона в тюремную жизнь до 1970г.

Касательно дисциплинарных процедур, сегодня начальник тюрьмы рассматривает большинство дисциплинарных нарушений. Правила 51 Тюремных Правил 1999г. перечисляет нарушения против дисциплины, такие как побеги и использование наркотиков. Правила 55 перечисляет наказания, предоставленные начальнику тюрьмы. Самым суровым наказанием является прибавление дополнительных дней, которые не должны превышать 42 дней. Полномочия начальника тюрьмы критикуются на основании независимости и беспристрастности. Вулф предложил представление независимого «Арбитра жалоб».

Претензионные процедуры включают жалобы к начальнику тюрьмы, правлению посетителей (которые находятся на стороне заключенных), региональному менеджеру Государственной тюремной службы, министру внутренних дел, члену парламента и судам на основании публичного права. Однако эффективность этих процедур сомнительна, так как заключенному трудно доказать правонарушение в тюремных условиях. Это является ещё одной причиной для принятия кодекса минимальных стандартов.

Акт Человеческих Прав 1998г.

Данный акт осуществил инкорпорацию Европейской Конвенции Прав Человека в законодательство Великобритании. Государственная тюремная служба должна соблюдать требования акта. Левенсон указывает, что почти каж-

дая статья акта может быть причиной жалобы над государственной тюремной службой. Например, статья 3 акта запрещает пытки, нечеловеческие или унижительные обращения. Тюрьмы с крайне плохими условиями могут быть обжалованы на основании статьи 3. Однако некоторые заявления в Европейский Суд Прав Человека относительно тюремных условий были неудачными. Например, в судебном деле *Delazagus v UK*, суд не удовлетворил заявление заключенного, несмотря на то, что он был заперт в своей камере 23 часа в день в результате изоляции на 4 месяца. Хотя заключенные могут обратиться в Европейский Суд Прав Человека, судебное рассмотрение на основании Акта в внутренних судах могут быть более эффективными.



СОЛИБОЕВ ФАЙЗУЛЛО НЕФМАТУЛЛАХОНОВИЧ

Наманган вилоят ҳокимияти

*Бирмингем университети (Буюк
Британия)*

*Давлат иқтисодиёти ва молия
бошқаруви*

Магистр (2001)

ЧЕТ ЭЛ БЕВОСИТА ИНВЕСТИЦИЯСИ ВА УНИНГ ЎЗБЕКИСТОН ИҚТИСОДИЁТИДАГИ РОЛИ

Мазкур диссертация иши қисқача кириш сўзи билан бошланади. Жумладан, собиқ Совет Иттифоқи, Марказий ва Шарқий Европа давлатларида буйруқбозлик тузумига барҳам берилгандан сўнг ушбу мамлакатлар ўзларининг иқтисодиётларни тиклаш учун инвестиция учун халқаро рақобатга қўшилишга мажбур бўлдилар. Бундай дейишга баъзи бир сабаблар мавжуд. Биринчидан, собиқ социалистик давлатлар режалаштиришга асосланган тузум даврида бозор иқтисодиёти механизмларни рад этган эдилар. Бунда барча ишлаб чиқариш ҳажмлари ва қайси маҳсулотни ишлаб чиқариш бозордаги талаб ва таклифдан келиб чиқиб эмас, балки юқоридан белгиланар эди. Асосан оғир саноат маҳсулотлари ва ҳарбий соҳа учун маҳсулотлар ишлаб чиқарилар, истеъмол товарлари жами ишлаб чиқариш ҳажмининг кичик бир қисмини ташкил этарди, холос. Завод ва фабрикаларда раҳбарият ўзининг бор кучини юқоридан белгиланган ишлаб чиқариш режаларини бажариш учун сарфлар, бунда маҳсулот таннархи ёки унинг бозорбоплигига деярли аҳамият берилмас эди. 1980-йилларнинг охирида

кур завод ва фабрикалардаги станок ва ишлаб чиқариш воситалари ҳам маънавий ҳам моддий жиҳатдан эскирган, ишлаб чиқарилаётган товарлар халқаро бозорда рақобатлаша олмас эди. Бу давлатларга нафақат рақобатбардош товарларни ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш учун замонавий технологиялар, балки мамлакатнинг компанияларни ташқи бозорда рақобат қила олиши учун бошқарув ва маркетинг услуги ва ноу-хау зарур эди. Иккинчидан инвесторлар асосан қайси давлат инвестиция учун қулай муҳит яратиб берса ўша давлатда ўз маблағларини инвестиция қиладилар.

Охирги икки ўн йилликнинг таҳлили шуни кўрсатадики, собиқ социалистик давлатлар томонидан хорижий бевосита инвестицияни жалб қилиш бўйича натижалар ҳар хил бўлган. Жумладан, БМТ томонидан тақдим этилган маълумотларга кўра (2000 йил) 1985 йилдан 1999 йилгача хорижий инвесторлар томонидан киритилган инвестицияларни жон бошига ҳисоблаганда, бу кўрсаткич Польшада US\$ 775, Венгрияда US\$ 1891, Чехияда US\$ 1577.3, Қирғизистонда US\$89, Ўзбекистонда US\$36.9, Тожикистонда US\$ 17 ни ташкил этган.

Нима учун бевосита хорижий инвестицияни жалб қилиш билвосита (портфел) ёки чет эл кредитларини жалб қилишдан кўра маъқул? Сабаби, агар ишлаб чиқаришни ташкил этиш учун кредитлар олинса, ҳозир Ўзбекистонда бўлаётгани каби, бу кейинчалик қарздорликни кўпайишига ва мамлакатнинг молиявий қарамликка олиб келиши мумкин. Бевосита инвестицияда эса чет эллик инвестор бевосита ишлаб чиқаришдаги унумдорликни ошишидан манфаатдор бўлгани ҳолда ишлаб чиқаришни тўғри ташкил этиш ва сифатли маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш орқали фойдани кўпайтиришга ҳаракат қилади.

Ҳозир биз Ўзбекистонда хорижий инвестицияларни жалб қилиш борасида қилинаётган ишларга қисқача тўхталамиз.

Республикамиз мустақил бўлгандан кейин хорижий инвесторларни жалб этиш борасида муайян ишлар амалга оширилди. Жумладан, хорижий инвестицияларни давлат томонидан ҳимоя қилиниши юзасидан бир қатор қонун ва фармонлар қабул қилинди. Жумладан, хорижий инвестиция асосида ташкил этилган корхонларни национализация қилмаслик юзасидан давлат кафолати таъминланди. Экспорт қилинадиган товарларни 0 фоизлик ставка билан

қўшилган қиймат солиғи ундириладиган бўлди. Бундан ташқари, хорижий инвестициялар иштирокида ташкил этилган корхоналар жалб этилган инвестиция миқдорига қараб 7 йилгача фойда солиғидан озод этилди.

Олимлар томонидан хорижий бевосита инвестиция қайси соҳаларга кўпроқ жалб этилиши ва унинг инвестиция жалб этаётган мамлакат иқтисодиётига таъсирини ўрганиш юзасидан кўплаб илмий изланишлар амалга оширилган. Бунда асосан чет эл хорижий инвестициялари 2 йўналиш бўйича:

1. Экспорт.

2. Ички бозорга маҳсулот ишлаб чиқаришга ихтисослашуви кузатилган.

Биринчи ҳолатда инвестор ишлаб чиқариш таннархи нисбатан арзон бўлган ҳудудда ишлаб чиқаришга инвестиция қўйиб, тайёр маҳсулотнинг катта қисмини жаҳон бозорига экспорт қилишга интилади. Бунга мисол қилиб Индонезия, Малайзия каби давлатларни кўрсатиш мумкин. Бундай мамлакатларда ишлаб чиқариш таннархи нисбатан арзон бўлган ҳолда жаҳон бозорига маҳсулотни арзон баҳода етказиб бериш (мисол учун денгиз орқали) имконияти мавжуд.

Иккинчи ҳолатда инвестор ишлаб чиқарилган маҳсулотни иложи борича ички бозорда реализация қилишга ҳаракат қилади. Бу ҳолатни биз бозор иқтисодиётига ўтиш даврини бошидан кечираётган мамлакатлар, шу жумладан, Ўзбекистон мисолида кўришимиз мумкин. Бунда мазкур тоифа давлатлар ташқи рақобатчилардан маҳаллий ишлаб чиқарувчиларни ҳимоя қилиш мақсадида юқори ставкада турли хил божхона божлари ёки квоталар жорий қилинади. Бундай ҳолатда мамлакат ички бозори хали товарлар билан етарли таъминламаган, бу эса ишлаб чиқарилган товарларни ички бозорда реализация қилишга тўртки бўлади. Бундан ташқари, кўплаб ишлаб чиқарувчилар бундай ҳолатдан фойдаланиб, монопол мавқега эга бўлишлари мумкин. Мисол қилиб, ЎзБАТ, ЎзДЭУ каби қўшма корхоналарни кўрсатиш мумкин. Яна бир ҳолатга тўхталиб ўтишим лозим. Хорижий инвесторлар маълум бир соҳага маблағ қўйишдан олдин мамлакатнинг географик жойлашуви, аҳоли сони, аҳолининг даромадларини ҳисобга оладилар. Машинасозлик ва электроникага ўхшаш соҳаларга маблағ жалб қилишда мамлакат аҳолисининг сони ва аҳолининг даромадлари му-

ҳим рол ўйнайди. Сабаби, бундай соҳаларда ишлаб чиқариш тўла қувват билан ишлаб, ишлаб чиқариш таннархи жаҳон бозорида рақобатлаша оладиган даражага етгунча маълум бир муддат ички бозорга товарларни реализация қилиш зарур. Мисол учун, ЎЗДЭУ қўшма корхонаси ҳам бирданига 100 фоиз қувват билан иш бошламаган. Маълум бир муддат енгил машиналар ички бозорда реализация қилиниб, тўла қувват билан ишлай бошлагандан кейингина хорижга экспорт қилина бошлади.

Бевосита хорижий инвестициянинг фойдали томонларига тўхталадиган бўлсак, бевосита инвестиция орқали мамлакатга замонавий технология, чет эл бошқарув ва маркетинг услублари ҳамда ноу-хау кириб келади. Лекин кириб келаётган технологиялар ва ноу-хаунинг даражаси инвестор ишлаб чиқаришга қанчалик даражада эгаллик қилишига боғлиқ. Жумладан, давлат иложи борича инвесторни ишлаб чиқаришни қўшма корхоналарни ташкил этиш орқали йўлга қўйишга ундайди. Бунда маҳаллий кадрлар замонавий бошқарув, маркетинг ва ишлаб чиқариш услубларини ўрганиш имкониятига эга бўладилар. Лекин бундай ҳолатда инвестор нисбатан маънавий эскирган технологияларни олиб киради, холос. Сабаби, инвесторлар янги технологияларни ва маҳсулотнинг янги турларини яратиш учун кўплаб маблағ сарф қиладилар. Агар ишлаб чиқаришда маҳаллий кадрлар бевосита ҳамма босқичда иштирок этса, бу ишлаб чиқаришдаги компаниянинг усулини тезда фойда бўлишига олиб келиши мумкин. Мана шу сабабларга кўра чет эллик инвестор ~~100 фоиз~~ чет эл инвестициясига асосланган корхона ташкил этиб, ишлаб чиқаришни йўлга қўйишни хоҳлайди.

Шу билан бирга яна бир жиҳатни ҳам таъкидлаб ўтиш лозим, деб ўйлайман. Мамлакатнинг стратегик аҳамиятга эга соҳаларига инвестиция жалб қилишда давлатлар ўзига хос йўл тутадилар. Бунда агар шундай соҳалардан бирортасига, масалан, энергетика соҳасига, чет эллик инвестор катта маблағ инвестиция қилиб, мамлакат аҳолисини электр энергияси билан таъминлаш бўйича катта улушга эга бўлса, бундай ҳолатда бу инвестор элетор-энергиясига нархни кўтариб, катта миқдорда фойда олиши мумкин. Шу сабабли давлатлар мана шундай соҳаларни доимий назоратга олиб, тегишли қонунларни қабул қиладилар.

Бевосита инвестициянинг мамлакат иқтисодиётини яхшиланишига ижобий таъсири бор. Бунга кўплаб илмий ишлар натижасидан кўришимиз мумкин. Чет эллик инвесторлар инвестиция орқали топилган даромаднинг иложи борича катта қисмини мамлакатдан олиб чиқишга уринадилар. Бу кўпинча маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур компонентларни, қисм ва хом ашёларни инвесторнинг ўзининг давлатидаги завод ёки фабрикаларидан таннархига нисбатан жуда қиммат баҳоларда етказиб бериш ёки четга экспорт қилинган маҳсулот учун олинган даромадни офшор зоналарга чиқариб юбориш орқали амалга оширилиши мумкин. Шу сабабли инвестицияни жалб қилувчи давлатлар, масалан, Ўзбекистон иложи борича маҳсулотнинг хом ашёларини мамлакатнинг ичида тайёрлашга ҳаракат қиладилар. Бу эса чет эллик инвесторни хом ашё етказиб берувчи корхоналарни мамлакат ичида ташкил этишга ундайди.

Энди биз қисқача давлатларнинг давлатларнинг хорижий инвестицияларни жалб этиш борасида амалга ошираётган сиёсатларига тўхталиб ўтамиз.

Хорижий инвестицияни экспортга йўналтирилган маҳсулотлар ишлаб чиқаришга жалб этиш учун одатда солиқлардан енгилликлар берилади ёки ишлаб чиқариш таннархини давлат субсидия бериш орқали ўз зиммасига олади. Бу ишлаб чиқариш таннархини камайиши ва товарларни рақобатбардошлигини таъминлайди. Лекин, мамлакат солиқлардан енгиллик бериш ёки субсидия бериш натижасида йўқотилган даромад эвазига нима олади, деган савол туради. Биринчидан, товар экспорт қилиниши натижасида мамлакатда хорижий валюта тушуми кўпаяди. Бу эса валюта резервларини тўлишига, бу орқали мамлакат тўлов қобилиятини яхшиланишига ва миллий валютани нисбатан қувватини ошишига сабаб бўлиши мумкин. Иккинчидан, маҳаллий аҳолини иш билан таъминлаш мумкин бўлади. Мисол учун, Ўзбекистонда ишсизлик муаммосини ҳал этиш ва хорижий валюта тушумини кўпайтириш ҳозирги кунда муҳим ва ҳал этилиши лозим бўлган мумаммолардан деб ўйлайман.

Хорижий инвестицияларни ички бозорга товар ишлаб чиқариш учун жалб қилишда эса, олдинроқ тилга олганимиздек, ташқи рақобатчиларда ҳимоя қилувчи турли бож-

хона божлари ва квоталар жорий қилинади ёки чет эллик инвесторга ички бозорда монопол бўлишига имкон яратиб берилади. Масалан, Ўзбекистонда тамаки ишлаб чиқариш соҳасида ҳозирда ЎзБАТ қўшма корхонаси монопол мавқега эга. Бош-қа шу соҳага маблағ инвестиция қилиш хоҳиши бор инвесторларни ички бозорга кириб келиши бир мунча қийин.

Юқоридагилардан кўришиб турибдики, давлатлар хорижий инвестицияни жалб қилиш борасида турли сиёсатларни қўллайдилар. Бу сиёсат қанчалик наф келтириши ўша давлатнинг туган йўлига боғлиқ.

Энди хорижий инвестицияга тўсқинлик қилувчи омилларга ҳам тўхталиб ўтсак. Ушбу соҳа тадқиқотчиларининг изланишлари натижалари шуни кўрсатадики, кўпинча қонунчиликнинг тез-тез ўзгариб туриши, коррупция ва конвертация муаммолари инвестициянинг жалб қилинишига тўсқинлик қилади.

Ҳозир биз конвертация масаласига тўхталиб ўтамиз. Ўзбекистон Республикаси собиқ социалистик давлатлар ичида конвертация тўлиқ очилмаган ягона давлат ҳисобланади. Бундан ташқари, экспортдан тушган хорижий валюта тушумининг 50 фоизини Марказий банк томонидан белгиланган курсда давлатга мажбурий сотиш инвестициянинг кириб келишига салбий таъсир кўрсатмоқда.

Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, Ўзбекистон мисолида хорижий инвестиция қуйидаги омиллар орқали иқтисодиётга ижобий таъсир кўрсатиш мумкин:

1. Ишлаб чиқаришга замонавий технологиялар, чет эл бошқарув ва маркетинг услубларини кириб келиши.
2. Янги ишчи ўринларини ташкил этилиши орқали маҳаллий аҳолини иш билан таъминлаш.
3. Мамлакат тўлов қобилиятини мустаҳкамлаш ва бошқалар.



САРЫБАЕВ ЛАЗИЗ КТОЙБЕКОВИЧ

*Академия наук Республики
Каракалпакстан*

*Университет Техас А&М (США)
Физика Магистр (2002)*

ВОЛОКОННО-ОПТИЧЕСКИЙ ИНТЕРФЕРОМЕТЕР ДЛЯ СКАНИРУЮЩЕЙ ЗОНДОВОЙ МИКРОСКОПИИ

Оригинальная версия атомно-силового микроскопа (АСМ) была усовершенствована в 1986 году Биннингом, Куэйттом и Гербером. В этом же году Биннинг и Рохер получили Нобелевскую премию за их раннее открытие в 1982 году самого успешного из семейства сканирующих зондовых микроскопов, называемого сканирующим туннельным микроскопом (СТМ).

СТМ использует атомично заостренный наконечник, который располагается очень близко к поверхности тестируемого образца так, что туннелирование электронов между этими двумя поверхностями имеет место. К заостренному наконечнику прилагается соответствующее напряжение. Туннельный ток экспоненциально зависит от расстояния d между заостренным наконечником и поверхностью образца и обеспечивает изображение через соответствующую компьютерную программу, которое даёт информацию о плотности электронных состояний на уровне Ферми, прилегающих к поверхности атомов. Эта технология оказалась успешной для получения изображений металлов и полупроводников, но только не для изоляторов. Вертикальное разрешение меньше ангстрема, в то время как латеральное разрешение может быть атомным.

Существуют две моды, при которых осуществляются измерения. В первом случае используются данные туннельного тока над каждой точкой поверхности образца (мода постоянного тока). Во втором СТМ использует обратную связь для поддержания туннельного тока постоянным, при этом высота сканера поддерживается постоянной (мода постоянной высоты).

СТМ может использоваться как спектроскопический инструмент. Изучение зависимости сигнала СТМ от электронной структуры известно как сканирующая туннельная спектроскопия (СТС). Мода постоянного тока использует различные напряжения. При этом могут быть проведены вольт-амперные измерения над одной точкой.

Измерения проводимости (dI/dV), работы выхода (dI/dz) в зависимости от приложенного напряжения могут быть проведены посредством компьютера, который использует соответствующую программу. Также можно провести измерения силы от дистанции d , которые дают информацию об эластичности поверхности, а также толщине смазочных материалов на поверхности образца.

В атомно-силовой микроскопе (АСМ) зондирующий заостренный наконечник прикреплен к кантилеверу. В этом случае силы между кантилевером и поверхностью образца детектируются по микроскопическим изгибаниям кантилевера. АСМ может использоваться для получения изображений изоляторов. При этом дистанция d может варьировать в большом диапазоне, не как в СТМ, где эту дистанцию нужно поддерживать в субангстремах.

Атомно-силовая микроскопия подразделяется на контактную АСМ и бесконтактную АСМ. В случае контактной АСМ дистанция d должна быть меньше 2 Ангстрема, где взаимодействия доминируются межатомными силами притяжения и отталкивания. Контактная АСМ имеет много проблем. Это связано с тем, что полученные изображения могут быть конволюцией заостренного наконечника и поверхности, которая возникает из-за очень близких дистанций при проведении измерений. Для того, чтобы избежать таких проблем, была развита бесконтактная АСМ. Первые полученные измерения показали, что этот вид АСМ является более надежным. Он был использован для получения оксидных поверхностей многих элементов.

В бесконтактной АСМ кантилевер вибрируется около поверхности образца. Дистанция d при этом может варьировать от десятков до сотен ангстрем. При этом сила притяжения между поверхностью и кантилевером может быть около 1 пиконьютона. Достаточно жесткий кантилевер вибрируется около своей резонантной частоты. При этом изменения частоты используются для измерения изменений градиента силы, который отражает изменения дистанции d между кантилевером и поверхностью. Компьютерная программа находит резонантную частоту или амплитуду вибрация кантилевера и поддерживает его постоянной с помощью системы обратной связи, которая приводит в движение сканер вверх и вниз. Движение сканера используется для генерации данных. Эти данные могут быть данными топографии или электронной структуры образца в зависимости от актуальных сил. Например, если силы Ван-дер-Ваальса преобладают, то это будут топографическими данными.

Силы взаимодействия, возникающие между кантилевером и поверхностью, являются как микроскопическими, так и макроскопическими. Многие эксперименты показали, что очень важно моделировать эти силы на атомистическом уровне, так как релаксация поверхности и загрязнение заостренного наконечника кантилевера поверхностью образца и/или атомами окружающей среды может иметь существенное значение при получении изображений сканирующей зондовой микроскопии (СЗМ).

Известно, что существуют следующие силы взаимодействия:

- Химические силы- эти силы возникают из-за взаимодействий атомов в нанометрической модели заостренного наконечника (нанонаконечник) и поверхности.
- Сила Ван-дер-Ваальса- эта сила возникает из-за взаимодействия флуктуационных диполей в микроскопическом заостренном наконечнике (микронаконечник) кантилевера и поверхности.
- Силы изображения- возникают из-за поляризации проводящих материалов.
- Ёмкостная сила- возникает из-за приложенного напряжения между макронаконечником и поверхностью.
- Силы, возникающие из-за зарядки поверхности или кантилевера.

Магнитные силы- возникают из-за взаимодействия магнитного наконечника с поверхностью.

АСМ измеряет силы взаимодействия между кантилевером и поверхностью детектированием изгибания кантилевера. Существует много методов детектирования изгибания кантилевера. Среди них наиболее используемыми являются волоконно-оптический интерферометер, четырех-квандрантный фотодетектор, пьезоэлектрический детектор.

В четырех-квандрантном фотодетекторе лазерный луч фокусируется на кантилевер. Лазерный луч отражается на четырех-квандрантный фотодетектор точно в центр. При выполнении сканирования изгибание кантилевера приводит к отражению лазерного луча в другие области фотодетектора. Таким образом, фотодетектор осуществляет контроль изгиба кантилевера. Данный метод нуждается в постоянном выравнивании лазерного луча, которое практически сложно осуществить в случае *in-situ* эксперимента, т.е. в случае сверхвысокого вакуума или сверхнизких температур. К тому же, вся оптическая установка должна находиться под куполом вакуумной установки.

В случае пьезоэлектрического детектора кантилевер имеет специальную пьезоэлектрическую пленку. Пленка изготовлена в виде сэндвича между двумя электродами. Механическое напряжение от изгиба кантилевера генерирует электрическое поле в пленке и приводит к образованию электрических зарядов на электродах. При этом пьезоэлектрические кантилеверы с постоянной Гука 10 Н/м являются достаточно чувствительными давать изображения атомного гофрирования на периодических кристаллах.

Нами был использован волоконно-оптический (ВО) интерферометер. В данном методе используется ВО лазерный диод, 2X2 ВО ответвитель и фотодиод, чувствительный к длине электромагнитной волны, генерируемой в лазерном диоде. В качестве несущей части был использован одномодовый ВО кабель фирмы Thorlabs (Corning optical fiber). Он имеет следующие спецификации: действующая длина волны- 980- 1060 nm, уменьшенное затухание при изгибе ВО кабеля, размер внешней оболочки ВО кабеля- 125 nm. В качестве генерирующего лазерного диода нами был использован ВО пиджитейловый лазерный диод (fiber

pigtail laser diode) фирмы Thorlabs. Он имеет ВО кабель на выходе, который отполирован при угле 8° для минимизации шума (только для одномодовых ВО кабелей). К нашему лазерному диоду был также приобретен от Thorlabs драйвер, который работал при постоянной мощности. Диапазон тока драйвера - от 0 до 250мА. Работает от 8-12 вольтовых выпрямителей.

Для исполнения контактов также были использованы FC и FC/APC коннекторы (Thorlabs) для одномодовых ВО кабелей. FC коннектор имеет пре-радиусированную керамическую феррулу, при этом его наконечник минимизирует отражения. FC/APC коннектор имеет 8° отполированную феррулу, которая упрощает угловую полировку при полировке. Этот коннектор имеет малую 0.25dB коннектор-коннектор потерю.

Для исполнения полировки были использованы специальные полирующие поверхности. Технология исполнения полировки требует последовательно проводить полировку на 5mm, 3mm, 1mm, 0.3mm. Соответствующие поверхности были также приобретены в Thorlabs. Полирование следует осуществлять на полирующих дисках. Для выполнения FC и FC/APC коннекторов нужны разные диски.

Таким образом, были приготовлены все части для ВО интерферометра. Соединение коннекторов осуществлялось с помощью FC-FC и FC-FC/APC соединяющих муфт. Прежде чем выполнить это, были осуществлены соответствующие соединения коннекторов с ВО кабелями. Для этого используется 5 мин. эпоксидное масло F120 (Thorlabs). После соединения коннектора с кабелем нужно подождать 30 мин. для выполнения полировки. Для инъекции эпоксидного масла требуются специальные шприцы.

**САРЫМСАКОВ ТИМУР
РАВШАНОВИЧ**

*ОАО «Енгматтижмарказ»
Отдел экспорта
Главный специалист*



*Нюрнбергский университет им. Ома
(Германия)
Бакалавр (2002)*

**ДОЛГОСРОЧНОЕ И СРЕДНЕСРОЧНОЕ
ЭКСПОРТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В
ПОДДЕРЖКЕ НЕМЕЦКИХ КОМПАНИЙ В
ЭКСПОРТЕ В СНГ**

В течение более 10 лет независимости страны СНГ прошли через свой путь реформ к рыночной экономике. Некоторые страны выбрали более либеральные реформы, остальные — поэтапные институциональные. В связи с распадом торговых отношений между странами СНГ в 1991 году, а также с уменьшением государственных закупок, данные страны потерпели резкие падения производства, и некоторые страны до сегодняшнего дня не достигли уровня производства 1990 годов.

Высокий уровень задолженности, недостаточные валютные резервы, ограниченные рынки ценных бумаг, неэффективная банковская система, неинтенсивное привлечение иностранных инвестиций и дефицит текущих балансов в СНГ являются основными причинами большого спроса на использование инструментов финансирования и страхования в целях поддержки экспорта из Германии в СНГ.

Среднесрочное и долгосрочное экспортное финансирование включает в себя комплекс инструментов рефинансирования экспортных кредитов, а также страхование дан-

ных кредитов. Основными формами являются кредит поставщика, кредит покупателя, кредит между банками, форфетирование и экспорт лизинг. Крайне важна роль таких организаций, как АКА и КФВ, которые предоставляют в Германии экспортное финансирование, а также компания «Хермес», страхующая данные экспортные кредиты в страны СНГ. Данные организации потенциально могут удовлетворить спрос на финансирование импорта долгосрочных инвестиционных товаров из Германии в страны СНГ.

Страхование экспортного кредита компанией «Хермес» является для немецкого экспортёра в страны СНГ основной предпосылкой для получения экспортного кредита. Его функция очень важна так, как ни немецкий экспортёр, ни банк не желали бы находиться в сомнении в возврате экспортного кредита.

АКА, КФВ и коммерческие банки Германии предлагают немецким экспортёрам долгосрочное экспортное финансирование при экспорте в СНГ при наличии страхования «Хермес». Касательно роли в поддержке экспорта в СНГ данные организации имеют различные роли в зависимости от объёма услуг, охватывающие именно страны СНГ, процентных ставок, спектра видов финансирования, максимальных сроков финансирования, наличия корреспондентных банков в СНГ, количества долгосрочных договорённостей с банками СНГ, а также многих других преимуществ для немецкого экспортёра в страны СНГ касательно данных услуг.

Основной преградой в финансировании экспорта в СНГ является высокий риск СНГ, который влечёт за собой высокие платежи за страхование «Хермес», что оказывает отталкивающее действие в вовлечении немецких экспортёров в экспорт в СНГ.

Форфетирование и экспортный лизинг являются также инструментами, покрывающие большой спрос на финансирование средне- и долгосрочных экспортных кредитов в страны СНГ. Форфетирование означает закуп дебиторской задолженности, при которой продавец задолженности теряет ответственность за данную задолженность после продажи. Основной проблемой является тот факт, что по мере возрастания риска страны назначения экспортного кредита, величина дисконта, за вычетом которого закупается задолженность, также возрастает, и даже при крайне вы-

соком риске вынуждает форфейтинговые компании отказываться от предоставления своих услуг

В то время как большой дефицит в капитале и в валютных резервах стран СНГ увеличивают спрос в дополнительном финансировании при экспорте долгосрочных инвестиционных товаров немецкими фирмами в СНГ, то высокий уровень риска данного региона является основной преградой в использовании инструментов средне- и долгосрочного финансирования. Данное развитие отрицательно сказывается на конкурентное преимущество немецких экспортеров в СНГ перед экспортерами других стран.

САТТОРХОНОВ АЛИШЕР ГАНИБАЛОВИЧ



*Андижон вилояти ҳокимиятининг
молия бошқармаси
Бош иқтисодчи*

*Стратклайд университети (Буюк
Британия)
Молия Магистр (2000)*

ОПЦИОННИНГ АСОСДАГИ АКЦИЯГА ТАЪСИРИ: ЭМПИРИК ТАҲЛИЛ

Black-Scholes нинг опционни ҳеч қандай таъсирга эга бўлмаган қимматбаҳо қоғоз сифатида таърифловчи моделининг номукамаллиги исботлангандан сўнг, опционнинг қимматбаҳо қоғозлар бозоридаги таъсири жуда кўп маротаба ўрганилди. Шунга қарамасдан ушбу мавзудаги мунозаралар бугунги кунда ҳам аниқ якунини топгани йўқ. Шу билан бирга, опционнинг ўз асосидаги акция нархи ва бошқа савдо хусусиятларига қай йўналишда таъсир қилиши ва ушбу таъсирнинг сабаблари юзасидан олиб борилган ҳам назарий, ҳам эмпирик тадқиқотларнинг натижалари анча зиддиятлидир. Қуйидаги мақолада баён этиладиган эмпирик таҳлилни ўтказишдан асосий мақсад ушбу мавзунини яна бир бор ўрганиб, аниқ ҳулосага келиш ҳамда бу борада ўтказилган тадқиқотлар доирасини кенгайтиришдир. Шу сабабли, бу тадқиқотда нафақат опционнинг ўз асосидаги акция савдо хусусиятларига бўлган таъсири, балки унинг турли шакл ва хусусиятларга эга компаниялар акцияларига бўлган таъсири ҳам таҳлил қилинади.

1976 йилда Ross (1976) опционнинг мукамал бозорлар мавжуд бўлмаган ҳолатда рақобатли мувозанат самарадорлигини оширувчи ўз таъсир доирасига эга бўлган қим-

матбаҳо қоғоз эканлигини назарий жиҳатдан исботлаб берди. Бу ўша пайтларда машҳур бўлган Black-Scholes нинг опционни баҳолаш моделига зид эди, чунки ушбу моделга кўра опцион нозарур, арбитраж имкониятига эга бўлмаган қимматбаҳо қоғоз бўлиб, у бошқа қимматбаҳо қоғозларга таъсир қилиши мумкин эмас деб ҳисобланган. Rossнинг мақоласи опционнинг таъсир йўналишини аниқ кўрсатиб бермаган бўлсада, у иқтисодий таҳлил соҳасида янги мунозаралар учун йўл очиб берди. Унинг мақоласидан кейин Black-Scholes нинг модели инкор этилиб, опционнинг қимматбаҳо қоғозлар бозоридаги таъсири жуда кўп мартаба ўрганилди.

Аммо, бу илмий ишлар берган хулосаларнинг қўпчилиги Rossнинг натижаларига тўғри келсада, улар ҳар доим ҳам бири-бирига тўғри келмайди. Мисол учун, бир гуруҳ тадқиқодлар, Rossнинг хулосасини маъқуллаган ҳолда, қимматбаҳо қоғозлар савдоси амалга ошириладиган бозорларнинг номукамаллиги сабабли, янги савдога чиқарилган опцион ўзининг асосидаги қимматбаҳо қоғозга таъсир қилади деган фикрни бердилар (масалан, Conrad (1989), Detemple and Jorion (1990)). Ушбу тадқиқодлар опционнинг савдога чиқарилиши унинг асосидаги акция нархини оширади деган хулосага келганлар. Бошқа гуруҳдаги тадқиқодлар (масалан, Ho and Liu (1997), Danielson and Sorescu (1999)) нинг таъкидлашларича, опцион савдога чиқарилгандан кейин қисқа муддат давомида савдо қилиш тўсиқларининг йўқолиши опцион асосидаги акция нархининг ўзгаришига олиб келади деб таъкидлайдилар. Бу турдаги тадқиқодларнинг натижаларига кўра, опцион савдога чиқарилгандан кейин унинг асосидаги қимматбаҳо қоғоз нархи пасаяди. Булардан фарқли ўлароқ, Sorescu (2000) нинг натижалари 1980 йилдан олдин савдога чиқарилган опционларнинг акция нархига ижобий таъсир қилганлигини, 1980 йилдан кейин савдога чиқарилганлари эса акция нархига салбий таъсир қилганлигини кўрсатди.

Куйида баён этиладиган эмпирик тадқиқот 30 та компаниянинг 1986 йилдан 1999 йилгача бўлган маълумотларидан фойдаланиб, опционнинг савдога чиқарилгандан кейин ўз асосидаги акциянинг турли хусусиятларига таъсир қилишини стандарт ҳодисаларни ўрганиш услуби ёрдамида ўрганади. Хусусан, савдога чиқарилган опционнинг акция нархи тебранувчанлигига, акциянинг олди-сотди нарх-

лари орасидаги фарқига, акциянинг савдо ҳажмига бўлган таъсири ва улар орасидаги алоқадорлик ўрганилади. Бундан ташқари, сезгирлик таҳлили ҳам ўтказилиб, турли бозор баҳосига, турли дивиденд тебранувчанлигига эга бўлган ва турли муддатларда опционни савдога чиқарган компаниялар акциялари нархининг опцион савдога чиқарилганидан кейинги ўзгариши ҳам таҳлил қилинади.

Турли эмпирик тадқиқодлар турлича ҳодиса ойнасини ишлатганлар. Масалан, Detemple and Jorion (1990) опцион савдога чиқариладиган сана эълон қилинган кун ва у савдога чиқарилган кун орасида опцион асосидаги акция нархининг сезиларли даражада ўзгармаганлигини аниқлаганлар, шу сабабли улар ўз эмпирик тадқиқодлари учун +7; -7 кунга тенг ҳодиса ойнаси етарли деб ҳисоблайдилар. Бундан фарқли ўлароқ, Ho and Liu (1997) эса мусбат ялпи анормал миқдорларнинг опцион савдога чиқариладиган кундан энг камида 100 кун олдин бошланишини таъкидлаб, ўз тадқиқотларида ҳодиса кунидан 100 кун олдинги ва 100 кун кейинги муддатни ўз ичига олувчи ҳодиса ойнасидан фойдаланганлар.

Ушбу эмпирик тадқиқот учун ҳодиса ойнасини белгилаш мақсадида 30 та компания акцияларидан тахминан танлаб олинган 15 тасининг анормал миқдорлари (АМ) ва ялпи анормал миқдорлари (ЯАМ) алоҳида ўрганиб чиқилди. Натижада, акция нархларидаги сезиларли ўзгаришлар фақатгина ҳодиса кунидан 30 кун олдинги ва 10 кун кейинги муддатда рўй берганлиги аниқланди. Шу сабабли, ушбу тадқиқот учун ҳодиса ойнаси -30; +10 кун қилиб белгиланди.

Акция нархларидаги систематик ўзгаришларни аниқлаш мақсадида бозор моделидан фойдаланилди. Анормал миқдорларнинг статистик ҳажмини аниқлаш учун ҳам параметрик, ҳам нопараметрик тестлар қўлланилди. Опционни ўз асосидаги акциянинг савдо хусусиятларига таъсирини текшириш учун t-test ва Corrado and Zivney (1991) да қўлланилган sign-test дан фойдаланилди. Турли хусусиятларга эга компанияларнинг акцияларига улар томонидан чиқарилган опционнинг таъсирини таҳлил қилиш учун Danielson and Sorescu (1999) даги усулдан ҳамда *икки намунали* Вилкоксон белгиланган тартибли тестдан фойдаланилди.

Дастлаб, опционнинг асосдаги акция нархига таъсири ўрганилди. Анормал ва ялпи анормал миқдорларнинг t-test

натижаларга кўра, опцион савдога чиқарилган кундан 9, 8 ва 3 кун олдин сезиларли мусбат миқдорлар ва 2 кун кейин сезиларли манфий миқдор аниқланди. Sign-test натижаларидан хулоса чиқариш мураккаб бўлганлиги сабабли, натижани янада аниқлаштириш мақсадида Ho and Liu (1997) да қўлланилган усулдан фойдаланилди. Бунинг учун, ҳодиса ойнаси тенг 4 босқич бўлинди ва ҳар бир босқичдаги анормал миқдорларнинг ўртачаси ва медианаси ҳисобланди (1-жадвал) ва солиштирилди.

1-жадвал

Ҳодиса ойнасининг ҳар 10 кундаги анормал миқдорларнинг ўртачаси ва медианаси

Босқичлар	АУМ		ЯАУМ	
	ўртача	медиана	ўртача	медиана
1-босқич (-30; -21)	0.0250	0.0250	0.1175	0.1125
2-босқич (-20; -11)	-0.0150	-0.0250	0.1175	0.0875
3-босқич (-10; -1)	0.0150	-0.0250	0.2275	0.2500
4-босқич (1; 10)	-0.0400	-0.0500	0.0875	0.0625

1-жадвалдаги натижалар ялпи анормал ўртача миқдорлар ўртачаси ва медианасининг 3-босқичда ортганлигини кўрсатмоқда. Бу, ўртача олганда, опционлар савдога чиқарилишидан 10 кун олдинги муддатда улар асосидаги акциялар нархининг ортганлигини билдиради. Шу билан бирга, t-test кўрсатган натижаларга мувофиқ, 4-босқичда ўртача анормал миқдорлар ўртачаси ва медианасининг манфий эканлигини кўриш мумкин. Ушбу ҳолат опционнинг савдога чиқарилиши акциялар нархига салбий таъсир қилганлигини билдиради. Бу натижа қисқа муддатда савдо қилиш тўсиқларининг йўқолиш гипотезасига (Ho and Liu (1997), Danielson and Sorescu (1999)) мувофиқ бўлиб, унга кўра олинган натижаларни қуйидагича тушунтириш мумкин: опцион савдога чиқарилгандан кейин, қисқа муддат ичида акцияларни олиб-сотиш тўсиқлари камаяди. Бу эса, акция ҳақида салбий информацияга эга бўлган пессимистик руҳдаги инвесторларнинг ўз акцияларни тезроқ сотиб юборишига олиб келади. Натижада опционланган акция таклифи ўсади ва бу, ўз навбатида, акция нархининг пасайишига олиб келади.

Кейинги таҳлиллар янада қизиқарли натижаларни кўрсатди. Юқорида олинган натижани янада аниқлаштириш мақсадида, тадқиқот давомида ўрганилаётган муддат (1986-1999 йиллар) опционлар бозорида юз берган 2 муҳим ўзгариш содир бўлган саналарга таянган ҳолда, уч кичик босқичларга бўлиниб ўрганилди. Faff and Hillier (2000) га кўра, 1990 йилнинг 1 феввали ва 1995 йилнинг 30 июни опцион бозори учун муҳим саналар бўлиб, бу муддатларда, мос равишда, 4 та ижро санасига эга бўлган Европача индекс опционни ҳамда Европача FLEX опционлари бозорларга чиқарила бошлаган. Албатта, опцион ва акция орасидаги алоқадорликни ўрганган тадқиқодларда олинган зиддиятли натижаларнинг сабаби айнан шу муҳим ўзгаришлар туфайли бўлиши мумкин.

Юқорида баён этилган усулдан фойдаланиб, уч кичик босқичнинг ҳар бирига алоҳида АУМ ва ЯАУМлар ҳисобланди ва график кўринишида ифодаланди.

Тадқиқот давомида яна қуйидаги хулосаларга келинди:

1. Бозорда юқори баҳоланадиган компаниялар чиқарган опционлар уларнинг акциялари нархига ижобий таъсир қилади, арзон баҳоланадиган компанияларнинг акциялари эса опцион савдога чиқарилгандан кейин тушиб кетади.

2. Юқори даражада ўзгарувчан дивидендларга эга бўлган акциялар нархи опцион савдога чиқарилгандан кейин ортади, паст ўзгарувчан дивидендли акциялар нархи эса пасаяди.

3. Ўз опционини савдога чиқаришдан анча олдин ўз акциясига эга бўлган компаниялар, яъни бирмунча эски компаниялар акцияларининг бозор нархи опцион чиқарилгандан кейин ортади, ёш компаниялар, яъни қисқа муддат ичида ҳам акция, ҳам опцион чиқарган компаниялар акцияларининг баҳоси эса опцион савдосидан кейин пасаяди.

4. Опционнинг савдога чиқарилиши асосдаги акция нархининг тебранувчанлигини вақтинча кучайтириб юборади, лекин узоқ муддатда бу тебранувчанлик опцион савдога чиқарилишидан олдинги даражасига қайтади.

5. Опционнинг савдога чиқарилиши акциянинг олди-сотди нархлари орасидаги фарқни қисқартириб юборади, лекин бу жуда қисқа давр давом этади (опцион савдога чиқарилганидан кейин тахминан 10 кун давомида).

6. Опционнинг савдога чиқарилиши асосдаги акциянинг савдо ҳажмини вақтинча пасайтириб юборади (ушбу таъсир тахминан 20 кун давом этади).

Ушбу эмпирик тадқиқотда опционнинг ўз асосидаги акция савдо хусусиятларига қай даражада ва қай йўналишда таъсир қилиши ўрганилди. Умуман олганда, олинган натижалар бу борада олиб борилган кўпчилик илмий ишларнинг натижаларини маъқуллаган ҳолда, опционнинг ўз асосидаги акция нархига бўлган таъсири вақтинча эканлигини кўрсатди. Тадқиқотнинг яна бир муҳим ютуғи шунда бўлдики, унда 1995 йилгача савдога чиқарилган опционларнинг ўз асосидаги акциялар нархига салбий таъсир қилганлигини, 1995 йилдан кейинги чиқарилган опционлар эса ижобий таъсир қилганлиги аниқланди. Бу, ўз навбатида, келгусида янги тадқиқотларга асос бўлиши мумкин.



САТТОРОВ ДОНИЁР РАҲМОНҚУЛОВИЧ

*Тошкент Давлат Аграр
Университети
ўсимликшунослик кафедраси
ассистенти*

*Бонн университети (Германия)
Қишлоқ хўжалиги
Магистр (2003)*

НАВЛАР, N-ЎФИТИ ВА КУН УЗУНЛИГИНИНГ КУЗГИ БУҒДОЙ УНИБ ЧИҚИШИ, РИВОЖЛАНИШИ ВА ФИЛЛОКРОНГА ТАЪСИРИ

Ilmiy ishning dolzarbligi:

Qishloq xo'jaligi respublikamizning eng muhim sohalaridan biridir. O'zbekistonda istiqomat qiluvch 40 % aholi qishloq xo'jaligi bilan shug'ullanadi. Hozirgi vaqtda yil davomida aholini oziq-ovqat mahsuloti bilan ta'minlashda har yili davlatimizda 6,5 – 7,0 mln. tonna don etishtirish lozim. Ertangi porloq kelajagimiz, dasturxonlarimiz fayzli, barakali bo'lishi, keng ma'noda aytganda: mustaqil O'zbekistonimizning yanada ravnaq topishi donu nonimizning, jamiki moddiy boyliklarimizning mo'l-ko'lligiga bog'liq deb bilamiz. Zotan, hurmatli yurtboshimiz Islom Karimov O'zbekiston Respublikasi Oliy Kengashi XVI sessiyasida so'zlagan nutqida shunday degandi: O'zbekiston uchun, xalqimiz uchun, iqtisodiy mustaqilligimizga erishish uchun g'allaga bo'lgan ehtiyojimizni o'z kuchimiz bilan qondirishimizning ahamiyati haqida ortiqcha gapirishimizning hojati yo'q“.

Ilmiy ishning maqsadi:

Don etishtirish muammosini hal qilishda mo'l hosil beradigan, donini sifati yuqori, hamda iqtisodiy samarador bo'lgan yangi navlar tanlab olish ham muhim omillardan biri hisoblanadi. O'zbekistonga xorijiy davlatlardan ham yangi navlar kirib kelmoqda va ularning afzalliklari va samaradorligi mahalliy navlar bilan taqqoslanmoqda. Ko'zda tutilgan maqsad bu O'zbekiston sharoitiga mos keladigan yuqori hosilli navlarni tanlab olish va ishlab chiqarishga tavsiya qilishdir.

Ilmiy ishning vazifalari:

Bu ishning vazifalari quyidagilar edi:

- Donli ekinlarning rivojlanish qonuniyatlarini o'rganish va texnologik tadbirlar rejalashtirilganda ularga asoslanish
- Tuproq va iqlim sharoitig moslashgan navlarini tanlash
- Navlarning kelib chiqish markazlari bilan biologik xususiyatlarining bog'lanishini chuqur o'zlashtirish
- Donli ekinlarni etishtirish texnologiyasini to'la o'zlashtirish, bajara olish va boshqarishni o'rganish

Germaniya Federativ Respublikasi, Fridrix Wilhelm nomidagi Bonn Universiteti, Qishloq xo'jaligi Fakulteti, "*Tropik va Subtropik mintaqalarda qishloq xo'jaligi*" Magistratura bo'limida Magistr darajasini olish uchun mazkur Universitetning O'simlikshunoslik kafedrasiga qarashli "**Poppelsdorf**" tajriba xo'jaligida olib borilgan dala tajribasida kuzgi bug'doyning «*Triticum var. aestivum*» ikki navida o'simlikga ta'sir qilingan yorug'lik, o'g'itlashda va ishlov berish natijasida barg o'sish tezligi, barglar soni, o'simlikning rivojlanishi va hosildorligi o'rganildi. O'simliklarning unib chiqishidan oldin va unib chiqqandan keyingi rivojlanish fazasida 26 kun turli xildagi 6, 8, 10, 12 va 14 soat yorug'lik, va rivojlanishi davomida ikki xil miqdordagi (30 kg N/ha va 0 kg N/ha) o'g'it berildi.

Fyllokron —bu bir poyadagi barglarning hosil bo'lishi va rivojlanishidagi vaqt oralig'i.

Tajriba 30 metr uzunlik va 12 metr kenglikdagi maydonga 2 takrorlanishda qo'yildi. Har bir takrorlanishda chetki qatorlari bo'sh qoldirildi, o'rtadagi qatorlarga qishki bug'doyning «**Kontrast**» va «**Aspirant**» navlari ekildi.

«Kontrast» navi yumshoq kuzgi bug'doy navi bo'lib, Germaniyadagi «*Saatzucht Hadmersleben*» firmasida yaratilgan va 1990 yildan ekishga tavsiya etilgan.

«Aspirant» navi ham yumshoq kuzgi bug'doy navi bo'lib, Germaniyadagi «*Streng's Erben GmbH*» kompaniyasida yaratilgan va 1999 yildan buyon ekishga tavsiya etilgan.

Har ikkala nav shunday tanlandiki, ya'ni ular rivojlanishida bir-biridan farq qiladi, hamda ular kun uzunligiga turlicha reatsiyada bo'ladi. Bu dala tajribasida shu Gipotezaning to'g'ri yoki noto'g'riligini tasdiqlash ham ko'zda tutilib ushbu navlar tanlangan.

Ekishdan oldin er 40 sm chuqurlikda shudgor qilinib, har ikkala navdan har m² ga 330 dona unuvchan urug' qator oralig'i 17 sm da ekildi. Ekishdan oldin erga o'g'it berish tavsiya qilinmadi.

Bug'doy urug'i 25.10.01 da ekildi va ekishdan so'ng 40 dona yorug'lik va suv o'tkazmaydigan yopqichlar yasaldi. 1,5 metr x 1,5 metr kattalikdagi kvadrat yog'och ramkalar ikkita metal simlar bilan burchaklaridan diagonal mahkamlandi. Yoysimon egilgan simlar yog'och ramkalar ustiga yopiladigan qora selofanni mahkamlab turadi va erdan 40 sm balandlikda bo'ldi. O'simliklarga 12 va 14 soat yorug'lik beriladigan variantlar uchun yopqichlarga 50 Volt dagi Lampochka o'rnatildi, hamda barcha yopqichlarga yorug'lik olish soatlari yozilib chiqildi. Ekishdan keyin har bir qatordan 10 ta 1,5 x 1,5 kattalikdagi, ya'ni jami 40 ta jo'yaklarga ajratildi va jo'yaklar orasidan o'simliklarni sanash uchun 0,5 m oraliq qoldirildi. Ushbu 40 ta jo'yaklar turli xil yorug'lik vaqtlariga qarab bo'linib chiqildi, bu bilan yorug'lik berish vaqtlarini farqlarini, hamda tuproq unumdorligini navlarda taqqoslash mumkin.

31.10.2001 dan boshlab jo'yayaklarni ustini yopish boshlandi. Har kuni ertalab soat 07:30 da tajribadagi 40 ta jo'yakni usti ochildi va 6 soatdan so'ng 8 ta jo'yakni usti yopildi, 8 soatdan so'ng 8 soat yorug'lik olgan, 10 soatdan so'ng qolgan 24 ta jo'yakni usti yopqichlar bilan yopib chiqildi. Tajribada 10 soatlik jo'yaklar kontrol jo'yaklar bo'lib tanlandi. 12 va 14 soat yorug'lik olishi shart bo'lgan jo'yaklar maxsus 50 Voltli lampochkalar ulangan yopqichlar bilan yopilib yorug'lik berildi. Bu jarayon 26 kun davom etdi va undan keyin dalada o'simliklar usti ochiq qoldirildi.

Tajriba davomida havo harorati, er ustidagi havo harorati, tuproq harorati, havo namligi, nurlanish darajasi, yog'ingarchilik va bug'lanish darajasi hisob-kitob qilinib borildi va bu parametrlarning o'simlik o'sishi va rivojlanishiga ta'siri kuzatilib borildi.

4.03.2002 kuni tajriba maydonidan 30, 60, 90 sm chuqurlikda tuproq namunalari olindi va laboratoriyada analiz qilindi. 27.03.2003 kuni har ikki navning bir takrorlanishi 30 kg N/ ha o'g'itlandi. Hamda jo'yak oralariga ishlov berildi. O'simliklarga sun'iy sug'orish bilan suv berilmadi, yomg'ir suvi va namlik o'simliklar uchun etarli darajada bo'ldi. Chunki Germaniyada har yili 700 - 800

mm yog'ingarchilik bo'ladi. Bu O'zbekistondagi yog'in-dorchilik miqdoriga (350-400 mm/yil) qaraganda 2 barobar ko'pdir.

8.11.2001 kuni o'simliklar er yuzasiga chiqa boshladi va o'simlik barglari hosil bo'lishi va rivojlanishi Haun-Stage metodi bilan aniqlandi. Bu usulni qo'llash uchun har bir jo'yakdan markazidan 10 tadan jami 40 ta jo'yakdan 400 ta o'simlik tanlab olindi va maxsus xalqachalar, hamda bo'yoq bilan belgilab qo'ildi.

27.11.2001 dan boshlab Haun-Stage metodi bo'yicha 400 ta o'simlikni bargi sanay boshlandi. Haun-Stage metodi bu 1973 yil joriy qilingan bo'lib, uning matematik ko'rinishi quyidagichadir:

$$\text{Haun-Stage} = [L_n / L_{(n-1)}] + (n-1)$$

Burch

L_n = oxirgi bargning uzunligi

$L_{(n-1)}$ = oxirgi bargdan oldin hoisl bo'lgan barg uzunligi

n = poyadagi barcha barglar soni

O'simliklar qish faslini yaxshi o'tkazib, birortasi ham nobud bo'lmay bahorda o'sishini davom ettirdi. Qish fasli va o'simliklar rivojlanishi sekin bo'lgani uchun har oyda bir marta sanaldi va bahorda tez-tez sanaldi. Tajriba davomida jami 26 marta o'simlik bargi sanalib, 30.05.2002 da oxirgi sanash buldi.

Tajriba natijalari tajriba faktorlari bo'lgan "navlar", "o'g'itlash" va "yorug'lik berish vaqi" ga qarab 4 ta asosiy hisoblashlash :

- "Osimlikni bargi rivojlanish darajasi"
- "Fylokron kalendar kunlar bo'yicha"
- "Fylokron havo- va
- tuproq temperaturasi bo'yicha" hisoblandi.

Bundan tashqari tajriba natijalari Statistik **SAS** Programma bilan analiz qilindi. Bunda tajriba faktorlarining bir-biridan farqlanishi tahlil qilinib chiqildi.

Tajriba natijalari shuni ko'rsatdiki, ya'ni yuqorida ko'rsatilgan 4 ta hisoblashlar bo'yicha ham «Kontrast» va «Aspirant» navlari bir-biridan farqlanishini ko'rstadi. «Kontrast» navi «Aspirant» navi ga qaraganda ertapishar nav ekanligini, barglar soni kupligi, barglar hosil bo'lishi uchun kamroq vaqt, kunlar davom etishini va o'simlikning rivojlanishida yuqori ko'rsatkichlarga ega ekanligini ko'rstadi. Jumladan Fylokron kalendar kunlar bo'yicha hisoblaganda «Kontrast» navida April/Mai 2002 da bitta hosil bo'lishi uchun 13 kun kerak «Aspirant» navida esa 16 kun. Bitta barg hosil bo'lishi uchun "Kontrast" navi 100-150 GDI,

“Aspirant” navi esa unga nisbatan ko’proq, ya’ni 110-170 GDD talab qiladi. Ya’ni **GDD** bu «**Growing Degree Days**» kunlik harorat yig’indisi bo’lib kunlik maximum va minimum havo harorati yig’indisidan o’rtacha kunlik havo harorati topiladi, bunda optimal harorat 0 C°, ya’ni 0° C° dan past harorat kuzatilmagan.

Barcha hisoblashlar va statistik tahlil bo’yicha tajribaning boshqa faktorlari bo’lgan turli xildagi yoru’g’lik vaqtlari va o’g’itlash ko’zga ko’rinarli va aytarli darajada bir-biridan farqlanishini ko’rsatmadi.

Tajriba natijalarini xulosa qilib aytadigan bo’lsak:

Tajriba davomida 26 kun mobaynida berilgan turli xil yorug’lik vaqtlari o’simlikning unib chiqishida Fylokronga va shu bilan birga bug’doy o’simligining rivojlanishiga o’z ta’sirini ko’rsatmadi

• 30 kg N/ha o’simlikda barg hosil bo’lishida o’z ta’sirini juda kam ko’rsatdi, lekin bu statistik jihatdan tasdiqlanmadi va isbotlanmadi

• Ertapishar «Kontrast» navi «Aspirant» naviga nisbatan kam va statistik jihatdan isbotlangan, tasdiqlangan Fylokronga ega bo’ldi

Ilmiy ishning ilmiy yangiligi:

Bu Magistr ishi bo’yicha olib borilgan ishning ilmiy yangiligini amalda tadbiq qilish uchun, yuqoridagi faktorlar N-O’g’itlash miqdorini oshirish lozim va o’simlikning unib chiqishiga optimal harorat zarur, hamda tajribani maxsus issiqxonalarda va maxsus yoru’g’lik berish lampalanda o’tkazsa ko’sda tutilgan natijalarga erishiladi.

Bu Magistr ishining ilmiy ahamiyati shundan iboratki, ya’ni bug’doy o’simligi vaqtli unib chiqsa va tez jadal sur’atlarda rivojlansa yuqori, sifatli don hosildorligiga, yaxshi natijalarga erishish mumkin.

Xulosa:

Xulosa qilib aytganda, O’zbekistonda ham don mustaqilligiga erishish uchun ertapishar, turli xil kasallilar va sovuqqa chidamli, serhosil, donining sifati yuqori bo’lgan navlarni tanlab ekilsa, bug’doy o’simligiga zarur bo’lgan o’g’itlarni o’z vaqtida, me’yorida va sifatli qilib berilsa, bug’doy o’simligi unib chiqishi va dastlabki rivojlanish bosqichlarida optimal havo va tuproq harorati bo’lsa ko’zda tutilgan natijalarga erishish mumkin. Buning natijasi esa O’zbekistonda dondan tayyorlanadigan non va non mahsulotlari, chorvachilik uchun esa em-xashak mahsulotlari narxlarini arzon bo’ladi, dasturxonimiz to’kin-sochin, xalqimiz qorni to’q va sog’ligi mustahkam bo’ladi.

САТТОРОВ ОЙДИН РАХМОНКУЛОВИЧ

*Тошкент давлат аграр
университети
Агроекология ва ҳаёт фаолияти
хавфсизлиги
кафедраси ассистенти*



*Росток университети (Германия)
Қишлоқ хўжалиги
Магистр (2003)*

ОРГАНИК ЎФИТЛАРНИНГ ЁЗГИ ЎСИМЛИКЛАРДА ФОСФОРНИ ҚАБУЛ ҚИЛИШДА ТАЪСИРИ

1. Dolzarbliги:

Ко'пгина ривожланган davlatlarda, аyniqsa g'arbiy Evropada qishloq xo'jaligida foydalaniladigan yerlarda tuproq tarkibidagi fosfor miqdorining oshishi muammo bo'lib qolmoqda. Ko'p sonli ilmiy tadqiqot va tekshirish ishlari natijasi shuni tasdiqlaydi-ki, Germaniya va boshqa g'arb mamlakatlarida qishloq xo'jaligi yerlari fosfor o'g'iti bilan me'yoridan ortiq o'g'itlangan. Buning oqibatida er osti va ustki suvlari ifloslanmoqda, ko'pgina daryo va ko'llarni turli xil suv o'tlari egallamoqda. Bu esa ichimlik suvining yomonlashuviga, daryo va ko'llar faunasining buzilishiga va unda kislorodning etishmovchiligiga olib keladi.

Bu holatning aksini esa oxirgi o'n yillikda sharqiy Evropa va Osiyoda yerlarning fosfor bilan yomon ta'minlanishi natijasida fosfor miqdorining kamayib ketganligi qayd etilgan.

Shu sababdan bu muammoga bo'lgan qiziqish xalqlararo tus olmoqda. Dunyoning ko'plab tashkilotlari qishloq xo'jaligi yerlarini fosfor bilan me'yoriy ta'minlashni amalga oshirish, shuningdek

dunyo bo'ylab fosfor zahiralardan unumli foydalanishga katta e'tibor berishga chaqiradi.

Fosfatlar kamyob xomashyo turiga kiradi. Dunyodagi fosfat zahiralarning deyarli 90%i o'g'itlash uchun qo'llaniladi. Taxminlarga ko'ra, foydalanish hozirgi holatda davom etsa zahira yana 88 dan 100 yilgacha yetishi mumkin.

2. Maqsadi:

Diplom ishidaushbu mavzusini tanlashdan birinchi maqsad, inson organizmi, o'simlik va hayvonlar uchun muhim bo'lgan elementlardan biri fosfor (P) va uning dolzarb muammolariga bo'lgan qiziqishdir.

Ikkinchi maqsad, qishloq xo'jaligida organik o'g'itlarning mineral o'g'itlarga nisbatan afzallik tomonlarini ko'rsatishga harakat qilish.

Uchunchidan hozirgi kunda rivojlangan davlatlarda hosildorlikni oshirish maqsadida yer zambrug'lari qo'llanilmoqda. Bu borada ham *Penicillium bilaii* nomli yer zambrug'i ustida tajriba o'tkazish. Jumladan O'zbekistonda qishloq xo'jaligining yanada rivojlanishiga va ekologik muammolarni bartaraf qilishga hissa qo'shishga harakat qilish.

3. Vazifalari:

Diplom ishidaasosiy qo'yilgan vazifalar:

1. Organik o'g'itlarning yozgi arpa hosiliga, o'simlik tarkibidagi fosfor miqdori va uning yo'qotilishiga ta'sirini aniqlash
2. Mineral o'g'itlarning yozgi arpa hosiliga, o'simlik tarkibidagi fosfor miqdori va uning yo'qotilishiga ta'siri
3. Er zambrug'i *Penicillium bilaii* ning yozgi arpa hosiliga, o'simlik tarkibidagi fosfor miqdoriga ta'siri
4. Rivojlanayotgan mamlakatlardagi fosfor muammosini o'rganish, sabablarini aniqlash va oldini olish choralari

Ilmiy ahamayiti:

Ushbu diplom ishining birinchi bo'limidaorganik vamineral o'g'itlar to'g'risida adabiyotlardan olingan ma'lumotlar berilgan. Ikkinchi qismida esa chet elda O'zbekiston haqida ma'lumotlarni ko'paytirish maqsadida O'zbekistonga bag'ishlangan. Bu qismda O'zbekiston va uning qishloq xo'jaligi, o'g'itlash tizimi, suv resruslari, iqlimi, tuproq va atrof-muhiti haqida ma'lumot berilgan.

O'zbekistonda tuproqlarning xilma-xilligi, o'g'itlash tizimi va qo'llaniladigan o'g'it turlariga hamda Orol muammosi, ichimlik suvi muammosiga alohida e'tiborga berildi.

4. Tajriba haqida:

Bu tajriba Rostock Universitetining o'simlikshunoslik Instituti tajriba dalasida olib borildi. Tajriba 3 faktorli tekshirishdan iborat bo'lib, 216 ta jo'yakka yozgi arpa ekildi. 1m² ga 310 dona arpa doni ekilgan, navi "Henni". Ekilgan urug' *Penicillium bilaii* er zamburg'i bilan dorilandi.

Tuproq turi: *Sandlehm-Barunstaugley* va gumus tarkibi 1,72%. Yozgi arpa ekologik kompost va qoramol go'ngi, mineral o'g'itlardan esa Superfosfat va Nitrofoska bilan o'g'itlandi.

Dala tajribasining ko'rinishi:

	1	2	3
Organik o'g'itlar	o'g'tsiz	qoramol o'g'iti	Ekologik kompost
Mineral o'g'itlar	o'g'tsiz	kuzda: Superfosfat	yozda: Nitrofoska
Yer zamburg'i	dorilanmagan	dorilangan	nazorat, dorilanmagan

Ma'lumotlarni aniqroq olish maqsadida bu jarayon 3 marta takrorlangan. O'simlik tarkibidagi fosfor miqdorining Laboratoriyada aniqlangan natijasi:

- Qoramol go'ngi bilan o'g'itlangan jo'yakdagi o'simlikda 415mg P/100g quruq modda (QM) tarkibida
- Biologik Kompost bilan: 426mg P/100g QM
- Mineral o'g'itlar bilan: 408 mg P/100g QM

Hosilda juda katta farq yo'q, nisbatan olinganda organik o'g'it yuqoriroq hosil bergan.

5. Xulosa:

Tajriba natijasidan xulosa qilinsa, mineral o'g'itlarga qaraganda qoramol go'ngi o'rtacha va biologik kompost eng yuqori ko'rsatgich ko'rsatgan. Mineral o'g'itlarni chetdan sotib oladigan, o'g'it narxi qimmat bo'lgan davlatlarda organik o'g'itlardan ko'proq foydalanilsa iqtisodiy va ekologik foyda beradi.

Tajriba natijalari o'simlik va tuproq turiga qarab har xil bo'lishi mumkin. Shu sababdan O'zbekistonda ham tajriba va tekshirishlar olib borilsa, qaysi o'simliklar fosfor, azot, kaliy kabi elementlarni o'ziga yaxshi qabul qilishini aniqlash mumkin. Olingan ma'lumotlarga qarab o'g'itlansa o'simlik yuqori samara beradi.

Qishloq xo'jaligi yerlarida fosfor miqdorining oshishiga quyidagilar sabab bo'lishi mumkin:

Qishloq xo'jaligi hayvonlarining ko'payishi.

- Osiyoda aholining shu tarzda ko'payishi qishloq xo'jaligida nafaqat fosfor balki boshqa o'g'itlarga bo'lgan talabning oshishiga olib keladi.

- Noto'g'ri o'g'itlash

Oldini olish choralari:

- Yerlarga dam berish (qora shudgor)

- Ekinlarni almashlab ekish tuproqda fosforni me'yorlashuviga katta yordam beradi

- O'simliklarni yosh davrida fosfor bilan ta'minlash

- Biologik kompostlarni tayyorlash va qo'llanilishini amalga oshirish

- Ko'proq suvda kuchsiz eriydigan mineral o'g'itlarni qo'llash. Chunki yomg'ir va qor suvlari ta'sirida o'g'it yuvilib yer osti suvlarini ifloslantiradi.

Organik o'g'itlarni O'zbekistonda ko'proq tayyorlash va keng foydalanish hozirda mineral o'g'itlarga nisbatan ko'proq samara beradi. Buning sabablari:

· Organik o'g'itlar qishloq xo'jaligida iqtisodiy jihatdan arzon

· Atrof-muhit va ekologiya uchun zararsiz

· Inson sog'lig'i uchun zararsiz

Hozirda O'zbekistonda yiliga 17 Mio. tonna organik o'g'itlar tayyorlanadi. Bu har gektar yerga 80-90 kg N, 40-45 kg P, 50-60 kg K to'g'ri keladi. O'zbekistonda sug'oriladigan yerlarda qishki bug'doydan 5 tonna hosil olish uchun 150 kg P/ga, yozgi bug'doy uchun esa 90-100 kg bo'lishi zarur. Demak, iqtisodiy va ekologik jihatlarini hisobga olgan holda respublikamizda organik o'g'itlarga bo'lgan talab juda katta deyishimiz mumkin. Yaqinda ochilgan Qizilqum fosfor kombinati O'zbekistonda fosfor muammolarini echishda katta ahamiyatga ega.

Amerikada *Penicillium bilaii* er zambrug'i qo'llanilganida bug'doy, raps o'simliklaridan yuqori hosil va fosforni qabul qilishi ko'payganligi kuzatilgan. Bu zambrug' *Rostock* da o'tkazilgan tajribada, yaxshi natija bermadi, yani sarflangan xarajatlarni qoplamadi. Bu olingan natija yerning tarkibi, iqlim sharoiti va o'simlik turiga bog'liq deb taxmin qilindi.

СОЛИЕВ ИҚБОЛЖОН ОРИФЖОНОВИЧ

«Жаҳон» ахборот агентлиги

Колорадо университети (АҚШ)

Журналистика

Бакалавр (2000)



ИНТЕРНЕТ ВА УНИНГ КУНДАЛИК ҲАЁТИМИЗГА ТАЪСИРИ

Ҳар бир жамият ижтимоий-сиёсий ҳаётида оммавий ахборот воситаларининг роли ва аҳамияти унинг қанчалик оммабоплиги, эркин фаолият кўрсата олиши ҳамда воқеа-ҳодисаларни қай даражада холис ёрита билиши билан белгиланади. Шу маънода, хоҳ радио хоҳ телевидение ёки матбуот нашрлари бўлсин, барчаси жамиятда содир бўлаётган воқеа-ҳодисаларни, хусусан, ижтимоий ва сиёсий жараёнларни ақс эттирувчи ойна вазифасини ўтайди.

Бугун биз билган оммавий ахборот воситалари – радио, телевидение, газета ва журналлар турли вақтларда инсон томонидан кашф қилинди ҳамда маълум бир мақсадда жамият учун хизмат қилди ва ҳамон хизмат қилиб келмоқда.

Ҳаётимизга янгидан кириб келган Интернет глобал компьютер тармоғи ОАВ ҳақидаги тасаввуримизни янада бойитди десак асло муболаға бўлмайди. Бундан ташқари, айни пайтда деярли ҳар бир хонадонга кириб улгурган радио, телевидение, газета ва журналлар қаторига Интернет тармоғи ҳам ОАВнинг бир тури сифатида қўшилди.

Демак, бугунги кунда Интернет глобал тармоғининг ҳаётимиздаги роли ва аҳамияти қанчалик муҳим? Нима учун мазкур тармоқ глобал мақомга эга бўлди? Интернетнинг оммавий ахборот воситалари сифатида омма орасида жадал суръатлар билан ривож топишининг боиси нимада?

Тарих зарварақларидан ўрин олиб улгурган XIX-XX асрлар инсоният амалга оширган турли ихтиролар борасида чинакам бурилиш палласи бўлди. Чунончи, инсон ўз ҳаёт тарзи тобора ривожланиб бораётган бир пайтда ўзига қулайликлар яратиш, ҳаёт тарзини енгиллаштириш ҳамда ахборот алмашуви жараёнини тараққий топтириш соҳасида талай натижаларга эришди. Шу аснода, компьютер ва кейинчалик Интернет глобал тармоғининг дунё юзини кўриши ахборот технологиялари ривожланишида ҳамда мазкур тармоқнинг ОАВ қаторидан жой олиши давлат ва жамият ҳаётида муҳим аҳамият касб этди.

Айни пайтда, Интернет тармоғи ҳақида, яъни унинг келиб чиқиши, ривож ва кундалик ҳаётимиздаги ўрни ва аҳамияти ҳақида нималар биламиз? Авваламбор, таъкидлаш жоизки, Интернет компьютер тармоғининг яратилиши бўйича илмий тадқиқотлар ўтган асрнинг 60-йилларида олиб борилди. Бироқ бу борада соҳа мутахассисларининг фикр ва ёндашувлари турлича. Шундай бўлсада, совуқ уруш деб аталмиш дунёда икки қудратли тузум – АҚШ ва собиқ Совет Иттифоқининг, хусусан, демократия ва тоталитаризмнинг ўзаро қарама-қаршилиги авжига чиққан бир паллада АҚШ ахборот технологиялари бўйича мутахассислари ҳукумат махсус топшириғига биноан мазкур тизим устида иш олиб бордилар.

Лос-Анжелес шаҳридаги Калифорния университетиде Интернет глобал тизимининг асосчиларидан бири Леонард Клайнрок бошчилигидаги тадқиқот ишлари маҳфий тарзда олиб борилди. Мазкур тадқиқот ишларининг раҳнамоси бўлмиш АҚШ Илм-фан жамғармаси (US National Science Foundation (NSF)) ўша пайтда мамлакат бўйлаб бешта йирик компьютер марказларини ташкил этди. Сўнгра, мазкур марказлар ягона тизимга NSFNET номи остида бирлаштирилди. Бундан кўзланган мақсад ўша пайтдаги АҚШ ҳукуматининг мамлакатда ахборот технологияларини янада ривожлантириш ҳамда бу соҳада орқада қолиб кетаётган мафкуравий душман, яъни собиқ Совет Иттифоқини янада заифлаштириш ва инқирозга учратиш эди.

Тармоқ ҳарбий мақсадларда қўлланиш режаси билан тузилган бўлиб, илк бор Арпанет (ARPANET), кейинчалик Милнет (MILNET), ўтган асрнинг 80-чи йиллари ўрта-

ларига келиб эса, Интернет (INTERNET) номи билан юритила бошланди. Шу аснода, тармоқ турли вақтларда Арпанет, Милнет ва Интернет каби номланиши тизимни ишлаб чиқишда масъул бўлган ташкилотнинг номи ёки у қандай мақсадларда қўлланишининг эътиборга олинishi сабабчи бўлган. Масалан, Арпанет номи юқорида тилга олинган АҚШ Илм-фан жамғармаси билан биргаликда ушбу тизим яратилишида иштирок этган ташкилот, яъни Илфор лойиҳалар бўйича тадқиқотлар маркази (Advanced Research Project Agency) номининг қисқартма шаклидир. NET бирикмаси эса инглиз тилида “тармоқ” маъносини англатади.

Давр синовларидан муваффақиятли ўтган мазкур компьютер тизими асосий ҳарбий мақсадда қўлланиш нуқтаи назаридан вақт ўтгани сари ҳамда жаҳон геосиёсий харитасида юз берган оламшумул ўзгаришлар, хусусан, собиқ Совет давлатининг парчаланиши натижасида ўз аҳамиятини йўқотди. Ўз навбатида эса тизимнинг кенг омма томонидан қўлланиши имконияти туғилди. Шундай қилиб, қатор илмий тадқиқотлар натижасида вужудга келган, вақт синовидан ўтган тармоқ бугунги кунда биз билган Интернет номи билан юритилмоқда. Тармоқнинг яратилиш ватани АҚШ бўлишига қарамасдан, айти пайтда мазкур тизимга Ер шарининг барча нуқталаридан нафақат компьютер, балки уяли телефон ва ҳатто, махсус телевизор аппаратлари орқали уланиш мумкин. Интернет тармоғининг “глобал” мақомга эга бўлишининг сабаби айнан шундадир.

Интернетнинг кундалик ҳаётимизга кириб келиши улкан имкониятлар ҳамда қатор қулайликлар яратди. Таъкидлаш жоиз, глобал тармоқ ОАВ бир тури сифатида нафақат республика-мизда, балки бутун дунёда рўй бераётган воқеа-ҳодисалардан воқиф қилувчи кучли ахборот манбааларидан биридир.

Ҳозирда, Интернет чинакам глобал мақомга эга бўлди. АҚШдаги “ZD Market Intelligence” ижтимоий фикрни ўрганувчи маркази 90-чи йиллар охирларида омма орасида ўтказган сўроқлар натижасига кўра, АҚШнинг ўзида 2000 йилга келиб Интернет тармоғига уланган компьютерлар умумий 35–40 фоизга ошган. Бу эса мамлакатдаги 60 фоиздан зиёд персонал компьютерлар Интернет тармоғига уланганлидан далолат беради. Соҳа мутахассисларининг билдири-

шича, масалан, АҚШда 1990 йилнинг ўзидаёқ 100000 оптик компьютер Интернет тармоғига уланган эди, 1993 йилга келиб эса ушбу рақам ўн баробарга ортган. Демак, тармоқ хизматидан фойдаланувчилар сони (АҚШ мисолида) йилдан-йилга ортаётганини гувоҳи бўлмоқдамиз.

Интернет тармоғи бугунги кунда бутун дунда нафақат ОАВ тури сифатида, балки олий ва ўрта махсус ўқув юртлари дастурларини яратишда, банк, телекоммуникация, савдо-сотиқ, соғлиқни сақлаш ва кўплаб бошқа соҳаларда кенг қўлланилмоқда.

Ўзбекистонда ҳам ахборот технологияларини ривожлантириш бўйича мустақиллик йилларида талайгина ишлар амалга оширилди. Соҳани янада ривожлантириш ва жаҳон стандартлари даражасида мутахассисларни тайёрлаш мақсадида ҳукуматнинг қатор қарорлари эълон қилинди, олий ва ўрта махсус ўқув юртларида ахборот технологиялари факултетлари ташкил этилди.

СУВАНКУЛОВ ФАРРУХ ШОДИЯРОВИЧ

*Министерство финансов
Республики Узбекистан*



*Йельский университет (США)
Международная экономика Магистр
(2000)*

ИНОСТРАННЫЙ КАПИТАЛ В КЫРГЫЗСТАНЕ, ТАДЖИКИСТАНЕ И УЗБЕКИСТАНЕ

В данной работе обсуждаются вопросы накопления иностранного капитала в Центральноазиатских странах. Опыт более развитых стран с переходной экономикой показывает, что иностранный капитал играет ключевую роль в покрытии дефицита финансирования, когда внутренние сбережения не покрывают сумму инвестиционных возможностей.

В частности, прямые иностранные инвестиции являются важным фактором экономического развития, так они связаны с прибытием новых технологий, деловых навыков и культуры, а также нового мышления. Для Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана вопрос привлечения иностранного капитала имеет первостепенную важность. Тема данного исследования актуальна и нуждается в тщательном рассмотрении.

Первые годы независимости характеризовались очень тяжелым экономическим положением и развалом финансового сектора Кыргызстана, Таджикистана и в меньшей степени Узбекистана. Прежние советские механизмы накопления и распределения капитала перестали функционировать должным образом, однако новые структуры финансового рынка не были еще созданы. При этом нужно

отметить, что централизованное планирование финансовых ресурсов имело следующие слабые стороны:

- планирование инвестиций осуществлялось в рамках общего национального плана;
- зачастую, проектирование осуществлялось на очень низком техническом уровне;
- не существовало механизмов стимулирования технических инноваций.

В 1992 – 1994 гг. во многих отраслях экономики Кыргызстана, Таджикистана и Узбекистана состояние основных фондов достигло критической точки, в этой связи основные фонды нуждались в замене и укреплении. Особенно это относилось к экспортоориентированным отраслям экономики.

Однако предложение внутренних финансовых ресурсов для инвестирования было ограниченным. Основными проблемами накопления сбережений явились:

- стремительное снижение уровня доходов населения и соответствующее снижение сбережений;
- финансовые системы как и во всех странах с переходной экономикой были слабо развиты и в этой связи не обеспечивали возможностью консолидации накоплений
- уровень инфляции был очень высок.

Инвестиции также включают централизованные инвестиции плюс чистое кредитование. Государственные сбережения были рассчитаны как разница между доходами и текущими расходами.

В отсутствие развитой финансовой системы и непривлекательном инвестиционном климате в странах КТУ (Киргизстан, Таджикистан и Узбекистан), многосторонние и двусторонние кредиты с низкими процентами составляли значительную часть потоков иностранного капитала. Кредиты предоставлялись Всемирным банком, Европейским банком реконструкции и развития, Азиатским банком развития, Японией, Германией, Турцией и США.

Однако, в Таджикистане существенная доля кумулятивного официального финансирования была получена из России и Узбекистана, в основном, в виде торговых кредитов. Иностранное заимствование, осуществляемые непосредственно самим государством или через коммерческие банки и отраслевые министерства под государствен-

ные гарантии, также были значительны. Учитывая ограниченную способность немедленного генерирования валютных поступлений, такие займы стало трудно погашать.

Остаток на счете движения капиталов в Киргизстане постепенно повышался и достиг своего пика в 1996 году, насчитывая 347 миллионов долларов США. В 1997 и 1998 г.г. избыток на счете движения капиталов сократился, в основном, из-за возврата полученных ранее займов. Положительный остаток на счете движения капиталов в Таджикистане, в основном, формировался в виде займов Всемирного банка и краткосрочных торговых кредитов. Счет движения капиталов увеличился в 1996 и 1998 г. достигнув 104 и 115 млн. долларов США. Счет движения капиталов Узбекистана характеризуется низким уровнем прямых иностранных инвестиций и высоким непостоянством.

В отличие от богатых на нефть и золото соседних стран (Казахстан, Туркменистан и Азербайджан) страны КТУ не могут привлекать высокий уровень прямых иностранных инвестиций. КТУ фокусируют свои усилия по привлечению прямых иностранных инвестиций на частичных улучшениях своего инвестиционного законодательства, которое определяет продолжительные периоды освобождения от налогов и возвращение инвестиций и прибыли без каких-либо ограничений.

В Киргизстане закон об иностранных инвестициях определяет, что юридический статус и условия, признаваемые для иностранных инвесторов, должны быть не менее благоприятны, чем для внутренних инвесторов. Закон устанавливает статус освобождения от налогов для иностранных инвесторов от двух до пяти лет, в зависимости от сектора экономики. Гарантируется полное возвращение прибыли. В 1996 г. было создано шесть свободных экономических зон. В этих зонах позволен практически свободный от налогов импорт, так как компании полностью или частично освобождены от уплаты таможенных сборов, акциза, НДС и налога на прибыль. Однако, эти зоны привлекли весьма ограниченное производство, и использовались как канал для прохождения импорта с целью избежания налогов. Правительство создало Агентство по прямым иностранным инвестициям, которое регистрирует и оказывает содействие иностранным инвесторам.

В Таджикистане предлагаются существенные налоговые стимулы. Предприятиям, привлечшим, как минимум, 30% иностранного капитала, предоставляется освобождение от налогов по скользящей шкале на период от двух до пяти лет, в зависимости от объема иностранного капитала. Иностранные инвесторы имеют те же права на аренду и покупку земли, что и местные компании, и могут покупать природные ресурсы. Для добычи минералов требуется получение государственной лицензии. Не существует никаких процентных ограничений по доле иностранного владения в совместных предприятиях, и разрешается создание компаний, полностью принадлежащих иностранцам. Иностранные инвесторы имеют равный доступ к государственным контрактам.

Узбекистан: Закон «Об иностранных инвестициях» от 1994 г. гарантирует полное возвращение прибыли от иностранных инвестиций и доступ к международному арбитражу в случаях разногласий. В 1994 г. совместные предприятия, имеющие более 50% иностранного капитала, получили пятилетнее освобождение от обязательной продажи иностранной выручки государству. В конце 1996 г. Указом президента были предоставлены налоговые льготы иностранным компаниям, дочерним и совместным предприятиям, которые получают более 60% своего общего дохода от производства и в капитале которых доля иностранных инвестиций составляет не менее 30%. В 1998 г. был издан новый закон об иностранных инвестициях, однако он не внес каких-либо существенных изменений.

Находясь вдалеке от морских портов, КТУ сталкиваются с серьезными трудностями при транспортировке товаров за рубеж. Перечень других проблем, осложняющих приток прямого иностранного капитала, включает отсутствие имущественных и интеллектуальных прав, макроэкономические факторы, отсутствие прозрачности и связанные с этим вопросы управления. В ситуации с Узбекистаном необходимо особо подчеркнуть проблему конвертации. В январе 1997 г. Узбекистан официально восстановил систему существования нескольких курсов обмена и ограничений на текущие валютные операции с целью содействия развитию производства импортозамещающей продукции, защиты валютных резервов и субсидирования импорта основных продук-

тов питания. В результате этого, Узбекистан является одной из немногочисленных стран с переходной экономикой, которые имеют сегментированный валютный рынок и несколько курсов обмена, связанных с жестким контролем экспортного и импортного рынков.

В основном, обмен валюты разделен на три сегмента: два официальных и один неофициальный. Самый крупный сегмент это так называемый аукционный рынок узбекской национальной валюты. На этом рынке государство административным образом определяет завышенный курс обмена. Поскольку при этом курсе спрос на валюту превышает предложение, государство вынуждено ограничить доступ и усилить предложение. Второй официальный сегмент валютного рынка Узбекистана составляет рынок коммерческих банков, в котором коммерческие банки и пункты обмена торгуют валютой с другими банками, предприятиями и частными лицами. Формально коммерческий курс обмена определяется свободно, но на практике он также устанавливается административным образом государством ниже реального рыночного курса.

Неизбежным последствием такого жесткого регулирования официальных валютных рынков является появление неофициального валютного рынка. Курс обмена на этом рынке определяется, большей частью, спросом, который не может быть удовлетворен на двух официальных рынках. Кроме того, существует еще безналичный неофициальный внешний рынок, где курс обмена обесценен до 50% по сравнению с внутренним неофициальным рынком, вследствие наличия ограничений на изъятие денежных средств в банковской системе Узбекистана.

В 1999 г. в дополнение к уже упомянутым недостаткам инвестиционного климата, политическая нестабильность в Киргизстане и Узбекистане стала еще одним фактором, препятствующим прямым иностранным инвестициям.

В 1991 г. Россия взяла на себя активы и пассивы Советского Союза. Начиная с 1991 г. КТУ накопили значительный объем государственного внешнего долга.

Государственный внешний долг представляет чрезвычайно тяжкое бремя для экономики Таджикистана. Большая часть долга принадлежит государству и выражена в долларах США. Ликвидация значительных бюджетных трансфертов и граж-

данская война привели к быстрому формированию долга. Невыплаченные дебиторские задолженности на корреспондентских счетах с другими странами СНГ также увеличили внешний долг. Поскольку большая часть долгов была краткосрочной, обязательства по погашению долга большими, они быстро стали просроченными. В соответствии с критерием соотношения долга к доходам, долговая ситуация Таджикистана является неустойчивой. При соотношении чистой приведенной стоимости государственного и гарантированного государством долга к финансовым доходам в 443%, это значительно превышает допустимый порог в 250%.

Анализ ситуации с внешним долгом КТУ должен учитывать то, что структура производства и торговли КТУ значительно подвержена торговым потрясениям. Около 70% экспортных поступлений Узбекистана обеспечивается только двумя продуктами: хлопком и золотом, более 60% доходов Таджикистана поступает от хлопка и алюминия, Киргизстан также, в основном, специализируется на экспорте золота и электричества. Постоянная неустойчивость рынков хлопка, золота и алюминия также обуславливает высокий риск для ситуации внешнего долга этих стран.

Киргизстан, Таджикистан и Узбекистан также, как другие страны бывшего Советского Союза имеют мало опыта в контроле и мониторинге внешнего долга. Следовательно, отделы и органы по управлению внешним долгом в этих странах должны быть институционально укреплены. Должны быть четко определены исходные ориентиры в системе управления внешним долгом. До сих пор управление долгом в данном регионе сводилось к учету и описанию долговых потоков. Незначительный прогресс был достигнут в разработке методов управления риском. Отсутствует прозрачность в системе разделения обязанностей между центральными органами правительства и отраслевыми министерствами и комитетами.

Правительство должно стимулировать рост норм сбережений. Основные политические меры должны быть сфокусированы на сохранении положительных реальных процентных ставок, либерализации финансовых рынков и ограничении государственного вмешательства в финансовый и банковский секторы. Эта проблема особенно важна для Узбекистана и Таджикистана.

Меры по привлечению прямых иностранных инвестиций должны быть решительными и существенными. Незначительное продление периода освобождения от налогов не поможет. Свободный обмен валют должен поддерживаться или быть создан там, где его нет. Макроэкономическая политика должна быть прозрачной и ориентированной на рынок. У правительства есть достаточно времени прекратить вмешательство в корпоративное правление. Политическое спокойствие и интеграция будут иметь огромное значение.

Киргизстан, Таджикистан и Узбекистан должны укрепить систему управления внешним долгом. Необходимо приостановить неразборчивое предоставление государственных гарантий отраслевым министерствам. Подошедшие сроки платежей по заемным ресурсам должны соответствовать способности государства осуществлять платежи по основной сумме займа и процентам.



СУЛАЙМАНОВ ШУХРАТ ХУСАИНОВИЧ

*Агентство внешних экономических
связей*

*Колумбийский университет (США)
Международные отношения Магистр
(2001)*

ФОРМИРОВАНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ВНЕШНЕПОЛИТИЧЕСКОЙ ЛИНИИ США

Формирование внешнеполитической линии любого государства является поистине интересным процессом и именно сегодня, потому что в нынешнее время, когда государственные границы являются всего лишь символическим обозначением юрисдикции государства, понятия суверенитета, существовавшие всего лишь каких-то 50 лет назад, уже не работают в том виде. Более того, сегодня мы имеем мир, где посредством международных институтов многие государства осуществляют различного рода планы и действия. Следовательно, дабы не оказаться жертвой планов какого-либо государства, сегодняшний день требует от каждого государства проведения четкой, продуманной и обоснованной внешней политики.

Внешняя политика, по словам многих политологов, есть продолжение внутренней политики. Рассматривая данный вопрос также необходимо определить функциональную значимость данного вида деятельности государства. Необходимость внешней политики заключается в приведенной выше парадигме, гласящей, что мир взаимосвязан и концепция государственного суверенитета, существовавшая еще каких-то полвека назад, потеряла свою значимость.

Другим примером могла бы послужить такая ситуация, насколько ли повлияет политический и экономический кризис в Замбии на политику, осуществляемую Узбекистаном? Данный кризис будет иметь хоть какое-нибудь влияние на политику Узбекистана. Каким образом? Да по той простой причине, что исходя из сложившегося международного порядка, где все отношения имеют центростремительный характер, приоритеты центров сил мировой политики претерпят изменения, а Узбекистан, не будучи центром силы, а государством, которое в силу своего экономического и политического влияния является элементом центростремительного потока, будет вынужден подстраиваться под сложившиеся приоритеты (данная ситуация затрагивает и кредиты МВФ, Всемирного банка и других финансовых институтов, равно как и приоритеты в программах помощи развитых стран - США, ЕС, Японии, Канады, Великобритании и т.д.).

Таким образом, видно, что кризис в далекой Замбии как-то все равно да имеет влияние на Узбекистан. А что, если аналогичное случится не в далекой Замбии, а в близких Казахстане или России. Следовательно, каждое государство заинтересовано в наличии сильных соседей и в поддержании с ними добрососедских отношений, равно как и в имени информации об их возможностях и силе, с тем, чтобы минимизировать воздействия, производимые их неудачами, при этом пожиная плоды экономического и политического сотрудничества. И именно для этого необходима и в этом заключается внешняя политика государства.

Итак, подводя итог, необходимо отметить, что внешняя политика включает в себя весь набор действий, направленных на достижение вышеупомянутых целей, и по сути своей каждое подобное действие и является внешней политикой государства.

Внешняя политика осуществляется субъектами международных отношений, а внутри самих субъектов специальными ведомствами, посредством обмена дипломатическими миссиями. Исходя из того, что любая деятельность упирается в финансы, следовательно, в любом государстве приоритеты внешней политики определяются ведомствами, наделенными полномочиями финансировать внешнеполитические действия. Конечно же, здесь сразу же можно возразить,

приводя тот аргумент, что естественно в почти всех странах бюджет принимается парламентами и, следовательно, народно избранные представители и определяют приоритеты во внешней политике. Однако, необходимо сказать, что не всегда данные полномочия соответствуют реальности и не всегда народ имеет столь весомую роль в определении внешней политики.

В этом смысле США достигли явного успеха по сравнению с другими странами, так как здесь Конгресс имеет огромное влияние в определении и коррекции приоритетов внешней политики США. Также, заслуживает внимания другая черта формирования внешней политики США: любая внешнеполитическая акция должна быть обоснована (конечно же и здесь имеются свои исключения: акция в заливе Свиней - Кочинос на Кубе, бомбардировка Джелалабада и Хартума и т.д.). Еще одним интересным моментом внешней политики США является круг участников в определении национальных интересов и внешнеполитических интересов: университеты, независимые аналитические центры, а также многочисленные государственные структуры. Также, необходимо отметить доктринальный подход внешней политики США, который также служит для обоснования внешнеполитических действий США.

Рассмотрим немного подробнее как работают основные структуры в отдельности.

1) **Государственный департамент** (образован 27 июля 1789 г.) дает рекомендации президенту в отношении формирования и реализации внешней политики. Основной целью Государственного Департамента в проведении внешнеполитической линии являются 1) обеспечение повсеместной безопасности США, а также 2) благосостояние страны. В структуре Государственного Департамента имеется ряд структур, занимающихся непосредственно определением внешнеполитических приоритетов страны, к таковым относятся: разведывательное и исследовательское бюро, которое координирует разведывательные, аналитические и исследовательские программы для Государственного Департамента и других федеральных агентств, а также предоставляет разведывательные данные, необходимые для приоритетов и реализации приоритетов во внешней политике.

2) **Министерство энергетики** вместе со своими потребителями обязано вносить свой вклад в благополучие страны

посредством обеспечения технической информацией, а также научной и образовательной основы для создания новых технологий, разработки политики в области энергетики и развития институтов, необходимых для достижения рационального использования энергии, разнообразия в источниках энергии, более продуктивной и конкурентной экономики, лучшего качества окружающей среды, а также безопасности национальной обороны.

3) Департамент Обороны (в 1949 году реорганизован из Национального военного ведомства в Департамент Обороны, в качестве элемента исполнительной власти) отвечает за обеспечение военных сил, необходимых для отражения войны и защиты безопасности страны. Основными элементами этих сил являются армия, морфлот, морская пехота и воздушные силы, состоящие из 1.5 млн., находящихся на службе мужчин и женщин. Также, существует 1 миллионный резервный компонент. Более того, на Департамент Обороны работают более 900 тыс. гражданских людей. Секретарь обороны подчиняется президенту, который является главнокомандующим, а также руководит, направляет и контролирует департамент, состоящий из отдельно организованных военных департаментов по армии, по морскому флоту, морской пехоте, по воздушным силам и объединенного командования, обеспечивающего военные советы, боевое командование, а также различные специальные оборонные агентства.

4) Центральное разведывательное управление (образовано в 1947 году) собирает, оценивает и распространяет жизненно важную информацию о политических, военных, экономических, научных и других достижениях за рубежом, которые являются необходимыми для сохранения и защиты национальной безопасности.

5) Информационное агентство имеет целью понимать, информировать и влиять на зарубежную общественность для стимулирования продвижения национальных интересов США за рубежом. Также, основной целью Агентства является расширение диалога между американцами и институтами США с их коллегами за рубежом.

6) Агентство по международному развитию является независимым правительственным агентством, которое обес-

печивает экономическое развитие и гуманитарную помощь с тем, чтобы продвинуть политические и экономические интересы США. Агентство было образовано в 1961 г. президентом Джоном Кеннеди и с тех пор занимается организацией различных проектов в странах, представляющих интерес для США, помогает американским бизнесменам решать проблемы с правительствами стран, объединяет американских бизнесменов в "Американскую торговую палату", где собирается деловая общественность в стране для решения каких-либо задач или проблем, возникающих с правительством страны пребывания. В 1998 году Конгресс выделил Агентству 2 млрд. 431 млн. 390 тыс. долларов, 80% из которых попадут иностранным фирмам-контрактерам.

Примерно так выглядит интеллектуальный аппарат, формирующий внешнеполитическую линию США. Конечно же, существует много других институтов, вносящих предложения по внешнеполитической линии: к ним можно отнести различные некоммерческие неправительственные исследовательские организации, такие как Фонд Карнеги, Форда и другие институты, а также различные конференции, включая студенческие. Университеты и средства массовой информации также имеют большое влияние на формирование внешнеполитических приоритетов США.

На сегодняшний день основными векторами внешней политики США являются следующие отношения:

- с Европой, совместные операции в Боснии, Партнерство во имя мира НАТО, Новая трансатлантическая программа США - Великобритания.

- с Японией развиваются очень тесные отношения. Уже подписана декларация о безопасности, а также 21 соглашение по открытию рынка.

- с Россией ведется работа по разрушению ядерного оружия, поддержке процесса приватизации и демократизации.

- с Китаем достигнуты позитивные отношения. Заключено соглашение о правах интеллектуальной собственности. Также, ведутся переговоры по урегулированию китайских отношений с Тайванем и по постепенным реформам в Гонконге;

- с Ближним Востоком - Израиль все чаще и чаще пытается действовать самостоятельно, не прислушиваясь к

рекомендациям США, таким образом, составляя США более объективно задуматься над целями своего финансирования данной страны;

Заинтересованность США в основном в европейской и азиатской аренах обуславливается тем, что именно в этих регионах сегодня формируются тенденции, способные нарушить выгодный для США баланс сил в ближайшей перспективе.



СУЛАЙМОНОВ ДИЛШОД АЪЗАМОВИЧ

НК «Ўзбекистон темир йўллари»

*Ковентри Университети (Буюк
Британия)*

*Менеджмент ва маркетинг
Магистр (1999)*

ЎТИШ ИҚТИСОДИЁТЛАРИДА МАРКЕТИНГГА МЎЛЖАЛЛАНГАН КАРХОНА МАДАНИЯТИНИНГ РИВОЖЛАНИШИ: ЎЗБЕКИСТОН МИСОЛИДА

Ушбу илмий ишнинг мақсади ўтиш иқтисодиётларида (марказий режалаштирилган иқтисодиётдан (МРИ) очиқ бозор иқтисодиётига ўтиш) маркетингга мўлжалланган кархона бошқарув маданиятининг ривожланишини таҳлил қилишда ҳамда ўтиш иқтисодиётларида маркетингга мўлжалланган кархона бошқарув маданиятининг ривожланишига тўсқинлик қилаётган барча тўсиқларни ўрганишдир.

Ушбу соҳадаги олдинги илмий ишлар асосан икки хил йўналишда олиб борилган: биринчиси бу маркетингга мўлжалланишнинг аниқ бир табатини концепциялаш ва аниқлаш бўлса, иккинчиси бу маркетингга мўлжалланган кархона бошқарув маданиятининг ривожланишига тўсқинлик қилаётган потенциал тўсиқлардир.

Бироқ ушбу икки йўналишдаги бу илмий ишларнинг асосий қисми асосан бозор иқтисодиятидаги тамойиллари кўп йиллар давомида амалда бўлган мамлакатларда олиб борилган ва жуда кам илмий ишлар ўтиш иқтисодиётидаги бўлган мамлакатларда олиб борилган.

Ўзбекистон, собиқ Совет Иттфоқида катталиги бўйича тўртинчи бўлган мамлакат ушбу илмий ишни олиб бориш учун танланди. Чунки бу мамлакатда илгари бундай илмий иш умуман қилинмаган.

Бу илмий иш «маркетингга мўлжалланиш» терминини аниқлаш билан бошланиб, корхона бошқарув маданияти ва маркетингга мўлжалланиш ғояларининг табиатини ўрганган барча бор адабиётларни таҳлил қилиш билан бошлайди. Ундан кейин эса марказий режалаштирилган иқтисодиётдан очиқ бозор иқтисодиётига ўтиш жараёнида бўлган давлатларларда ҳамда базор иқтисодиётида бўлган давлатларда маркетинг ғоясининг роли муҳокама қилинади. Ушбу муҳокамадан кейин маркетингга мўлжалланишда мавжуд бўлган тўсиқларни таҳлил қилувчи умумий адабиётлар натижалари ўрганилади. Ундан кейин бутун саналиб ўтилган адабиётлар таҳлили ушбу илмий ишнинг асосий мақсади бўлган ўтиш иқтисодиётларида маркетингга мўлжалланган корхона бошқарув маданиятининг ривожланиши ўрганилади.

Ушбу илмий ишда қўлланган кенг тадқиқот методлари ердамида аниқланган натижалар шуни кўрсатадики, Ўзбекистон корхоналарида асосан уч хил корхона бошқарув маданияти мавжуд. Корханаларнинг асосий қисми бу ишлаб чиқаришга мўлжалланган бўлиб, бу нарса мамлакатда маркетингга мўлжалланиш маданияти паст ривожланганлигини кўрсатиб туради. Бунга бўлган сабабни илмий ишда топилган натижалар ўзбек корхоналарининг маркетингга мўлжалланишига ўрганишда катта тўсиқлар мавжудлигини аниқлаб изоҳ беради. Бунга қўшимча ушбу илмий ишда ўзбек Британия ва Полша корхоналари ўртасидаги маркетингга мўлжалланиш даражаси бўйича таққослаш таҳлиллари ҳам келтирилган. Илмий ишнинг якуний қисмида ўтиш иқтисодиётларидаги корхоналарга, шу жумладан, ўзбек корхоналарига ҳам бир неча амалий маслаҳат ва рекомандациялар бериш билан якунланади.



**СУЛЕЙМЕНОВ ЕРБОЛ
ЗИНАДДИНОВИЧ**

*Центральный банк Республики
Узбекистан*

*Департамент по координации
развития*

малого и среднего бизнеса

*Заместитель начальника управления
— начальник отдела*

Университет Манчестера (Великобритания)

Философия Магистр (1999)

**СТОХАСТИЧЕСКАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ И
АДАПТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ В МОДЕЛИ
ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ ОПЦИОНА**

Исследование вопросов применимости результатов теории оптимального управления к решению актуальных проблем финансов и экономики имеет сравнительно небольшую историю.

С появлением в мировом экономическом сообществе новых экономических структур, в частности, с появлением так называемых переходных экономик, а также с развитием новых финансовых продуктов многие ученые-экономисты стали больше уделять внимания на теоретические и практические вопросы определения, прогнозирования и управления риском.

Основной проблемой в этом направлении является проблема возможного избежания больших потерь посредством прогнозирования. Эту проблему легко формализовать как математическую задачу оптимизации и управления риском.

Интерес академических кругов к проблеме ценообразования опциона наглядно продемонстрирован в «Special Issue on Option Pricing Models» журнала *Financial Economics*. Программная статья Смита (C.W. Smith, Jr.) даёт обзор литературы и отмечает существенные недостатки разработанных моделей.

За последние годы было довольно много приложено усилий, чтобы адекватно описать процесс ценообразования портфеля ценных бумаг, для которого не существует явной функции, описывающей поведение стоимости основной ценной бумаги. На неадекватность и неполноту существующих моделей указывает пример, в котором неустойчивость цены акции (*stock volatility*) является случайным стохастическим процессом. В литературе представлено несколько подходов к изучению моделей со случайной неустойчивостью. Как правило, уравнения, описывающие процесс ценообразования, содержат неизвестный параметр, соответствующий так называемой рыночной цене риска неустойчивости.

Несмотря на то, что посредством применения процедуры минимизации риска получен значительный прогресс в теории ценообразования опциона, до сих пор существуют много открытых проблем. Среди них отметим проблему создания эффективного алгоритма, определяющего оптимальные цену опциона и стратегию торговли.

Проведенная исследовательская работа носит как теоретический, так и практический характер. Ее результаты могут быть использованы при дальнейшей разработке теории оптимального управления, а также служить основой для решения практических задач финансов и экономики, в частности, результаты работы могут быть полезны для трейдеров и брокеров, работающих на рынке ценных бумаг.

Результаты исследования докладывались на семинаре по оптимальному управлению математического факультета Университета Манчестера (Великобритания).

Приведем основные положения диссертации.

Опцион это контракт, который дает право (но не обязательство) на покупку или продажу определенного количества акций по определенной цене до момента или в момент окончания контракта. Если покупатель решит купить или продать акции, то продавец опциона обязан получить или передать пакет акций новому владельцу.

Кол опцион дает покупателю право приобретения пакета акций. Контракт характеризуется на проверочной цене, по которой пакет может быть приобретен.

Пут опцион дает право покупателю продавать пакет акций по определенной цене до момента или в момент завершения контракта.

Есть два общих типа опциона : *европейский* и *американский*. Европейский опцион может быть проверен только в момент завершения контракта. Американский опцион может быть проверен до даты завершения контракта, по усмотрению держателя акций.

$$\rho_n(\xi_n, S_n) \equiv \frac{\partial}{\partial \xi} P\{\xi_n < \xi \mid S_n\}.$$

Рассмотрим стохастическое разностное уравнение, описывающее динамику цены S_n акции в момент времени $n=0, 1, 2, \dots$

$$S_{n+1} = (1 + \xi_n) S_n, \quad S_0 > 0$$

где ξ_n последовательность независимых случайных величин с плотностью распределения

$$V_0 = C_0 = \Delta_0 S_0 - B_0$$

$$B_0 = \Delta_0 S_0 - V_0.$$

Мы предполагаем, что в начальный момент времени инвестор продает опцион по цене X за C_0 и вкладывает эти деньги в портфель, содержащий Δ_0 акций, купленных за B_0 денег, взятых в кредит. Значение этого портфеля описывается следующим образом:

$$V_n = \Delta_n S_n - B_n, \quad n = 0, 1, \dots, N-1,$$

$$V_{n+1} = \Delta_n S_{n+1} - (1+r)B_n, \quad n = 0, 1, \dots, N-1,$$

Инвестор заинтересован в построении такой стратегии, которая минимизировала бы риск в составлении этого портфеля. Значение портфеля в момент времени n равно

$$V_{n+1} = (1+r)V_n + \Delta_n (\xi_n - r) S_n, \quad n = 0, 1, \dots, N-1.$$

где Δ_n — количество акций, купленных за интервал $[n, n+1)$, а B_n — деньги, взятые в кредит. В начальный момент периода $n+1$ перед определением Δ_n и B_n портфель стоит

$$V_n = (1+r)V_{n-1} + \Delta_{n-1}(\xi_{n-1} - r)S_{n-1}$$

где r — параметр, описывающий процентную ставку кредита. Таким образом, изменения в портфеле можно записать в виде

$$\theta_X(S_n) \equiv \max(S_n - X, 0).$$

Естественно предположить, что инвестор ставит перед собой целью построение такого портфеля, значение которого в конечный момент времени N должно быть как можно близко к функции платы

$$I_{N-1}(S_{N-1}, V_{N-1}) = \min_{\Delta_{N-1}} E_{\xi_{N-1}} \{(\theta_X(S_N) - V_N)^2\}$$

Для достижения этой цели достаточно потребовать выполнения равенства $E\{q_X(S_N) - V_N\} = 0$ при минимальном значении меры риска $E\{(q_X(S_N) - V_N)^2\}$.

Обозначим через

$$R = E\{(q_X(S_N) - V_N)^2\}$$

функцию риска, которую необходимо минимизировать.

Согласно методу динамического программирования рассмотрим сначала последний период времени, а затем будем двигаться в обратном направлении.

Минимальный риск за последний период времени имеет вид

$$I_{N-1}(S_{N-1}, V_{N-1}) = \min_{\Delta_{N-1}} E_{\xi_{N-1}} \left\{ (\theta_X(S_{N-1} + \xi_{N-1} S_{N-1}) - (1+r)V_{N-1} - \Delta_{N-1}(\xi_{N-1} - r)S_{N-1})^2 \right\}$$

или тоже самое можно переписать в виде

$$I_{N-2}(S_{N-2}, V_{N-2}) = \min_{\Delta_{N-2}} E_{\xi_{N-2}} \{ I_{N-1}(S_{N-2} + \xi_{N-2} S_{N-2}, (1+r)V_{N-2} + \Delta_{N-2}(\xi_{N-2} - r)S_{N-2}) \}$$

Отсюда находим Δ_{N-1} и соответственно оптимальную стратегию торговли

$\Delta_{N-1}^*(S_{N-1}, V_{N-1}), B_{N-1}^*(S_{N-1}, V_{N-1})$ за последний период.

Следует отметить, что заранее не гарантировано существование стратегии, минимизирующей функционал $I(S, V)$. Возможно, что $I(S, V)$ может достигать достаточно малые значения допустимым выбором Δ_n, B_n . В этом случае будем говорить, что оптимальное значение $-\infty$ и не существуют управления, достигающих это значение. В начале периода времени $N-2$, когда цена акции S_{N-2} и значение портфеля V_{N-2} , инвестор должен выбрать (Δ_{N-2}, B_{N-2}) с учетом минимизации риска

$$I_n(S_n, V_n) = \min_{\Delta_n} E_{\xi_n} \{I_{n+1}(S_n + \xi_n S_n, (1+r)V_n + \Delta_n(\xi_n - r)S_n)\}.$$

и находим

$$\Delta_{N-2}^* = \Delta_{N-2}^*(S_{N-2}, V_{N-2}).$$

Повторяя таким образом N раз, мы получим уравнение Беллмана для периода n

Отметим, что приведенный нами алгоритм позволяет с легкостью вычислить значения $\Delta_n^* = \Delta_n^*(S_n, V_n), B_n^* = B_n^*(S_n, V_n), n=0, 1, \dots, N-1$. Основным преимуществом общего алгоритма также является то, что начальная задача сведена к последовательности задач минимизации, которые намного проще, чем данная.

Следует также отметить, что существуют несколько направлений для исследования используя метод представленный в диссертационной работе. Во-первых, может быть изучена ситуация с неполной информацией о поведении цены акции с использованием подходов стохастической игры. Во-вторых, могут быть изучены различные задачи адаптивных управлений и прогнозирования. Заметим, что представленная работа могла бы иметь большую практическую важность и, следовательно, заслуживает дальнейшего исследования, включая вычислительные аспекты нашего формализма.

Таким образом, в работе сформулирована модель ценообразования Европейского опциона, представлен новый эффективный алгоритм, основанный на дискретном динамическом программировании, который определяет цену опциона и оптимальную стратегию торговли.

СУЛТАНОВА ВАСИЛЯ САИДОВНА

Узжилсбербанк

*Университет Колорадо (США)
Финансы Бакалавр (2000)*



ЛИЗИНГ И ЕГО ПРИМЕНЕНИЕ В УЗБЕКИСТАНЕ

Актуальность темы исследования. Создание социально ориентированной рыночной экономики в Узбекистане зависит во многом от уровня развития банковской системы. Лизинг является одним из видов услуг в финансовой сфере, приобретающей наибольшую актуальность. Так, Указом Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова «О мерах по дальнейшему стимулированию развития лизинговой деятельности» от 28 августа 2002г. был внесён новый стимул в развитие лизинговых отношений.

Лизинг открывает широкий простор для инициативы и предприимчивости, рационального использования материальных, финансовых и трудовых ресурсов, позволяет каждому работнику превратиться в реального хозяина несобственных средств производства. В условиях жесткой конкуренции за внутренние и внешние рынки все более важным становится улучшение не только технических характеристик оборудования, но и финансовых условий, на основе которых оно предлагается потребителям, а также предоставление дополнительных услуг. Эти дополнительные требования потребителей в полной мере может удовлетворить такой перспективный способ финансирования как лизинг. В данном случае, лизинг рассматривается в качестве альтернативы традиционному банковскому кредитованию компании за счет следующих преимуществ: сни-

жения потерь в связи с неплатежеспособностью клиента, эффективного использования свободных ресурсов, а также получение дополнительной прибыли и расширение круга предоставляемых услуг и сохранения старых клиентов.

Основной целью магистерской диссертации является всестороннее изучение лизинга, определение экономической природы и сущности, его отдельных видов, анализ нормативно-правовой базы и совершенствование механизма лизинговых операций, с учетом минимизации затрат и максимизации доходности лизинговой компании и банка.

Исходя из поставленной цели, сформулированы следующие задачи;

- изучить основы лизинга, лизинговых сделок;
- исследовать экономическую природу и сущность лизинга;
- классифицировать и определить основные виды лизинга;
- изучить историю и международный опыт применения лизинга;
- проанализировать становление и развитие лизинговых отношений в Республике Узбекистан;
- определить проблемы развития лизинга в Узбекистане;
- наметить пути совершенствования нормативно - правовой базы лизинга.

Предметом исследования в диссертации являются проблемы развития лизинга в Республике Узбекистан. Объектом исследования являются лизинговые отношения между коммерческими банками, специализированными лизинговыми компаниями и хозяйствующими субъектами в Республике Узбекистан.

Научная новизна исследования заключается в изучении и разработке предложений, нацеленных на усовершенствование и расширение лизинговых операций, которые приведут к аккумулярованию свободных финансовых ресурсов и росту инвестиционной активности в приоритетных отраслях экономики. В диссертации представлены следующие позитивные предложения, имеющие положительное влияние на расширение политики банков в области диверсификации активных операций:

- определены различные трактовки экономической сущности лизинга, выделены основные моменты взаимоотношений в области лизинговых операций между лизингодателями и лизингополучателями в Республике Узбекистан;

- проанализированы проблемы, механизмы осуществления лизинговых операций, обоснованы эффективность применения лизинговых сделок как альтернативной формы кредитования;

- рассмотрены вопросы нормативно-правовой базы лизинговых отношений и выработаны конкретные позитивные мероприятия, позволяющие расширить применение лизинговых операций;

Практическая значимость работы. Рекомендации по результатам исследования позволят улучшить инфраструктуру лизингового рынка и оказанию лизинговых услуг хозяйствующим субъектам банками и специальными лизинговыми компаниями. Это даст возможность ускоренного развития экономики страны, где неизбежно возрастает роль кредитных источников финансирования инвестиционного процесса и особенно такого экономического инструмента, как лизинг.

В первой главе диссертации описаны историческое развитие лизинга и основные причины её появления и распространение, определены различные трактовки экономической сущности лизинга, даны классификация видов и форм лизинга, функции лизинговых операции. Показаны ряд преимуществ и недостатков лизинга. Отражено применение лизинговых сделок как альтернативной формы кредитования, международный опыт применения лизинговых сделок и роль лизинговых операций в экономике стран Европы.

Во второй главе диссертации проанализированы основные институты лизинговых отношений Республики Узбекистан, их цели и задачи. Проведен анализ финансовых показателей по одному из них, проанализирована инфраструктура лизингового рынка Узбекистана, выполнен анализ механизма осуществления лизинговых операций, стратегия и тактика участников лизингового процесса. Исследована методика расчета лизинговых платежей, предложены методы определения оценки экономической эффективности лизинговых операций, указаны методы снижения риска по лизинговым сделкам.

В третьей главе выявлены проблемы и перспективы развития лизинга в Узбекистане, проанализированы действующая нормативно-законодательная база лизингового бизнеса и сделаны выводы по применению лизинговых сделок как альтернативной формы кредитования.

В заключении диссертации по итогам исследования сделаны соответствующие выводы и рекомендации, способствующие широкому распространению лизинговых сделок и качественному использованию свободных ресурсов посредством роста инвестиционной активности.

**СУЯРОВ ФАРХОД
РАХМАТУЛЛАЕВИЧ**

*Центральный банк Республики
Узбекистан*

*Управление координации освоения
иностраных кредитных линий
Ведущий специалист*



*Бирмингемский Университет (Великобритания)
Магистр (2001)*

**ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ РЕЖИМ
УЗБЕКИСТАНА И ЕГО СОГЛАСОВАННОСТЬ
С ЧЛЕНСКИМИ ТРЕБОВАНИЯМИ
ВСЕМИРНОЙ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ
(ВТО)**

После приобретения независимости перед Узбекистаном, как и другими странами бывшего Советского Союза встала проблема эффективного объединения в международную торговую систему. Как утверждают экономисты, основным препятствием для интеграции многих стран Содружества Независимых Государств (СНГ) в международную экономику является их внешнеторговая политика.

Сегодня основной целью внешнеторговой политики Узбекистана является развитие экспортного потенциала страны на основе развития экспортоориентированных секторов экономики. Но, тем не менее, на практике преследуется одновременно и экспортоориентированная и импортозамещающая торговая политика.

Согласно исследованиям Мирового банка страны, которые ведут экспортоориентированную и импортозамещающую торговую политику одновременно, обычно достигают разви-

тия своей импортозамещающей индустрии и преграждают путь производителям экспорта. В настоящее время в Узбекистане существуют такие направления импортозамещающей индустрии, как машиностроение, производство электроники, табачного изделия и безалкогольных напитков. Экспортные товары страны включают в основном хлопок, золото, энергетические ресурсы и химические изделия.

Сегодняшний экономический климат Узбекистана создаёт более благоприятные условия для производителей импортозамещающих товаров, нежели чем для экспортноориентированных производителей. Основные экспортные товары (хлопок, золото, энергетические ресурсы и химические средства) страны являются централизованными. Импорт страны менее централизован, чем экспорт, но экстенсивно регулируется.

Присутствие в экономике таких торговых барьеров, как импортные пошлины, валютный контроль, государственная закупочная политика, налагает большие трудности для производителей экспортных товаров. Такие торговые барьеры вызывают перемещение финансовых ресурсов из экспортных производителей к импортозамещающим производителям. Это имеет серьёзный негативный эффект для экономики страны. Как известно, импортозамещающие предприятия, находясь под защитой протекционистских мер, почти не подвергаются международной конкуренции. Есть большая вероятность, что эти предприятия станут монополиями внутри страны. Таким образом, они имеют склонность вести неэффективную деятельность и последовательно производить продукцию нехорошего качества. Экспортные предприятия, наоборот, всегда действуя в условиях международной конкуренции, стараются работать эффективнее своих конкурентов и повысить качество своей продукции. Если финансовые ресурсы переходят из экспортных производителей к производителям импортозамещающей продукции, тогда это приведёт к нерациональному распределению и использованию ресурсов в экономике, и последовательно к неэффективной производственной деятельности.

Хотя в начальной стадии развития своей экономики Узбекистану важно поддерживать импортозамещающие предприятия с целью сберечь резервы иностранной валюты, но в долгосрочной перспективе политика импортозамещения

может оказаться неудачной стратегией. Например, считавшийся в 1950 году самым богатым регионом среди развивающихся стран, Латинская Америка, которая последовала политику импортозамещения, развивалась намного медленнее, чем Восточная Азия. Экспортоориентированная политика способствовала странам последнего региона быстро развивать свою экономику. Корея и Тайвань с 1950 года очень активно поддерживали производителей импортозаменителей, установив для них сильные протекционистские меры. В начале 1960 годов они начали постепенно либерализовывать свою экономику и сконцентрировались на внешнем рынке. В результате, темп развития этих стран значительно увеличился.

Стратегия развития экспорта позволяет Узбекистану внедрить в свою экономику самые новейшие технологии, увеличить качество человеческого капитала и менеджмента, повысить уровень национальных сбережений, и стимулировать поток прямых иностранных инвестиций.

Либерализация экономики и развитие экспортного производства необходимы для интеграции страны в мировую экономику, которая даёт ей свободный доступ к мировому рынку. Интегрированность в международную торговую систему даёт возможность Узбекистану полностью использовать свой торговый и инвестиционный потенциал.

Вхождение Республики Узбекистан во Всемирную Торговую Организацию (ВТО) — показатель высокого авторитета на мировом рынке. Как один из самых авторитетных международных экономических институтов, ВТО играет важную роль в регулировании международной торговли и устранении барьеров на пути её развития и либерализации.

Узбекистан как претендент в членство во ВТО и имеющий пока статус наблюдателя, может получить ряд выгод от членства в этой организации. Первое, известно, что до сих пор во многих развитых странах, как Европейский Союз, США и др., существуют значительные торговые барьеры на импорт сельскохозяйственных и химических продуктов, текстильных и кожных изделий и металлургии. Во время двусторонних переговоров с такими странами, Узбекистан, имея маленькую экономику, не может влиять на их действия касательно импорта вышеназванных товаров. ВТО, как многосторонний форум, даёт стране возможность участвовать во многих многосторонних переговорах со своими

торговыми партнёрами, где она может достичь больше торговых соглашений в отличие от двусторонних переговоров.

Второе, членство во ВТО даёт Узбекистану право получать постоянный и полный статус Наиболее Благоприятствуемой Страны (НБС). Это гарантирует, что все члены организации будут относиться к экспорту Узбекистана без какой либо дискриминации.

Третье, механизм разрешения споров ВТО очень важен для нашей страны. В настоящее время Узбекистан, будучи страной с маленькой экономикой, сильно зависит от международной торговли. Механизм разрешения споров ВТО не позволяет развитым странам оказывать экономическое давление на развивающиеся страны, одним из которых является Узбекистан. Такой порядок поможет стране разрешить все свои споры, связанные с торговлей, с другими странами на основе справедливых правил ВТО.

Четвёртое, механизм рассмотрения торговой политики позволяет странам-членам рассмотреть торговую политику друг друга. Они могут требовать разъяснения по любому интересующемуся их вопросу относительно торговой политики члена страны. Это поможет Узбекистану распознавать возможные недостатки в торговой политике других стран и требовать от них исправление этих недостатков. Такой порядок защищает торговлю страны от неблагоприятных условий торговли других стран.

Пятое, став членом ВТО, Узбекистан может эффективно принять соответствующие меры против экспорта товаров, проданного стране по демпинговой политике, и товаров, импортированных и продаваемых зарубежными компаниями, нарушая правила интеллектуальной собственности.

Шестое, инвесторы гарантируют ряд выгодных условий:

- обеспечить свободный доступ к мировому рынку для экспорта товаров и услуг, производимых инвесторами;
- постоянный доступ к импорту капитальных товаров и технологий, необходимых для их деятельности. Такой стабильный и надёжный торговый и инвестиционный климат поможет снизить инвестиционный риск в экономике страны.

Седьмое, увеличатся фискальные доходы государства. С ростом объёма экспорта и импорта будут расти и доходы, получаемые от сбора таможенных пошлин (от увеличения

объёма внешней торговли) и налогов (от широкомасштабной внутренней предпринимательской деятельности).

Однако, в начальных стадиях членства во ВТО, для Узбекистана могут возникнуть некоторые издержки (adjustment costs), которые могут быть результатом изменений, внесённых страной в экономику, для того, чтобы установить новую инфраструктуру и законы, как необходимые условия вхождения во ВТО.

Более того, членство в организацию откроет экономику Узбекистана для международной конкуренции, от этого могут возникнуть проблемы потери рабочих мест (на неопределённое время) в отечественных импортозамещающих предприятиях, в настоящее время защищаемых государством с помощью разных протекционистских мер. В результате международной конкуренции и устранения мешающих международной торговле протекционистских мер, все неэффективные импортозамещающие предприятия исчезнут.

Следующая проблема для Узбекистана — члена ВТО относится к механизму разрешения споров. Из-за недостатка необходимого опыта экономистов по использованию инструментов торговой политики, наша страна может подвергнуться критике со стороны других государств. Членство Узбекистана во ВТО будет необходимо ему в долгосрочной перспективе. Однако, в настоящее время существует ряд проблем, которые могут затянуть вхождение нашей страны в членство ВТО.

Они включают:

- устранение торговых барьеров. Таможенные пошлины должны пересматриваться и не превышать предельный уровень, установленный ВТО. Кроме этого, существующие нетарифные барьеры, как: лицензирование импорта и экспорта, валютный контроль, акцизный налог на импорт и экспорт, государственная закупочная политика некоторых сельскохозяйственных продуктов и др. должны быть отменены. В связи с чем эти торговые ограничения являются серьёзным препятствием для развития экспортного сектора и создают дискриминацию между товарами внутреннего производства и импорта, которая противоречит принципам ВТО.

- создание новых законов и инфраструктур относительно деятельности частных предприятий и рынков, которые не находятся под контролем государства.

В заключении можно сказать, что Узбекистану следует пересмотреть свой внешнеторговый режим, который поддерживает стратегию импортозамещения. Такая политика создаёт неэффективность в экономике и мешает стране иметь благоприятный торговый и инвестиционный климат. Либерализация ускорит вхождение Узбекистана во ВТО, что будет способствовать достижению стабильных темпов экономического роста и повышению благосостояния населения республики.

САЛИХОВ ЖАСУР

*Бизнес бошқарма магистри (ВАСЕДА,
Япония)*



ШАРҚИЙ ЕВРОПА ВА ОСИЁ ТИЖОРАТ БАНКЛАРИНИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯСИ: БОЗОР СТРУКТУРАСИ ВА ДАРОМАД

Собиқ Иттифоқ ва Шарқий Европанинг 27 давлатида маъмурий-буйруқбозлик ўрнига бозор муносабатларига келганда фақат шу мамлакатлардагина банк услублари вужудга келди. Бу мамлакатларда олиб бориладиган сиёсатдан мақсад бозор талабларига жавоб бера оладиган э-монавий банк тизимларини яратиш. Лекин ўтиш даврининг тизимини ўзига хос хусусиятларидан бири шундан иборатки, банк тизими нолдан қурилмайди, балки кирим-чиқим критериялари ва кредитларни таваккалчилик билан берилган банк тизимини реформа қилади. Бу тизимда активларни ва пасивларни бошқариш, маркетинг ва нарх-навони бошқариш кўникмалари қўлланган. Фоииз ставкалари бозор талабларига жавоб бермасдан, балки режага асосан қўйиларди («Банкир» 1999).

Жанубий-Шарқий Осиёнинг ривожланаётган давлатлари бу нуқтаи назардан анча талабга жавоб берадиган даражада эди. Бу ерда банк тажрибаси катта пост-колония тарихига эга бўлган Фарб мамлакатлари банк ишларини юритиш тажрибаси қабул қилинган. Бирор бир лойиҳани молиялаштириш жараёнида таваккалчилик ва келишиш мумкин бўлган даромад критерияларини солиштириш йўлга қўйилган эди. Лекин 1997 йилдаги молиявий инқироз Осиё давлатларини банк тизимида тўғирлаб бўлмайдиган талафотларга олиб келди.

Шундай қилиб, муаллиф бозор муносабатларида банк тизими ва даромадлилиги нисбати характеристикасини тал-

қиқ этади. Қаттиқ молиявий инқирозга учраган Шарқий ва Марказий Европа ва Осиё давлатларини ўтиш даври иқтисодиётини ўзаро солиштиради. Бу ҳудудлар даромадлигини мавжуд тизимга таъсирини муаллиф фундаментал, статистик ва аналитик таҳлилини амалга оширади.

Ҳар икки ҳудудда молиявий интизомни йўлга қўйиш учун чуқур ўзгариш жараёнлари киритилди. Шарқий Европада улкан давлат банклари ва молиявий идораларда қарзлар реструктуризация реформаси киритилди; Осиё қитъасида мавжуд тижорат банкларини берган қарзларидан воз кечиб ва инқирозга юз тутиши талаб этилмоқда эди. Бозор иқтисодиётида ресурсларни қайта тақсимлаш асосий элементи бўлган банклар рекапитализация ва қарз мажбуриятларидан тозалашга мажбур эди.

Шарқий Европада реструктуризация жараёнларини орта қайтариб булмас ва банк микроиқтисодий сиёсатда ижобий самара бериши ва макроиқтисодиётда рақобат муҳитини барқарорлаштириши таҳлил қилинган.

Ўн йиллар мобайнида таркиб топган ва Осиёнинг янги индустрия давлатларида бўлган рақобат муҳити издан чиқиб, бирламчи пост кризисни тикланиши ушбу бозордаги молиявий кучлар балансига туртки бўлиши мумкин ва иқтисодиётда «Бозор самарадорлиги» тушунчасини мавҳумлаштиришга олиб келади.

Тадқиқотнинг мақсади ва асосий гипотеза.

Диссертацияда ўтиш даврида Шарқий Европа иқтисодиётида ва бир қатор ривожланаётган бозорларда, бу бозорларни реструктуризация қилиш борасида олиб борилган сиёсат натижалари тадқиқ этилади. 1997-1999 йилларда Европа давлатларида банклар даромади ҳақидаги маълумотлар доирасида мавжуд структура ва даромад ўртасидаги муносабат, шунингдек, 1999 йилда Осиё давлатлари банк индустриясида бозорларда концентрация ва даромад муносабатлари ҳақида қўшимча эмпирик маълумотлар бериш мақсадида иқтисодий таҳлил этилади. Бу соҳада илгари олиб борилган тадқиқотлар ҳамда муаллиф томонидан олинган натижалар ўртасида солиштирама таҳлил ўтказилган бўлиб, таҳлил кросс-секцион хусусиятга эга.

Иқтисодий адабиётларда иқтисодий назария ва бозор структурасини даромадга таъсирининг эмпирик таҳлили

ҳақида жуда кўплаб ишлар мавжуд. Лекин тадқиқотлар натижаларига кўра, тажриба натижалари ҳар доим бир хил бўлмаган ва назарий тахминларнинг кўпинча тескариси бўлиб чиққан. «Структура ва бозор даромади» мавзуси бўйича берилган шарҳлар Роудс (1982й) ва Экильберт (1984й) китобларида аниқ кўрсатилган. Бу ишларнинг энг катта камчилиги шундан иборатки, кўпчилик олимлар иқтисоди ривожланган давлатлар устида тадқиқотлар олиб бориб, ривожланаётган ва ўтиш даврини бошидан кечираётган давлатларга аҳамият бермаган. Бу давлатларда натижаларнинг муайян эмаслиги, маълумотлар олишнинг қийинлиги ҳамда вақтинчалик қатор ҳосил қилиш учун маълумотларнинг камлиги, иқтисодий адабиётда бундай номутаносибликка сабаб бўлди. Аксарият тадқиқотлар бозор структураси ва бозор активи асосий ўзгарувчилари бўлган бозор концентрацияси ва даромад ўртасидаги боғлиқлик статистик жиҳатдан ижобийлигини кўрсатади. Бу ишлар ўзаро рақобатдаги иккита назарияни илгари суради. Биринчиси «анъанавий» сифатида маълум бўлган назарияга кўра, бозорда рақобатнинг йўқлиги статистик жиҳатдан ижобий натижа беради, бунда нарх-навонинг бир маромда сақлаб турилиши, даромад олиш борасида бозор концентрациясига олиб келади (Смирлок, 1985 й., Бонин, 1994 й., Демсетс, 1973 й. ва Пельтсмен, 1977 й.) таклиф қилган «самарали структура» деб аталган назарияга асосан, бозорда юқори рақобат натижаларга эришиш нотекис бозор улуши ҳосил бўлиши йўли билан юқори бозор концентрацияси яратилишига олиб келади. Бу назария тарафдорлари фирмаларнинг самарадорлиги ва уларнинг дисперсияси бозорларда юқори рақобат натижаларга эришишга олиб келади, концентрация ва фойда ўртасида бевосита боғлиқлик юзага келади деб ҳисоблайдилар.

Шу билан бирга яқинда ўтказилган тадқиқотлар янги фикрлар туғилишига туртки бўлди. Даромад ва шартли ўзгарувчилар ўртасидаги бевосита боғлиқлик «тинч ҳаёт» назарияси пайдо бўлишига олиб келди. Бу мавзу асосида жуда кам ёзилган. Фирма фаразига кўра, бозор концентрацияси ва даромад юқори бўлган шароит вакиллари юқори даромаддан воз кечиб, кичикроқ, лекин барқарор даромад олиш билан кифояланади. Натижада юқори бозор концентрациясига эга бўлган жойлардаги даромад, бозор концентраци-

яси камроқ бўлган жойлардаги даромаддан унча катта бўлмайди, лекин бу даромад барқарор бўлади. «Тинч ҳаёт» гипотезасини илгари сурувчи назария Эдвардс ва Хэггештад (1973 й.), Роус ва Рутзлар (1982 й.) томонидан тақдим этилган.

Шундай қилиб, асосий тадқиқ қилинаётган масала қуйидагича: «ўрганилаётган давлатларда банк секторлари самарадорлиги юқорими ёки жуда концентрациялашганми ва булар иқтисодийётида реструктуризация сиёсатини олиб борадиган бошқарувчи структуралар таъсири самарадорлиги қандай?». Муаллиф банк маълумотларига таянган ва кейинчалик модел бўлиб шаклланган иккита асосий гипотезани кўрсатади. Биринчи гипотезага асосан бозор структурасининг корпоратив фаолиятга таъсир доирасида банклар фаолияти концентрация жиҳатдан статистик баҳоланди:

H_0 : *coefficient of concentration* = 0

H_1 : *coefficient of concentration* > 0,

Ишнинг эмпирик қисмида ўрганилаётган ҳудуддаги самарадорлик ва концентрация кўрсаткичидан фойдаланиб, бозор структураси самарасини баҳолашга фикрни қаратамиз. Олинган натижалар назарий тушунчаларга мос келишини аниқлашнинг муҳимлигидан иборат иккинчи муаммо, иқтисодий адабиётдаги ва мазкур ишдаги маълумотларга таянади.

Хулосалар

Аналитиклар, «банк ривожланишининг юқори босқичида, банк рақобатчилиги ва янги банк тизимлари шаклланиши учун деярли имкон йўқ», деб ҳисоблайдилар. Лекин ўтиш даври иқтисодийёти юзага келгач, бу бозорларга катта трансмиллий банкларнинг кириб келиш имкониятлари пайдо бўлди. Бундан ташқари, иқтисодийётида ресурсларни тақсимловчи бўлган банк олийгоҳлари мавжудлиги муҳимлигини ҳисобга олган ҳолда, ҳаққоний молиявий сиёсат олиб бориш учун рақобатни қўллаш ва рағбатлантириш керак. «Банк маҳсулотлари» деб номланган яна бир элемент, ахборот технологияларини ривожлантирган ҳолда рақобатни кучайтириш имкониятига эга. Бундан мижоз «дайрект - коммерс» технологиясига кириши, телефон ёки интернет тармоқлари орқали банк ҳисоб-китоб ишларини амалга ошириши имкони туғилади. Бу тармоқлардан фойдаланиш ривожланган давлатлар билан бир қаторда, Осиё-

нинг янги индустриал давлатларида ва Европанинг ўтиш лаврини бошидан кечираётган иқтисодиётида ҳам йўлга қўйилган. Бу тарздаги ривожланиш банк индустриясида меъёрий назоратни йўлга қўювчи Марказий банк ёки бошқа банк эмитентлари учун қандай афзалликларга эга, ёки бошқа қийинчилик ва муаммолар келтирадими.

Кўпгина ишлар кескин банк назорати даврида амалга оширилди, бунда банклар унча катта бўлмаган, банк иши индустриал ташкилотга таъълукли бўлган тадқиқот олиб бориш учун қулай бўлган лаборатория эди. Лекин технологик тараққиёт билан бирга банклараро муносабатнинг географик жиҳатдан кенгайиши тадқиқот ишларини олиб бориш учун бир қатор қийинчиликлар туғдирди. Демак, бозорларнинг географик жиҳатдан жойлашувида турли хил маҳсулотларни дифференциялаш, банк индустриясида муҳим аҳамиятга эга бўлган структура миқёси ва бошқарувчи муҳитни ҳисобга олиш каби талай ишларни амалга ошириш керак.

Олинган натижалар шуни кўрсатадики, локал банк бозорлари жуда ўзига хос, структура жиҳатидан турли-туман. Улар аввалги тадқиқотлар давридагига қараганда жуда ўзгариб кетган. Осиё давлатлари банк бозорлари молиявий инқироз туфайли структура жиҳатдан жуда катта улар учун ижобий бўлмаган ўзгаришларга учраганини биз статистик томонидан исботлашга муваффақ бўлдик.

Бизга яна шу нарса маълум бўлдики, Европа давлатларида содир бўлган структура ўзгаришлари катта аҳамиятга эга, ўрганилаётган банк тизими даромадига бозордаги ўзгаришлар ўз таъсирини ўтказар экан. Биз яна шунга амин бўлдикки, кўпгина аввалги тадқиқотлардагидек концентрация даражаси банк даромадида катта аҳамиятга эга экан. Биз ўрганаётган модель банклар самарадорлигини барқарорлаштириш учун уларни бошқариш сиёсатини ўзгартириш лозим деган хулосага олиб келди.

Шундай қилиб, бу соҳадаги ўзгаришларни амалга ошириш учун мазкур бозорларда бошқарув органлари банк интизомини чуқур тушунмоқлари лозим деган хулосага келинди. Концентрация сустлашганлигининг алтернатив сабабларига қарамай, бозор улуши ўзгарувчисининг иқтисодий аҳамияти аниқ эмас. Натижада биз бозорларда суст рақобат, суст самарадорликнинг бошқа кўринишларига дуч келдик.

Структура ва даромад назариясини тушунтирмақ учун банк индустриясида қўлланилган эмпирик моделни янада такомиллаштириш муҳим модел назорат самарадорлиги каби экзоген омиллар таъсирини тушунтириб бера оладиган ўзгарувчилар сонининг кўпроқ бўлишини талаб этади.

Бу тадқиқотлар давоми сифатида биз ўрганган даромад функцияси эмас, балки концентрациянинг харажатлар самарасизлигига таъсирини ўрганувчи харажатлар функциясини тадқиқ этиш мумкин. Шундай қилиб, бизнинг маълумотларда бозор самарадорлиги назарияси ўз исботини топмади. Кўпинча давлат тасарруфида бўлган ёки қисман хусусийлаштирилган катта банклар каттароқ бозор улушига эга бўлиш имкониятига эга эмаслар ва улар кичикроқ банклар билан келишиб ишлашга мажбур. Аввалги натижалар бизнинг «тинч ҳаёт» анъанавий гипотезаси мавжудлиги тўғрисидаги қарашларимизни тасдиқлайди ва ўрганилаётган бозорларнинг самарасизлигига амин бўламиз. Бу бозор ўйинчилари самарасиз бўлган бозор кучларининг тақсимланишига қаршилик кўрсатмайдилар, кичик банкларни умумлаштириш имкониятлари ҳам жуда кам. Бу нарса бошқарув органларининг бозорлар касод бўлиши мумкинлиги ҳақидаги хавотирига сабаб бўлади.

Янги мустақил давлатларда ва ривожланаётган давлатларда самарали ва ишончли банк тизимларини яратиш учун бошқарув органлари рақобат муҳитини яратишга катта аҳамият беришлари лозим. Бўлажак тадқиқотларда рақобат муҳитини яратиш учун, маҳаллий банклар капиталида чет эл банклари иштироки қандай бўлмоғи лозимлигига ва миллий банк институтлари протекциясига ўз эътиборларини қаратиш тавсия этилади.



ТАДЖИБОЕВА ДИЛДОРАХОН ДАВЛАТОВНА

*Государственный комитет по
демонополизации и развитию
конкуренции*

*Университет Каролина (США)
Маркетинг и менеджмент
Магистр (2001)*

АНАЛИЗ КОМПЬЮТЕРНОЙ КОРПОРАЦИИ СОМРАQ

Цель работы. Целью данной работы является определение преимуществ, недостатков, положительных и отрицательных, стоящих перед компьютерной компанией Compaq (Compaq Computer Corp.) в настоящее время и в ближайшем будущем. Детальный анализ поможет установить критические факторы успеха, основанных на приведённых рекомендациях и альтернативах для усовершенствования предыдущей деятельности корпорации.

История и настоящее компании. Компания Compaq была основана в феврале 1982 года. В декабре 1983 года она получила известность благодаря возрастающему успеху, когда годовые доходы корпорации составили \$111,2 млн. Спустя два года этот успех корпорации привел к тому, что компания Compaq признана одной из самых успешных компаний Fortune 500. Будучи лидером в новшествах, который акцентировал свои цели на постоянном усовершенствовании своей продукции, компания Compaq представила первый портативный персональный компьютер (Notebook). К 1995 году компания Compaq стала лидером по рыночной доле по продаже персональных компьютеров. Компания Compaq внес разнообразие в свою деятельность, приобретая тандем

(Tandem) в августе 1997 и корпорацию по цифровому оборудованию (Digital Equipment Corporation) в 1998 году.

Сегодня компания Compaq является самым большим поставщиком вычислительных систем в мире. Компания Compaq проектирует, развивает, производит и поставляет аппаратные средства ЭВМ, программное обеспечение, и услуги, включая и изделия коммуникаций, коммерческие и портативные персональные компьютеры для предприятий и потребителей. Продукция и услуги компании Compaq поставляются в более чем 200 странах напрямую через сеть уполномоченных партнеров корпорации, а также путем электронной коммерции.

В настоящее время положение компании Compaq на рынке персональных компьютеров ухудшается, поскольку промышленность персональных компьютеров продолжает расти, темпы роста компании Compaq уступают по уровню роста промышленности и конкурентов. Промышленность, достигающая стадии зрелости, вынуждает такие компании, как компания Compaq, либо уменьшить издержки производства, либо разносторонне развивать ниши подобной продукции, либо создавать новую продукцию.

Основным преимуществом компании Compaq было усовершенствование персональных компьютеров. С недавними приобретениями корпорации по цифровому оборудованию и тандема компания Compaq, растворила свою цель, отдаляясь от основной компетентности, т.е. от усовершенствования персональных компьютеров. Хотя, в конечном счете, эти приобретения могут служить стратегическим ходом для долгосрочного выживания корпорации. Проблема компании Compaq состоит в переходе на производство новых технологий при продолжении прошлого успеха в промышленности персональных компьютеров.

Стратегия компании. Миссия компании Compaq: «Мы объединяем людей, свою продукцию и своё желание сделать наших клиентов неиссякаемыми». Эта миссия не измерима и не имеет точного пункта назначения. В ней нет определенного направления или стратегической цели компании Compaq в будущее. Компания Compaq сделала полную перестройку своей прошлой стратегии как гиганта персонального компьютера. Уровень продаж корпорации увеличиваются, но в уменьшающемся темпе, и она усту

пила часть рыночной доли своему главному конкуренту, т.е. корпорация Dell (Dell Corp.).

Внешняя среда. Замедление роста рынка в промышленности персональных компьютеров в конце 1999 года произошло из-за опасения проблемы 2000 года (Y2K dilemma), когда производители приостановили расходы на техническую продукцию.

После завершения этого периода главной угрозой для компании Compaq снова стал интенсивный рост конкуренции на рынке персональных компьютеров.

В любой промышленности имеются конкурентоспособные силы, которые находятся в непрерывном сражении за превосходство в пределах той промышленности. В промышленности компьютеров критерии, которые определяют уровень конкуренции - это степень концентрации, баланс среди конкурентов, разнообразие конкурентов, показатель роста промышленности и фиксированные расходы.

Таким образом, конкуренция является наиболее сложной проблемой, что стоит перед компанией Compaq в настоящем и в будущем. В данной промышленности, достигающей стадии зрелости, компания Compaq должна фокусировать своё внимание на своих конкурентах и сохранять уровень рыночной доли. Корпорация может достичь этого, становясь лидером с низкой себестоимостью продукции при конкурентной цене.

Административно-управленческий персонал (АУП). Правление Директоров. Компания Compaq состоит из 16 членов, 26% которых работают непосредственно для Корпорации и 74% извне, что является средним числом для большинства организаций этого размера. По сравнению с Compaq, в Корпорации Dell всего 3 человека составляют правление директоров компании. Однако, члены обеих правлений имеют аналогичный уровень образования и опыт работы.

В конце бюджетного 2000 года, компания Compaq объявила о выпуске 1,7 млрд. обыкновенных акций, АУП компании владеет около 20% из них. АУП Dell владеет приблизительно 13.50% из общего количества выпущенных обыкновенных акций Dell. Это показывает, что АУП обеих компаний заинтересован в прибыльности компаний, тем самым мотивирован на улучшение деятельности компании.

Компания Compaq больше не является изготовителем просто персональных компьютеров, что ведет к преобразованию *структуры и культуры компании*. Руководитель компании - Майкл Капеллас придумал концепцию организационной

структуры из трех глобальных групп, которые самостоятельно обеспечивают успешную деятельность своей группы.

Результаты анализа правления директоров, управленческой команды, организационной структуры и культуры компании Compaq показывает, что в целом ситуация компании улучшается после перетряски в 1999 году. Майкл Капеллас прибыл в компанию управлять компанией благодаря своим невероятным знаниям нюансов компании, наряду с хорошими знаниями промышленности. Умелое руководство обеспечивает защиту и успех компании в особенности, когда всё происходит не так, как надо. Однако умелое управление еще не гарантирует полный успех фирмы, как показали недавние результаты в Hewlett Packard. Организационная структура находится в стадии усовершенствований, которая обеспечивает компанию поддержкой темпов развития и роста промышленности. В целом, в результате изменений в 1999 году, управленческая команда обладает навыками, которые являются преимуществами компании. Однако отсутствие надлежащей долгосрочной миссии или цели говорит о недостатках управленческой команды.

Существует много отрицательных тенденций, которые выявляются при анализе *функции маркетинга* компании Compaq, особенно по сравнению с успешной в этой сфере Корпорации Dell. Рыночная доля Dell увеличивается год за годом, в то время как Компания Compaq колеблется и теряет способность удержать своё положение лидера в промышленности. Есть много причин способствующих спаду рыночной доли, и это в некоторой части зависит от такого фактора, как маркетинг.

Компания Compaq производит успешную продукцию с успешным названием, но компания не пользуется этим преимуществом в достаточной степени. Компания Compaq в отличие от других компаний промышленности предлагает экстраординарный ассортимент продукции. Причиной этому является требования потребителей, считает Compaq. Компания Compaq должна несколько сузить свой ассортимент и фокусировать только на некоторых самых успешных продукциях. Тем не менее, главная проблема заключается в усовершенствовании технологии и в не разнообразии продукции. Проблемы компании заключаются в отсутствии четкого направления к цели компании, без чего маркетинг бесполезен,

так как маркетинг — главное средство общения на рынке о назначении и цели компании и её продукции.

Неспособность Компании Compaq вести эффективное производство и чрезмерные затраты на исследования и развитии привело к тому, что компания оказалась плохим конкуренто-способном положении по сравнению с Dell. Компания Compaq должна найти способы уменьшения эксплуатационных расходов, увеличения капитала, и установить оптимальный уровень затрат на исследовательские работы, чтобы выжить в данной промышленности. Чтобы Компания Compaq в некоторой степени усовершенствовала управленческую команду производственного процесса путем смены процесса последовательной, сборки, необходимо применять меры предотвращения дефекта и т.д.

Критические факторы успеха. Для того, чтобы успешно конкурировать в промышленности персональных компьютеров, компания Compaq должна работать эффективно, соблюдать строгий контроль стоимости и поддерживать низкую себестоимость производства путем осуществления продажи напрямую, качественным обслуживанием и новаторской способностью. Компания должна эффективно управлять своими активами и повторно инвестировать, чтобы помочь компании расти и развиваться. Если компания не может эффективно покрывать внутренние затраты, чтобы остаться конкурентоспособной, ей придется понизить конечные цены, тем самым размеры прибыли будут истощаться.

Компания Compaq должна также пересмотреть свою инвестиционную программу производства, так как анализ показывает, что компания расходует намного больше, чем её конкурент Dell, тогда как её прибыль уступает прибыли Dell. Чтобы достигнуть высоких размеров прибыли Компания Compaq должна отказаться от трех уровневой продажи через посредника и начать продажу клиентам напрямую. Например, электронная коммерция одна из самых развивающихся многообещающих способов движения товаров благодаря развитию Интернета.

Стратегическая проблема как выведено из сделанного анализа — это недооценивание важности стратегии дифференцирования. В прошлом, когда компания Compaq была лидером промышленности по продаже персональных ком

ньютеров, это достигло пика роста и признания на рынке, благодаря стратегии дифференцирования. Так как промышленность назрела, и конкуренты Dell используют стратегию низких цен, стало труднее конкурировать в этой промышленности, основанной на стратегии дифференцирования. Компания Compaq может придерживаться стратегии дифференцирования, если внесет необходимые инвестиции в управление, производство и движение товаров, чтобы достичь экономию, обусловленную ростом масштабов производства и возможностей, эффективно использовать опыт и навыки и удержать часть промышленности в своих руках. Компания не должна забывать, что её основное преимущество над другими компаниями во всем мире заключалось в производстве и продаже персональных компьютеров.

Перед компанией Compaq возникли три стратегические альтернативы:

Альтернатива 1. Сконцентрироваться только на производстве и продаже персональных компьютеров. Производство и продажа только персональных компьютеров позволяют компании Compaq сосредоточиться на восстановлении рыночного положения, с которым она знакома, таким образом, сокращая краткосрочный риск. Если компания продолжит преследовать свою изначальную стратегию по продаже персональных компьютеров, это наиболее вероятно продолжит понижать ее затраты, поскольку это упрощает организационные вопросы. С другой стороны, если Компания Compaq сконцентрируется только на персональных компьютерах, размеры её прибыли также будут уменьшаться, поскольку конечные цены продолжают падать. Таким образом, если Компания Compaq будет продавать только персональные компьютеры, то она должна следовать стратегии низкой себестоимости вместо стратегии дифференцирования.

Альтернатива 2. Сконцентрироваться на производстве продукции компьютерных услуг. Эксперты многих компаний предсказывают, что продукция по компьютерным услугам – это будущее компьютерной системы. Так как промышленность настолько нова, что определенно ожидается существенный рост, по крайней мере, в течение следующих десяти лет. Доля поставщика услуг настолько нова, что еще не установлена структура её оценки. Изначально цены услуг будут

установлены на более высоком уровне, чтобы гарантировать покрытие затрат производителя. Поскольку размеры прибыли по продаже персональных компьютеров продолжают уменьшаться, размеры прибыли от продажи компьютерных услуг станут более привлекательны.

Недостатки данной альтернативы заключаются в том, что данный сегмент рынка является новым, и очевидно, что при перемещении исключительно этот сегмент может быть рискованным. Кроме этого, изменить свой имидж изготовителя персональных компьютеров и быть признанным как производитель компьютерных услуг весьма трудная и требующая времени и затрат задача для корпорации Compaq. Поскольку другие фирмы входят в рынок как производители компьютерных услуг и предлагают инструменты в дополнение к их персональным компьютерам, вероятно, потребители предпочтут приобрести вычислительный пакет и персональный компьютер одного поставщика, чем разных.

Альтернатива 3. Сконцентрироваться на производстве персональных компьютеров и компьютерных услуг. Компьютерные услуги являются дополнением к персональным компьютерам. Предложение пакета из персональных компьютеров и компьютерных услуг, вероятно, будет более заманчивой идеей. Предлагая персональные компьютеры и компьютерные услуги, компания Compaq может охватывать более обширную часть рынка. Есть вероятность, что будут потребители, желающие приобрести персональный компьютер, но не нуждающихся в дополнительных услугах или наоборот. Предлагая персональные компьютеры и компьютерные услуги, компания Compaq может пожинать выгоды от разнообразных потребностей потребителя.

Недостатком данной альтернативы является то, что компания Compaq, предлагая персональные компьютеры и компьютерные услуги одновременно, рискует поставить под угрозу свою стратегию, так как персональные компьютеры и компьютерные услуги находятся в различных стадиях зрелости. Их стратегии, тем самым, в корне отличаются один продукт требуется продвигать как новый дифференцированный тип изделия, а другой как товар, в основном продаваемый по низкой цене. Следить за развитием и сохранением рыночной доли обеих продукций добавит сложности в организационную структуру. Потребности этих отдельных долей

будут весьма расходящимися. Так как доходы будут отклонены от основной продукции компании, эта альтернатива более рискованная, чем альтернатива производства исключительно персональных компьютеров.

Рекомендуем, чтобы компания Compaq следовала стратегии дифференцирования. Компания имела большой успех на практике внедрения этой стратегии.

Для **реализации рекомендаций** необходимо уделить должное внимание на:

А. Административно-управленческий персонал. Руководство компании должно внести необходимые ресурсы и капитал для продвижения стратегии дифференцирования компании внутри самой компании. Необходимо начать с определения миссии компании. Рекомендуем следующий вариант:

Руководство должно предпринять все меры для увеличения объема продаж персональных компьютеров, чтобы покрыть затраты на дополнительное производство компьютерных технологий и услуг. Сохраняя рыночную долю и увеличивая объем продаж, Компания Compaq обеспечит долгосрочное выживание фирмы.

В. Сбыт и маркетинг. Профессионалы по продаже и маркетинга компании должны стремиться изменить глобальный имидж Compaq. В настоящее время, Компания Compaq известна как изготовитель персональных компьютеров. Теперь необходимо приложить усилия для внедрения нового имиджа компании как поставщик полного пакета компьютерной системы. Компания Compaq должен также продолжить продвижение своей продукции через Интернет, телефонную коммерцию и крупных клиентов.

Компания Compaq должна продолжать следовать стратегии дифференцирования, прогноз только таким образом компания Compaq сможет удовлетворить потребности общества, поднимает размер прибыли и максимизирует состояние акционера как результат стратегии дифференцирования. Определенные миссии и цели компании должны быть пересмотрены.

**ТАДЖИМАТОВА НОЗИМАХОН
ВАЛИЕВНА**



*Палата товаропроизводителей
Республики Узбекистан
Управление внешнеэкономических
связей
Главный специалист*

*Университет Эмори (США)
Бакалавр (2000)*

**РОЛЬ ИНТЕРНЕТА В МАРКЕТИНГОВОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

Интернет не изменяет фундаментальные принципы маркетинга, но он всё же оказывает на них своё определённое влияние. Его влияние заметно на поведении покупателей, рекламе, ценообразовании, формировании маркетинговых стратегий, маркетинговых коммуникаций, обслуживании потребителей и во многих других сферах маркетинга. Интернет быстро разрастается и становится одним из средств рекламы товаров и услуг, а также важным прямым каналом продаж в различных отраслях рынка товаров и услуг таких как компьютеры, книги, музыка, путешествие и даже автомашины. Интернет привёл к некоторому понижению и рассеиванию цен. Благодаря ему широко используются такие бизнес модели, как Интернет-аукцион и электронные рынки. Основной причиной успеха Интернет являются компании, уже успешно стоящие на ногах и использующие Интернет в целях дополнения к своей основной существующей деятельности, а не в целях получения огромной прямой выручки путём Интернет. Влияние Интернет в течение следующих лет будет постепенно возрастать. Вместе с ростом техноло

Целью данной диссертационной работы является изучить и показать возможности Интернет в развитии системы маркетинга товаров и услуг. В данной работе охватывается широкий спектр теоретических проблем и дискуссии по вопросам развития Интернет. В данной диссертации описывается как компании и потребители используют или могут использовать Интернет для поддержки маркетингового процесса. Особое внимание уделяется исследованиям поведения потребителей, рекламы, ценообразования и маркетинговой стратегии.

В главе 1 данной диссертационной работы поясняется, что такое Интернет, его цели и важность Интернет в маркетинговой деятельности. В ней также описываются актуальность темы, цели и задачи данных исследований. В главе 2 описывается использование Интернет, измерение количества пользователей, качество услуг, дизайн страниц и др. В главе 3 исследуются покупательское поведение потребителей, использующих Интернет, влияние торговых марок на решение покупателей и отношения между электронным продавцом и покупателем. Глава 4 охватывает рекламу её роль и преимущества, эффективность Интернет рекламы, и сочетание Интернет рекламы с другими видами продвижения товаров и услуг. Глава 5 охватывает ценообразование на Интернет и аукционы. В главе 6 поясняется роль каналов и посредников на Интернет. Глава 7 описывает стратегии и бизнес модели, используемые компаниями в ответ на угрозы и возможности, предоставляемые Интернетом. В последней 8-й главе обобщены важнейшие выводы данных исследований.

У Интернет, как и у любого другого средства информации, имеются рекламодатель и потенциальный клиент. Большинство исследователей согласны, что основными пользователями Интернет являются лица, которым около 30 лет, со средним и высшим образованием и соответствующим доходом.

Мужчины чаще пользуются Интернет нежели женщины и непропорциональное количество пользователей Интернет – лица, интересующиеся высокой технологией и проводящие у компьютера большую часть своего времени.

Каковы же цели Интернет торговли? Интернет позволяет продавать товары и услуги прямо самому покупателю. Поэтому, одной из основных целей Интернет – создавать прямую продажу. Кроме этого, задачами рекламодателей на Интернет является:

Распространение информации.

· Осведомление.

· Сбор сведений.

· Создание имиджа.

· Поощрение пробы товара/услуги.

Какова же важность Интернета в сфере маркетинга?

Интернет остаётся одной из горячо обсуждаемых тем в сферах образования и бизнеса. Скорость развития электронных рынков очень велика. Интернет остаётся самой широкодиапазонной и важной областью нынешнего развития в сфере маркетинга:

· Интернет позволяет быструю, более индивидуальную взаимосвязь, чем другие средства информации.

· Существенно уменьшает затраты на поиск информации.

· Позволяет общаться на любой дистанции — местно и глобально.

· Позволяет общаться в любое время и в любом месте, 24 часа в сутки, 7 дней в неделю, из дома, офиса, мобильного телефона.

По мере развития Интернет, мы видим всё больше исследований, связанных с работой на Интернет. Например, такие исследователи, как Вард и Дейвис, разработали модель для исследования какими каналами распределения предпочитают пользоваться покупатели и было найдено, что электронная покупка (через Интернет) и прямой маркетинг более близки друг к другу, чем любой из них с традиционной покупкой. Было найдено, что торговая марка играет огромную роль при покупке через Интернет, что «не чувствительные» атрибуты товара, такие как содержание жира в маргарине, имеют большее влияние, чем «чувствительные» атрибуты (визуальное восприятие). Также было выяснено, что при покупке через Интернет, клиенты более чувствительны к цене и что Интернет и традиционные магазины меньше конкурируют друг с другом, чем магазины по соседству.

Исследуя половые различия при использовании Интернет, было найдено что женщины больше беспокоятся о конфиденциальности при покупке через Интернет нежели мужчины. Мужчины больше покупают через Интернет, так как это удобно, а женщины предпочитают ходить в традиционные магазины, так как они больше ценят сам процесс хожде-

ния по магазинам. Основными показателями частоты покупки через Интернет являются отношение покупателя к продавцу (доверие), цена и насколько легко можно отменить заказ. Также огромную роль при использовании Интернет является время потраченное для поиска информации.

Интернет реклама: плюсы и минусы

Плюсы:

- Целевой маркетинг.
- Направленное сообщение.
- Интерактивные возможности.
- Доступ к информации.
- Потенциальная продажа.
- Творческие возможности.
- Потенциальный рынок сбыта.

Минусы:

- Проблемные методы измерений.
- Различные характеристики пользователей.
- Различные помехи.
- Потенциальный обман.

Противоположное тому, о чем многие думают, Интернет не является разрушительной технологией для существующих компаний, так как он не аннулирует важные источники конкурентного преимущества. Интернет больше дополняет нежели каннибализирует существующие стратегии ведения бизнеса. Интернет не изменяет фундаментальные принципы маркетинга, но он всё же оказывает на них своё определённое влияние. Но влияние Интернет не было таким поразительным, драматичным, как было раньше предсказано, хотя, я думаю, что Интернет будет успешно развиваться следующие 10 лет, хотя бы по трём причинам:

1. Даже в такой стране, как США, в Западной Европе, в Австралии, Интернет не так давно вошёл в жизнь большинства потребителей и его проникновение намного меньше, чем проникновение традиционных средств информации (телевизоры, радио). Принятие и использование Интернет постепенно растёт и в других странах. По мере приближения к глобальному принятию, роль Интернета увеличится в сфере маркетинга, особенно международного маркетинга.

2. Маркетологи всё ещё учатся использовать Интернет в маркетинговых целях, особенно совместно с другими сред-

ствами массовой информации. Всё это связано с технологией, управлением базой данных и др.

3. Технология развивается очень быстро (широкополосная сеть, мобильный телефон-Интернет, цифровое радио, цифровое телевидение и т.д.), но ни одна не является достаточно дешёвой для всеобщей доступности и ни у одной пока нет согласованного стандарта, такого как Интернет-протокол. Всё это, конечно, же произойдёт, но для этого потребуются несколько лет. В итоге влияние Интернета будет очень велик на маркетинг товаров и услуг.



ТАШПУЛАТОВ БОХОДИР АХМАДЖОНОВИЧ

*Главное управление Ферганской
области Центрального банка
Ведущий экономист Валютно-
экономического сектора*

*Университет Лидс (Великобритания)
Экономика и финансы Магистр (2002)*

ИССЛЕДОВАНИЕ ПОСЛЕДСТВИЙ ПРИНЯТИЯ ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ В ЕВРОПЕЙСКОМ СОЮЗЕ ДЛЯ МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

Введение евро в 11 странах Европейского Союза (ЕС) 1 января 1999 года было большим событием в международной денежно-кредитной системе и в дальнейшем развитии ЕС. Единая валюта должна повлиять на европейские рынки тремя главными способами: более дешевые операционные затраты, устойчивые обменные курсы и прозрачные различия цен (см. A. Buckley, 2000). Много академических исследований были сделаны на макро-значениях евро. В этой работе обсуждаются микро последствия единой валюты, исследуя, что её эффекты на многонациональные корпорации (МНК).

У МНК есть по крайней мере один филиал за границей, над которым они осуществляют финансовый и управленческий контроль. Согласно этому определению, у МНК материнская компания может быть в еврозональной стране и филиалы в еврозоне и (или) вне еврозоны. Или материнская компания может находиться вне евро-зоны и филиалы в еврозоне и (или) вне зоны. Таким образом, евро имеет различные эффекты на различные МНК.

Одно из преимуществ евро для МНК в еврозоне, то, что оно устранил ненадёжность обменного курса, так как действующие компании не будут больше подвергаться колебаниям валюты. После принятия единой валюты, компании, которые управляют риском обменного курса и осуществляют деятельность в различных европейских странах, должны будут управлять только евро и не должны больше нести риск обменного курса и застраховываться от таких рисков.

Устранение обменного риска имеет несколько эффектов. Прежде всего, устраняется операционное воздействие, которое возникает, потому что доходы (или расходы) в домашней валюте будущих выручек (или оплат), выраженных в иностранной валюте, могут измениться, так как обменные курсы меняются. Например, предположим, что австрийская МНК должна заплатить ирландской компании 1,000,000 ирландских фунтов (IP). Первый рискует, так как сумма в австрийских шиллингах (ASh) может измениться, поскольку курс ASh/IP изменяется. Если в день контракта курс был 17.47 ASh за 1 IP, сделка в ASh была бы 17,470,000 ASh. Но если курс изменится на, скажем, 17.80 ASh за 1 IP в день оплаты, тогда австрийская МНК должна заплатить 17800000 ASh, что больше чем сумма в день контракта. Если бы сделка была выражена в ASh, тогда рисковала бы ирландская компания. После принятия единой валюты вышеописанный "риск движения денежных средств" был устранён для МНК, торгующих в пределах еврозоны.

Во – вторых, консолидация счёта прибылей и убытков (СПУ) и баланса иностранных филиалов вызывает трансляционное воздействие, иногда упоминаемое как бухгалтерские воздействие. Консолидация СПУ вовлекает применение обменных курсов: или средний курс бухгалтерского года или курс конца года. Это означает, что ожидаемая консолидированная прибыль (или убыток) может измениться, поскольку обменные курсы изменяются. Например, МНК в Германии, чтобы консолидировать свой СПУ должна перевести иностранную валюту, скажем, французские франки (FFr) в немецкие марки (DM). Предположим, что ожидаемая прибыль от ее французского филиала 1000000 FFR и ожидаемый курс 3.35 FFR за 1 DM. Таким образом, 298507 DM (1000000/3.35) будут добавлены к консолидированно-

му СШУ. Однако если бы фактический курс был, скажем, 375 FFR за 1 DM, то 266667 DM были бы фактической прибылью от французского филиала. Такие виды изменений в прибыли были устранены с принятием евро.

Консолидация баланса более сложная, потому что есть разные методы перевода. Приведем пример перевода баланса иностранного филиала, используя главный метод: текущий метод, который переводит все цифры, выраженные в иностранной валюте по курсу на день перевода. Предположим, что французский филиал финской МНК имеет активы в его балансе, равные 1000000 FFR на первый день месяца. Если обменный курс 1.10 FFR за 1 финскую марку (FM), тогда баланс компании увеличится на 909090 FM в активах. Представим, что не было никаких деловых действий или сделок в течение месяца в том филиале, так чтобы Баланс оставался неизменным на последнем дне месяца (1,000,000 FFR в Активах). Представим далее, что FFR обесценил против FM: $1.2 \text{ FFR} = 1 \text{ FM}$. В этом случае консолидированный баланс увеличится только 833,333 FM ($1000000/1.2$) и убыток в сумму больше чем 75 тысяч FM будет иметь место. Такое воздействие было ликвидировано после введения Евро.

В третьих, текущая стоимость будущих денежных потоков иностранных филиалов подвергается экономическому воздействию, потому что она может измениться в результате колебаний обменного курса. Но теперь для МНК в еврозоне такого риска больше не существует, и они могут быть уверенными в текущей стоимости от их еврозональных филиалов.

Кроме того, поскольку уровень инфляции в еврозоне ожидается быть ниже 2% (это одна из целей европейского центрального банка) реальная стоимость будущих потоков денежных средств будет выше. Это особенно важно для МНК в Италии и Испании, имеющие высокие уровни инфляции. Низкий уровень инфляции подразумевает низкий процент кредита, поэтому себестоимость продукции будет низкой что увеличит прибыль МНК, как и других компаний.

Однако валютный риск для МНК, у которых есть филиалы вне Еврозоны, все еще остается.

МНК, находящиеся вне еврозоны, но имеющие существенный объём торговли с евространами, извлекут выгоду из сокращения числа валют, которые они должны контролировать и в которых проводят операции.

После фиксации обменных курсов в еврозоне, у МНК будут меньше сомнения в планировании, связанном с прямыми инвестициями и учреждением торговых отношений. Это позволит принимать “деловые решения на основе наименьшей стоимости и самой высокой производительности делового проекта на пан-европейском основании”. Предположим, что бельгийская МНК планирует вложить капитал в итальянскую компанию, так как последняя имела эффективный и выгодный бизнес. Но у МНК была неуверенность в обменных курсах: итальянская лира (ITL) была весьма изменчива, и доход мог уменьшиться на существенную сумму при переводе на бельгийские франки (Bfг). Таким образом, бельгийская компания была вынуждена вложить капитал, скажем, в немецкую компанию: хотя последняя не была столь эффективной и выгодной, как итальянская, МНК была более уверена в курсе DM/BFR. Но после принятия евро вышеупомянутая неуверенность была ликвидирована, и бельгийская МНК может вкладывать капитал в итальянскую компанию, потому что последняя - наиболее эффективная и выгодная среди других. Таким образом, стало легче принимать решения об инвестициях и расположении филиалов.

Единая валюта уменьшает операционные затраты, связанные с обменом валюты. Для компаний, работающих через национальные границы в Европе, это устраняет затраты перевода денег с национальной валюты в другую в пределах еврозоны. Эти затраты весьма маленькие для больших компаний, которые наслаждаются экономиями масштаба, но могут быть более существенными для маленьких и средних компаний.

Евро создает большие рынки и делает цены прозрачными: у покупателя будет более объединенный рынок в Европе и он сможет легко сравнивать цены продукции в разных странах. Это создает более конкурентный рынок, который имеет и угрозы и возможности. Эффективная, покупателеориентированная компания будет иметь возможность осуществлять деятельность на основе более многочисленных покупателей. Но неэффективная или безответственная компания окажется под давлением более интенсивной конкуренции.

Также под воздействием окажутся МНК, которые находятся вне Еврозоны. Предположим, что английская МНК

производит продукцию за 90 английских фунтов (GBP) и продаёт её немецкому клиенту в DM, эквивалентой 100 GBP, таким образом, делая прибыль в 10 GBP. Если GBP обесценивается против DM, у английской компании будет больше прибыли. Если цена GBP растёт по отношению к DM, то прибыль снизится. То же самое можно сказать относительно французской МНК, которая продаёт продукцию немецкой компании. Но после принятия евро у французской компании не будут те же самые обменные риски, что и у английской компании. Поэтому последняя окажется по воздействию увеличенной конкуренции.

Принятие единой валюты сопровождалось созданием единого Европейского рынка капитала. Это позволило МНК брать ссуды с любого финансового учреждения, которое они предпочитали. Евространы будут стараться сохранить свои бюджетные дефициты ниже, чем 3% от ВВП, так как будут штрафы за чрезмерный дефицит. Это "позволит большему количеству ресурсов быть доступным для деловых инвестиций и уменьшит стоимость заимствования" (Simon, 1999).

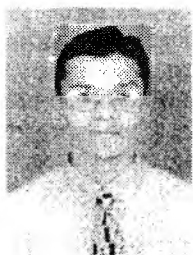
В присутствии единого рынка капитала, капитал преследует инвестиционные возможности по Европе и, в результате, будет иметь место более активный рынок для конкурентоспособного контроля. "Это означает большее давление на менеджмент осуществлять более активное слияние и приобретение компаний и реструктурирование. Единая валюта делает более легким действия слияния и приобретения компаний и, поэтому будет возможность насладиться выгодами от экономии масштаба и соответствующих преимуществ.

Однако имеются также неудобства. Евро подразумевает появление единой денежно-кредитной политики для стран ЕС. Если ударит шок по одной стране и монетарная политика является следствием его, то идентичная политика не могла бы быть подходящей для второй страны из-за различных стадий экономического роста и цикла. Таким образом это может вызвать другой шок во второй стране. МНК в первой стране испытывает трудность в результате начального шока, и у его филиала во второй стране также будут тяжелые времена из-за второго шока. Но если бы страны имели независимые монетарные политики, такой шок мог бы повредить только филиал в одной стране. С этой точки зрения единая валюта является неудобством для МНК.

Единая валюта вовлекает административные затраты для МНК, также как и для других видов бизнеса, например, "двойная оценка в начальные годы, изменения в системах компьютера, подготовка кадров и уведомление клиентов.

Если МНК числится вне еврозоны и имеет несколько филиалов в зоне, то компания стала "менее разнообразной" в значениях валюты. Однако, с точки зрения минимизации риска, диверсификация среди валют предпочтительно инвестиции только в одной валюте. Сначала поток денежных средств у МНК зависел от нескольких валют, и потери от колебаний в одной валюте могли быть компенсированы прибылью от колебаний в другой валюте. После принятия евро, если обменные курсы изменятся в худшую сторону, не будет больше "валюты компенсатора", до тех пор, пока у компании будут филиалы вне евро-зоны.

Очевидно, что хотя евро имеет разовые затраты и причиняет несколько неудобств, он создает благоприятные возможности для МНК. Во-первых, он устраняет ненадежность обменного курса; упрощает управление денежными средствами и бухгалтерию и уменьшает операционные затраты. Во-вторых, он создает большой рынок капитала и рынок потребителя.



ТОҲИРОВ ТУРҒУНБОЙ РЎЗИМБОЕВИЧ

*Тошкент давлат иқтисодиёт
университети*

*Лафборо университети (Буюк
Британия)*

*Банк иши ва молия
Магистр (2003)*

ЎЗБЕКИСТОН РУСПУБЛИКАСИДА МИКРОКРЕДИТНИ МОЛИЯЛАШ

Умуман, ҳозирги вақтда микро бизнес ҳақида сўз юри-тадиган бўлсак, дунёда ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларда аҳолининг катта фоизи «кичик ва ўрта» биз-нес ва микро бизнес хизматларидан фойдаланадилар.

Охирги 10 йилликлар ичида дунёда харидорларнинг истак ва хоҳишларининг турлилиги ошиб бормоқда, бу эса ўз навбатида ишлаб чиқариш соҳаларида турли-туманлик-ка эришишни тақозо этади. Асосан, бу кўпгина давлатлар-да микрокредитлаштириш йўли билан амалга оширилмоқ-да (яъни микро, кичик ва ўрта бизнесларга кредит бериш билан ишлаб чиқаришни турли туманлигини ошириш). Микрокредит берилиши мақсадга кўра ҳар хил бўлиши мумкин ва хусусиятлари ҳам турличадир.

Микро кредитлашнинг ўзига хос хусусиятлари:

- аҳолининг махсус синфлари учун берилади (бой бўлмаган, лекин иқтисодий жиҳатдан ишчан инсонларга; кичик бизнесни бошлаётганларга ёки бизнесни кенгайти-раётганларга; кредитга муҳтож бўлганларга);

- берилган кредитнинг қайтарилишига кафолат бери-лиши шарт (у кўпчилик ҳолларда бу бир неча киши томо-нидан кафолатланади);

- кредит бериш оширилиб бериллади (олдинига камроқ, кейинчалик кўпроқ);

- микро кредит бериш махсус ташкилотлар томонидан амалга оширилади. Бу ташкилотлар кредит беришдан олдин, ўша ишбилармонларни махсус тестлар ёки тажрибалари орқали ишбилармонлик даржасини аниқлайдилар.

Кўп адабиётларда микрокредит камбағал инсонларга берилиши айтилади. Лекин бу Африка, Осиё ва Жанубий Америка давлатлари учун тўғри бўлади. Шимолий Америка, Европа ва собиқ иттифоқ давлатларида бундай эмас.

Ўзбекистон Республикасида ишчи кучи салмоғи жуда катта. Бу тахминан Ўрта Осиё ишчи кучининг 40% ни ташкил этади. Кўп аҳоли қишлоқ жойларда яшаши туфайли, ишсизлик муаммосининг ечимини топиш борасида қийинчиликлар туғилмоқда.

Микро кредитлаштириш — бу камбағалликни камайтириш учун асосий омил бўлиб хизмат қилади. Айниқса, ҳозирги Ўзбекистон Республикасида бозор иқтисодиётига ўтиш мобайнида вужудга келадиган ишсизлик ва ойлик даромадларининг камайиб кетишининг олдини олишга ёрдам беради.

Республика ишбилармонларининг кредит олишлари бироз қийин (катта миқдорда кредит), шунинг учун кўпчилик ҳолларда ишбилармонлар дўстлари, оиласи ёки ака-укаларидан ёрдам олган ҳолда анча қийинчиликлар билан бизнес фаолиятини олиб бормоқдалар. Албатта, бу муаммонинг энг яхши ечимларидан бири микро кредитни кучайтиришдир.

Микрокредитлаштириш иқтисодий ривожланиш учун, микробизнеснинг кичик ва ўрта бизнес бўлиб шаклланиши учун катта аҳамиятга эга.

Микрокредит шунақа давлатларда амалга оширилиши керак агарда:

- давлат бюджетда кам маблағ бўлса, ойлик маошлар ўз вақтида тўланмаса, ишсизлик коэффиценти катта бўлса, ишбилармонларнинг катта кредит олишлари учун кафолати бўлмаса;

- катта корхоналарнинг ишлаб чиқариш коэффиценти пасайиб ва оқибатда завод ёки фабрика банкротга учраса;

- катта маблағ талаб қилмайдиган ишбилармонлик фаолияти бўлса;

- банк тизими балансларида ўзгаришлар кўпайиб кетса (яъни банклар яхши фаолият олиб бормаётган бўлса).

Микрокредит ҳар хил мақсадга йўналтирилган бўлиши мумкин:

- камбағалликни камайтириш;
- маълум бир аҳоли яшаш жойларида янги иш ўринларини яратиш.

Ҳозирда Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчилар доираси кенгаймоқда. Албатта, бунга сабаб мустақилликка эришиб, ўз маҳсулотларимизни ўзимиз ишлаб чиқаришини бошлаганимиз сабаб бўлган. Микрокредит 70-йилларда ижтимоий ёрдам сифатида Жанубий-Шарқий Осиё мамлакатларида (Бангладеш, Индонезия ва Ҳиндистон) қашшоқликни камайтириш учун ишлатилган.

Ўша вақтдан кейин микрокредит бериш жараёни кўпгина давлатларда амалга оширилган. Америка Қўшма Штатларида ҳозирда камбағалликни янада камайтириш учун микро кредит бериш лойиҳалари тузилган. Бу лойиҳалар бозорнинг маълум соҳаларида ривожланишни кўзда тутган ҳолда кредит берадилар.

Умуман, микрокредитлаштириш Ўзбекистон Республикаси учун янги фаолият. Бу фаолият қуйидаги мақсадлар учун йўналтирилган:

1. Ночор аҳволдаги оилаларнинг турмуш тарзини ошириш учун.
2. Катта миқдорда кредит олишга имконияти бўлмаганлар учун.
3. Кичик бизнесни ривожлантириш учун.

2000 йил 1 июлида микрокредит миқдори 4,7 млрд. сўмни ташкил қилган эди, бу Ўзбекистон Республикасидаги 4885 та кичик ва ўрта бизнес субъектларига берилган.

Яна диссертацияда Ўзбекистон Республикасининг вилоятларида микрокредитлаштириш жараёни қай тарзда олиб борилаётганлиги ёритиб берилган. Ундан ташқари микрокредит берадиган ташкилотлар тилга олинган. Аёлларнинг тадбиркорлик фаолияти билан қизиқиш таҳлил қилинган.

Кейинги бобда кичик ва ўрта бизнеснинг мамлакатимиз иқтисодиётида тутган ўрни устида тўхталган. Статистик материаллар асосида кўриб чиқилган. Унинг кейинги йилларда ўсиш суръатлари анализ қилинган.

Вазирлар Маҳкамасининг микро ва кичик ва ўрта бизнесни қўллаб қувватлаш учун чиқарган қонунлари кейинги бобда кўриб чиқилган.

Янада микрокредитлаштиришни яхшилаш тўғрисидаги фикрлар, янгиликлар диссертациянинг VII бобида берилган. Бу бобда қай тарзда микрокредит берилса, ҳозиргига нисбатан фойдалироқ бўлар эди. Микрокредитни маълум бир аҳоли пунктларига бериш керакми ёки ривожланаётган тадбиркорларгами? Шу бобда бу тўғрисида таклифлар (recommendations) бериб ўтилган. Яна қай тарзда микро кредит миқдорини оширишга интилиш мумкин.

Юқорида кўриб ўтганимиздек, микрокредитлаштириш иқтисодий ривожланишга катта ҳисса қўшувчи омиллардан эканлигини айтиб ўтдик. Ҳозирда Ўзбекистонда юз бераётган ижтимоий-иқтисодий ўзгаришларнинг микро, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришга йўналтирилганлигини кўришимиз мумкин.

Микро, кичик ва ўрта бизнесни микрокредитлаш тизими ёрдамида ривожланишига туртки бериш мумкин.

Микро, кичик ва ўрта бизнесни микрокредитлаш тизимини ривожлантириш республикага чет эл ишлаб чиқариш воситаларини олиб келишга туртки бўлади. Қолаверса, республика экспорт салоҳиятини оширишда асосий омил бўлиб хизмат қилади. Ўзбекистонда валюта заҳирасини кўпайишига сабаб бўлади.

Умуман олганда, микрокредитлаш иқтисодиётнинг барча тармоқларининг ривожланишини таъминлайди.

Келажақда мен, ўз илмий ишимни (аспирантурада) шу мавзуда янада батафсирроқ ўрганиб, чуқурроқ ёритиб беришга ҳаракат қиламан.



ТИЛАВОВ АЛИЁР НУРИЛЛАЕВИЧ

*Институт стратегических и
межрегиональных исследований при
Президенте РУз*

*Университет Халл (Великобритания)
Международные политические
отношения
Бакалавр (2001)*

РЕГИОНАЛЬНАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

После окончания «холодной войны» и распада бывшего СССР, в глобальной политике исчез существовавший «баланс» между крупными центрами сил, вызвав тем самым новый виток гонки за передел власти на геополитической карте мира. Подобное явление не прошло, не затронув интересов стран Центральной Азии, которые в отличие от некоторых других государств бывшего Советского Союза, в силу геополитических особенностей, не могли полностью рассчитывать на Запад для обеспечения собственных нужд безопасности. Между тем, Центральноазиатские государства стали испытывать серьезную обеспокоенность в связи с существованием попыток со стороны некоторых крупных держав по утверждению собственного доминирования над регионам. Кроме того, наличие внутрирегиональных и внутригосударственных источников нестабильности также представляли значительную угрозу безопасности региона. В связи тем, что страны Центральной Азии все еще находились на стадии формирования национальной государственности и их приоритеты по решению угроз безопасности часто меня-

лись, было еще рано говорить о создании приемлемой для них всех системе региональной безопасности.

Одним из самых опасных предпосылок дестабилизации региона рассматривается, как правило, соперничество между большими державами за их влияние в Центральной Азии. В этом контексте часто проводится параллель между «большой игрой» Царской России и Великобритании в XIX веке и нынешней «большой игрой», - с одной лишь разницей, что в последней количество участников намного больше, чем в предыдущей. На сей раз интерес к региону объясняется не обеспечением доступа к земельным ресурсам или установлением буферной зоны между колониальными державами, а доступом к огромным ресурсам нефти и газа, разграничением геополитических амбиций других государств, а также искоренением очагов терроризма, наркоторговли и предотвращением широкого распространения оружия массового поражения. В силу того, что политические и экономические ресурсы заинтересованных в регионе держав неравны, не стоит сомневаться, что эти государства прибегнут к традиционным методам геополитики, чтобы восполнить недостаток экономических и финансовых механизмов для утверждения своего влияния в Центральной Азии.

Несомненно, главенствующую роль в этом геополитическом соперничестве играет Россия, которая после некоторого колебания в определении ясной внешней политики в отношении стран бывшего СССР все-таки разработала концепцию политики «ближнего зарубежья», предусматривающую позицию к бывшим советским республикам как к сфере влияния Москвы. Несмотря на то, что на сегодняшний день экономические и политические ресурсы России являются намного ограниченными, она эффективно использует зависимость Центральноазиатских государств от российской транспортной коммуникации, в частности, трубопроводов для возвращения государств региона в орбиту влияния Москвы. С таким же успехом претворяется в жизнь военная политика России, присутствие вооруженных сил которой в Таджикистане аргументируется наличием угроз со стороны беспокойного Афганистана. Как правило, отсутствие экономических составляющих в проведении какой-либо политики чревато крахом. Поэтому, российское экономическое присутствие в странах региона часто проявляется в форме приобретения акций местных предприя

тий, и, как правило, тех, которые относятся к оборонной промышленности - взамен погашения долга перед Москвой.

Несмотря на вышеуказанные предпосылки, Россия не является единственным игроком на геополитической карте Центральной Азии и, скорее всего, она уступает и будет уступать свою лидирующую роль в регионе - пока не будет иметь адекватную экономическую мощь, подкрепляющую свои политические цели. Китай, который переживает гигантский экономический рост за последние два десятилетия, может стать той страной, которая, используя экономические механизмы, способна укрепить свою позицию в Центральной Азии. При этом заинтересованность Китая в регионе объясняется не только такими естественными экономическими целями, как доступ к энергоресурсам региона для удовлетворения все возрастающей нужды в энергоносителях или превращения региона в рынок сбыта собственной продукции. Укрепление Китаем своих позиций в регионе рассматривается как установление барьера на пути усиления сепаратистских настроений в западной провинции Синцзянь, а также решением в некоторой степени демографической напряженности в стране.

Все более ощутимую роль в центральноазиатской политике приобретают и Соединенные Штаты Америки. Если США были раньше заинтересованы в диверсификации источников энергоносителей путем построения в регионе альтернативных российским трубопроводов, недопущения доминирования какой-либо силы в Центральной Азии и предотвращении распространения оружия массового поражения, то на сегодняшний день приоритетной задачей Вашингтона является искоренение очагов терроризма в регионе. Как представляется, присутствие военной силы США в регионе для достижения данной цели не всегда адекватно воспринимается другими соседними странами. Это подтверждает, что не все заинтересованные силы вокруг региона согласны с нынешним «статусом кво».

Наряду с наличием внешних источников нестабильности, существуют и внутренние конфликтные потенциалы, в число которых можно включить этнотерриториальные споры, клановые противоречия, неразработанность механизмов политической преемственности, ухудшение социально-экономического положения населения и появление радикальных политических сил на политической арене.

Как и во многих бывших колониальных странах, границы между Центральноазиатскими государствами были грубо очерчены метрополией - они не совсем соответствуют этническому составу населения стран. Хотя после приобретения независимости легитимность этих границ признаны всеми государствами региона, но существует скрытый потенциал конфликта именно на приграничной почве. Это особенно касается тех районов, где плотность населения очень высока и объем природных ресурсов низок. Следовательно, конфликт может последовать, в частности, в момент приватизации этих ресурсов, если предпочтение в этом процессе будет отдаваться представителям титульной нации.

Отсутствие республиканского прецедента национальной государственности, наряду с политикой Москвы по «интернационализации» наций привели к пульсированию национального самосознания, что, в свою очередь, объясняет причину политической лояльности во многом на клановых и региональных основах. Система хозяйствования по командно-административному принципу также усилила клановость и регионализм, предоставив экономическую индульгенцию исключительно лояльной к большевистскому режиму элите. В результате, в конце 1980-х гг. интерес и одного клана или группы стали более важными по сравнению с общегосударственными, увеличивая тем самым уровень социальной напряженности в обществе. Пример гражданской войны в Таджикистане может подтвердить, насколько опасна региональная фрагментация, если в стране недостаточно развито чувство национального единства.

Стабильность в государствах региона может быть также подорвана с учетом того, что пока не выработаны общепринятые в продвинутых странах механизмы передачи власти. Политическая система в постсоветских странах функционирует исключительно вокруг отдельных субъектов, заинтересованных исключительно в сохранении стабильности. Однако, как считают западные эксперты, необходимо создание правовых механизмов ликвидации серьезного противоборства между отдельными политическими группировками, приводящих к непредсказуемым последствиям. Хотя, к примеру, в Узбекистане маленькая численность и исключенность Вооруженных Сил от политических процессов обеспечивает их невмешательство в эту борьбу, но кон

центрированность экономических ресурсов в бывшей партийной номенклатуре и неоспоримая доминирующая роль силовых структур в жизни этих странах уже определяет состав будущих участников борьбы за лидерство.

Не менее важным источником нестабильности в регионе являются естественные для переходного периода быстрые темпы увеличения бедности. С учетом ограниченности ресурсов земли и воды, с одной стороны, и быстрого роста количества населения, с другой, этот фактор может стать ключевым в обеспечении безопасности в регионе. Более того, концентрация инвестиционных потоков в основном на энергетический сектор, а не на сельскохозяйственную промышленность, приводит, к сожалению, к бесконтрольному притоку сельских жителей в города, где их ждет проблема жилья и безработицы. Это, в свою очередь, создаёт идеальные условия для распространения идей радикального ислама, популярность которых основывается на «иллюзионном» решении социально-экономических проблем.

Для решения комплексных угроз безопасности, с которыми сталкиваются Центральноазиатские государства, существует 4 способа: достижение взаимного согласия и установления разумного баланса интересов внешних сил по отношению к Центральной Азии; установление доминирующего положения над регионом одной, заинтересованной в демократии и независимости внешней силы; утверждение одного из государств региона в качестве лидера, способного повести за собой другие центральноазиатские страны и региональное интегрирование стран на демократических основах.

Сотрудничество внешних держав по отношению Центральной Азии требует, в первую очередь, реалистической оценки иерархии интересов между глобальными и региональными силами, а также понимание приоритетности обеспечения стабильности в регионе над интересами отдельных государств. Однако, анализ взаимоотношений между этими силами показывает, что на фоне их общих интересов Центральная Азия занимает периферийное место в их взаимоотношениях. В качестве примера можно привести американо-иранские или американо-китайские отношения, которые не имеют непосредственной причинной связи с регионами.

На данный момент к реальной силе, способной утвердить свое влияние в регионе, можно было бы отнести Рос

сию, которая прежде выставляла себя оплотом безопасности центральноазиатских стран перед угрозой с юга и востока. В этом контексте Организация договора о коллективной безопасности (ОДКБ) и Содружество независимых государств (СНГ), в которых лидирует Россия, рассматриваются рядом стран как основа системы региональной безопасности. Однако схожесть этих организаций с Варшавским договором и использование Москвой угроз безопасности Центральноазиатским государствам с целью укрепления сферы собственного влияния означают, что государства Центральной Азии гипотетически могут вернуться к прежнему российскому доминированию над ними. В то же время, географическая отдаленность США от региона и сравнительно низкие запасы ресурсов энергии в некоторых районах Центральной Азии вместе с высокими затратами на их разработку и транспортировку означает недостаточную вовлеченность Вашингтона в дела региона.

Еще одним способом установления некоей стабильности и предсказуемости событий в Центральной Азии является, как уже было сказано выше, становление одного из государств региона в качестве лидера в региональных делах. В Кыргызстане и Таджикистане недостаточный уровень запасов природных, людских ресурсов и зависимость от России в обеспечении собственной безопасности, а в Туркменистане - явно изоляционистская политика - исключает для них сыграть эту роль. Несмотря на свою огромную территорию и большое количество нефтяных запасов, Казахстан также входит в состав не явных лидеров, ибо наличие большого количества русскоязычного населения на огромной граничащей с Россией территории исключает проведения этой страной независимой от России политики.

Достигнув самодостаточности в энергетике и продовольственных товарах, гарантирующих защиту от экономического давления России, а также создав сравнительно активные военные силы в регионе для обеспечения охраны своих границ, Узбекистан мог бы стать локомотивом общей центральноазиатской политики. Кроме того, способность Узбекистана балансировать свою внешнею политику между Россией, Китаем и США, и проведение им активной политики в отношении урегулирования афганского, таджикского конфлик-

гов, а также в отношении исламских экстремистов, могли бы послужить примером разумной, лидерской политики.

Несмотря на это, по мнению многих аналитиков, наилучшим методом обеспечения комплексной безопасности в регионе является интеграция Центральноазиатских государств на демократических началах. Позитивном шагом в этом направлении можно рассматривать предпринятые меры между четырьмя государствами региона по созданию организации центральноазиатского сотрудничества. Однако значительная разница между странами в наличии природных богатств, отличия в стратегиях развития, недостаточный уровень развития национального самосознания, а также сильная связь экономик стран регионов с российской экономикой служат препятствием к интеграционным процессам. Кроме того, отсутствие демократических предпосылок и базирование в целом экономических составляющих интеграции на государственной собственности, а не частной инициативе, также тормозят интеграционные шаги.

В заключение можно сказать, что в целом, с момента приобретения независимости стратегическая значимость государств Центральной Азии в мировой политике существенно повысилась. Это, с одной стороны, привело к повышенному интересу великих держав к региону, но, с другой, оно и создает почву для соперничества между ними на укрепление своей позиции в регионе, в которой проблемы региональной стабильности и так недостаточно решены. Поэтому, региональная безопасность в Центральной Азии может быть обеспечена только в случае сотрудничества между великими державами и интеграции региональных государств. На ближайшее время именно этот вопрос должен преобладать в повестке дня всех заинтересованных сторон.

ТУРКМЕНОВА МУХАББАТ ХАСАНОВНА



*Ташкентский институт инженеров
ирригации и механизации сельского
хозяйства*

*Университет Бирмингем
(Великобритания)*

Управление бизнесом Магистр (2002)

ПОЛИТИЧЕСКАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ И ОТЧЁТНОСТЬ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Демократизация и устойчивое развитие являются одними из наиболее актуальных вопросов на повестке правительств всех стран по причине необходимости повышения уровня жизни людей. Правительства разных стран мира проводят реформу государственной системы по различным причинам. Причины проведения реформы государственного аппарата варьируются от страны к стране: если для одних это давление донорских и других международных организаций, то для других нормальная эволюция идей и потребность улучшения услуг государства. Такая реформа получила название “new public management”. Сутью данной реформы является перевод функции государственных органов из аппарата давления в обслуживающие органы — органы, главным образом направленные на службу народа. Децентрализация, Ответственность и Отчетность¹ являются основными составляющими реформы. И крайне важно помнить, что для получения вкусного блюда необходимы все

¹ Decentralisation, Accountability and Performance Management

ингредиенты в соответствующей пропорции. Кроме того, данная реформа подразумевает наличие сильного гражданского общества и участие граждан в управлении.

Реформа *New public management* имела большой успех в таких странах как Великобритания, Австралия и Новая Зеландия, однако существуют факты того, что в других странах данная реформа, как таковая, имела лишь частичный успех.

Неотъемлемой частью реформы являются децентрализация, повышение ответственности государственных органов перед гражданами, прозрачность действий государственных служб и отчетность. Данная диссертация рассматривает вопросы децентрализации и повышения ответственности государственных органов перед гражданами в Республике Узбекистан. Децентрализация привлекает внимание многих исследователей обещанием максимально приблизить государственные услуги гражданам, в связи с чем, предоставление данных услуг становится более эффективным. В подтверждение можно указать тот факт, что местные органы управления обладают большей информацией о потребностях и нуждах граждан региона.

Краткое описание вопроса

Республика Узбекистан объявила о независимости 1 сентября 1991 года. За последнее десятилетие Правительство проводило ряд важных реформ, в том числе и реформы органов местного управления, однако, несмотря на незначительные продвижения в финансовой децентрализации, политические аспекты все еще являются слабым звеном в данной цепи. Глава местных органов управления – хоким – рекомендуется Центром и утверждается Советом Народных Депутатов. В свою очередь, единственный избираемый народом орган – Совет Народных Депутатов – официально возглавляется хокимом² - председателем местного парламента.

Определение децентрализации

Децентрализация подразумевает делегирование некоторых функций центрального аппарата местным органом управления. Существует несколько форм децентрализации. На протяжении многих веков центральные правительства делегировали некоторые функции своим назначенным аген-

²Бюллетень Олий Мажлиса РУз от 1993 года

там, что в научной литературе определяется, как децентрализация. Поэтому можно утверждать, что децентрализация сама по себе неизбежна, так как центральное правительство физически не может обеспечить все услуги в регионах, особенно когда расстояние имеет значение. Следующей формой является делегирование, при этом Центр передает функции местным органам управления или полуавтономным организациям, которые не полностью контролируются Центром, но подчиняются ему.

Третьей формой децентрализации является деволюция, когда власть передается автономным государственным органам на места, имеющим корпоративный статус по законодательствам. Другими словами, это выборные и юридические установленные органы в регионах. Необходимо отметить, что деволюция или передача функций управления демократически выбранным местным органам является определителем уровня демократии во многих странах мира.

Целесообразность децентрализации

Повышение эффективности является основным мотивирующим фактором для углубления децентрализации на конституционном и юридическом уровнях для многих правительств. Местные органы управления обеспечивают услуги, являясь ближе к потребителям, при этом очевидно, что местные органы управления обладают большей информацией о нуждах и потребностях жителей региона. Генри Маддик утверждает, что люди предпочитают обращаться в местные органы управления, так как это более практично, быстрее и эффективнее.

Ответственность является основным фактором децентрализации и эти два понятия тесно между собой связаны. Без четкой системы отчетности и ответственности перед народом децентрализация теряет свои преимущества, а система отчетности и ответственности правительства может в свою очередь, быть улучшена путем децентрализации. Сущность этой системы заключается в том, что местные органы управления, имея достаточные полномочия, могут защищать интересы жителей региона даже в противовес Центру. Кроме того, обеспечение услуг и выполнение функций производится согласно законам рыночной экономики: «у плохих услуг меньше покупателей».

Однако ни одна система не идеальна и все имеют свои плюсы и минусы. Многие правительства при реформе местных органов управления отмечают риск фрагментации и потери столь ценного национального единства. При управлении экономикой существует реальный риск снижения маневренности правительства, что в крайних случаях может вызвать дестабилизацию. Нехватка квалифицированных кадров является еще одной проблемной стороной децентрализации.

В целом децентрализация не является «плохой» или «хорошей», важен дизайн системы и ее работоспособность.

Решение: Махалля - уникальный орган местного самоуправления.

Из вышесказанного следует следующее, углубление процессов децентрализации необходимо, но вопрос в том, как это провести в Республике Узбекистан. Реформа "new public management" не имела 100 процентного успеха в развивающихся странах, и не имеет смысла предлагать копировать эту реформу в Узбекистане. Однако, необходимо руководствуясь основными принципами, изменять ее в соответствии с ситуацией Узбекистана. В процессе реформирования Республика Узбекистан не забывает о своем опыте, накопленном за многие столетия. Так, махалля является уникальной единицей, которой были делегированы некоторые функции правительства и именно через махаллю обеспечивается участия граждан в процессе управления страной и ее ресурсами. Закон «Об органах самоуправления», принятый в 1993 и модифицированный в 1999 году дает махалле большие полномочия не только в распределении государственных пособий, но и в восстановлении хороших традиций, поддержке малообеспеченных семей и другие. Более того, представители махали номинируются на участие в выборах в Совет Народных Депутатов региона, хотя выше утверждалось, что при данном законодательстве данный орган имеет большой риск превращения в бюрократическую формальность.

Почему правительство делегирует полномочия и придает значение махалле?

Здесь можно привести две причины. Первая, довольно циничная, заключается в том, что центральное правительство видит в органах местного управления угрозы и поэтому разделяет полномочия между местными орга-

нами и более мелкими структурами. В истории существуют множество примеров того, как местные органы управления становились серьезной оппозицией правительству, так, например, таковым было правительство Великого Лондона пока оно не было упразднено в 1893 году.

Однако с другой стороны, Правительство Узбекистана утверждает, что махалля не является частью государства, а сотрудничает с правительством. Это объясняется недоверием к самому слову государство, как результат Советской политики, и восприятием государства как «аппарата давления».

Вторая причина, более оптимистичная: создавая прочные взаимоотношения между махаллей и хокимиятами, правительство вынуждает хокимияты не только прислушиваться, но и действовать в соответствии с нуждами и потребностями жителей региона. Во-вторых, махалля сама по себе является хорошим примером ячейки гражданского общества и участия граждан в политической жизни государства. Одно неоспоримо, что у махалли есть огромный политический потенциал в силу устойчивости национальных традиций и норм в Узбекистане. В заключительной части диссертации даются рекомендации по усилению роли махалли на политической арене Узбекистана и придание данному органу самоуправления большего статуса и полномочий.

Несомненно, децентрализация тесно связана с демократией, однако не следует забывать примеры стран, где политический строй относится к первой форме децентрализации — деконцентрации. К таковым относится французская система префектов, и при этом в демократичности Франции никто не сомневается. Более того, во Франции действует система коммун, которая схожа с махаллей.

Год 2003 был объявлен годом Прозвевашей Махалли, и рекомендации данной диссертации активно внедряются в жизнь. На сегодняшний день махалля является не только распределителем социальных пособий, данный орган не только выполняет некоторые функции местных органов управления за мизерную плату, но также участвует в решении чрезвычайно важных вопросов, таких как, профилактика СПИДа и венерических заболеваний, борьба с наркоманией и преступностью, и многое другое.



ТЎЛҚИН ТИЛАВОВ

*Бирмингемдаги Марказий Англия
университети
Бакалавр (2001)*

СОБИҚ ИТТИФОҚ ҚУЛАГАНДАН СЎНГ ЎЗБЕКИСТОНДА ОЛИБ БОРИЛГАН БАНК ИСЛОҲОТЛАРИ

1991 йил жаҳон тарихида собиқ Совет Иттифоқининг парчаланиб кетиши билан ёзилган бўлса, Ўзбекистон учун бу эркак эришиш ва янги даврни бошлаш даври билан ёзилди. Тарихнинг ўзгармас қонуни — бир тузумдан иккинчисига ўтиш даври қийинчилиги ёш давлатимизни истисно қилмади. Мустақил Ўзбекистон бозор иқтисодини ўзининг тараққиёт йўли деб белгилагандан сўнг, ҳаётнинг барча жабҳаларини истилоҳ қилишга зарурат туғилди. Чунки марказдан туриб бошқаришга мослашган эски тузум янги талабларга жавоб беролмай қолди. Худди шунингдек, фақат давлат тегишли маблағрални йиғиш ва давлат буйруғи билан қайта тақсимлаш асосий вазифаси ҳисобланган банклар бозор муносабатларига ҳос муассасага айланиши лозим бўлди.

Жаҳон тажрибасидан шу аён эдики, банкларнинг барқарорлиги иқтисоднинг барқарорлиги ва сармоя киритиш кафолатларидан биридир. Шунинг учун, 1989 йилда жаҳоннинг йирик давлатлари марказий банклари Швецариянинг Бал шаҳрида йиғилиб, банкларнинг бир-бири билан тенг рақобатлашуви шунингдек, мижозлар маблағларини кафолатлаш учун барча тижорат банклар учун мажбурий бўлган капитал адекватлигига талаблар қўйилди. Бал аккорди номи билан танилган талаблар ўз мевасини бера бошлади.

Жаҳон стандартларига интилаётган ёш Ўзбекистон учун ушбу талаблар жорий этилиши муҳим қадамлардан бири бўлди. 2000 йилдан бошлаб Бал аккорди талаблари Ўзбекистон тижорат банкларига ҳам мажбурий қилиб белгиланди. Аммо тижорат банклари бунга тайёрни ва улар ушбу талабларни амалда татбиқ қила олишдими. Кўпчилик чет эллик мутахассислар ўзбек банк тизими ва тижорат банклари учун ўтиш даврида асосий масала мижозлар ишончини қозониш бўлишини таъкидладилар.

Дарҳақиқат ҳозирда ушбу масала долзарблигича қолмоқда. Бунга асосий сабаблар нақд ва нақдсиз пул қийматининг фарқ қилиши, валютанинг қора бозори мавжудлиги бўлиб ҳисобланади. Банкларнинг бозор иқтисодидаги асосий вазифаси пул маблағларини йиғиб, яна иқтисоднинг даромадли соҳаларига сармоя сифатида қайта кириши ҳисобланади. Аммо тижорат банклари айнан шу борада оқсоқланиб келмоқда.

Кейинги пайтда ҳукуматнинг валюта айри бошлашдаги чекловларнинг юмшатиши ва нақд пул айланмасини қисқартириш борасидаги чора-тадбирлари кутилган натижаларни бермаяпти. Валютага талаб катталиги ва банклар томонидан ушбу талаб қондирилмаслаги қора бозор туғилишига олиб келади. Валютага талабнинг ошиши миллий валюта ва банк тизимига ишончсизликдан келиб чиқади. Кўпчиликнинг пулни иқтисодга сармоя қилгандан кўра «кўк»ка айлантириб қора бозордаги айрбошлашлардан даромад топишга уриниши шунинг далолатидир. Валюта айрбошлашда берилган эркинликлар қора бозорни бирмунча тушкунликка учратган бўлсада, нақд ва нақдсиз пул қиймати ҳақида буни айтиш қийин. Нақд пул айланмасига нақадар қаттиқ чекловлар қўйилса шу қадар нақд ва нақдсиз пул қийматларининг фарқи ошмоқда. Бунга асосий сабаб нақд пулга талаб катта, аммо чекловлар туфайли банклар ушбу талабни қондиролмади. Натижада нақд пул зарур бўлган мижоз ўзгача йўллар билан ўз талабини қондиришга ҳаракат қилади.

Бир фуқаронинг тадбиркор бўлиб банкдан қарз эвазига фаолиятини бошлаш учун ўндан ортиқ давлат идораларига мурожаат қилиши ва энг камида олиндиған кредитнинг ярмини сарфлаши керак. Иккинчи томондан, банкдан олган қарзининг фоизларини тўлай олмасдан, тўлашдан бош

торган тадбиркорлар ҳам анчагина. Бундай зиддиятлар Ўзбекистон банк тизими обрўсини пасайтиради.

Бошқарувчилик назарияларида омманинг ўзгариш (ислохотлар)га муносабатининг 4 табиий ҳолати айтиб ўтилган. Булар қабул қилиш, бефарқлик, пассив қаршилиқ ва актив қаршилиқ. Биринчи ҳолатда индивидуаллар ислохотнинг заруриятини тушуниб етган ҳолда унинг тарафдори бўладилар. Иккинчи ҳолат ўз-ўзидан аён, лоқайд шахслар учун хос. Учинчи ҳолатда ислохот заруриятини тушунмаганлар пассив қаршилиқ кўрсатадилар. Тўртинчи ҳолатда ислохотлар олиб келадиган мавҳумликдан кўрқувчилар қаршилиқ кўрсатадилар. Ўзбекистонда ҳам шу тўрт гуруҳ вакиллари учрайди.

Левиннинг Force field назариясига кўра қаршилиқ кўрсатувчиларни мажбуран эмас, уларнинг тушунмаганларини тушинтириш ва кўрқувга асос йўқлигини уқдириш йўли билан енгиш энг мақул усулдир. Ҳозирда нафақат оддий фуқаролар, балки банк ходимлари орасида ислохотлар аҳамиятини англаб етувчилар кам учрайди. Банк соҳасидаги ислохотларнинг мақсади халқ (мижозлар) ишончини қозониш бўлмоғи даркор. Оддий мисол тариқасида баён қилганда, инсон ишонган кишига ўз пулини бериши табиий ҳолатдир.

Юқоридагиларни хулосалаб шуни таъкидлаш лозимки, банк тизимидаги ислохотлар иқтисодга етарлича таъсир кўрсатмаяпти. Бу ислохотлар фақатгина мижозлар банкка маблағларини ишониб топширганда, барча валюта операциялари банк орқали амалга оширилганда, мижоз ўзи қўйган маблағни хоҳлаганда ва хоҳлаганича нақд пул сифатида ола билганда маваффақиятли ҳисобланади.



УЗОҚОВА ХУРШИДАХОН ЖЎРАБАЕВНА

*Пахта банк
Крейтон университети (АҚШ)
Бизнес бошқаруви, иқтисод
Бакалавр (2000)*

НИМА САБАБДАН БОШҚАРИЛУВЧИ АЛМАШУВ КУРСИ СИСТЕМАСИ РИВОЖЛАНАЁТГАН ДАВЛАТЛАР ТОМОНИДАН АФЗАЛ КЎРИЛАДИ?

Давлат иқтисодий тараққиётининг муҳим омилларидан бири бу миллий пул бирлигининг бошқа пул бирликлари билан алмашув курси тизимсидир. Бу тизим давлатнинг иқтисодий статусига боғлиқдир. Гарчи, барча ривожланаётган давлатларга хос бўлмасда, бошқарилувчи алмашув курси тизимси кўплаб ривожланаётган давлатлар томонидан афзал кўрилади. Ривожланган давлатлар иқтисодиёти эса, аксинча бозор тебранишларига мойил бўлган эркин алмашув курсига асосланган.

Бошқарилувчи алмашув курси тизими давлатга узоқ давом этувчи барқарор курсларга эришиш имкониятини яратди, бу эса ўз навбатида инвесторлар ишончини қозониш учун замин яратди. Чунки ишонч ривожланаётган давлатларга кираётган хорижий инвестициялар оқимининг кўпайишига ва жаҳон иқтисодиётининг глобалланишига катта таъсир ўтказувчи энг муҳим омилдир. Шунингдек, хорижий инвестиция миқдорининг кўпайиши ривожланаётган давлатлар тараққиёти учун зарур бўлган асосни яратди. Хорижий инвестицияларни жалб қилиш учун зарур муҳит ўз ичига имтиёзли савдо сиёсати, сиёсий барқарорлик ва бошқарилувчи алмашув курс тизимини олади.

Бугунги кунда, Жануби-Шарқий Осиё давлатларидаги иқтисодчиларнинг кўп қисми бошқарилувчи алмашув курси тизимига қарши чиқмоқдалар. Уларнинг фикрича ривожланаётган давлатларда бу тизимдан воз кечиб, эркин алмашув курси тизимига ўтиш вақти етиб келган. “Бошқарилувчи алмашув курси тизими ҳудуднинг колониал ва қолоқ ўтмиши тимсоли ва бу тизим олтин стандарти йўлини тутиши керак.” (WSJ) Албатта, бу ҳудуддаги ривожланаётган давлатлар келажагига кўтаринки руҳ билан ёндашиш яхши, аммо вазиятга реаллик нуқтаи назаридан қараш ўринлироқдир. Мақолада тилга олинган Тайланд, Индонезия, Филиппин, Хитой, Корея, Гонг-Конг ва Тайван давлатлари аслида эркин алмашув курси тизимсига ўтишга тайёр эмас. Бу давлатларда бошқарилувчи алмашув курси тизимидан эркин алмашув курси тизимига ўтиш кўплаб қутилмаган муаммо ва қийинчиликларни юзага келтириши мумкин. Бу қийинчиликлар кулами эса ҳукуматнинг иқтисодиётга аралашув даражасига боғлиқ бўлади.

Бир давлатнинг иқтисодий тарихи ёки қўллаган усули шундайлигича бошқа давлат тажрибасида қўлланилиши мумкин эмас. Мумкин бўлган тақдирда ҳам, эришилган натижалар бири-биридан кескин фарқ қилади. Чунки ҳар бир давлатнинг ўзига хос ноёб ва мураккаб иқтисодий вазияти мавжуддир. Иқтисодчи Иан Жонсон ўзининг Хитой алмашув курси тизимига бағишланган мақоласида, нима сабабдан Хитой эркин алмашув курси тизимига ўтишга тайёр эмаслиги ҳақида сўз юритади. Эркин алмашув курси тизимсига ўтиш мамлакатдаги турли гуруҳларга зиён етказиши мумкин. Бу гуруҳларга банкирлар, инвесторлар, истеъмолчилар ва аҳолининг камбағал қатлами вакиллари киради. Бошқарилувчи алмашув курси тизими эса, аксинча ҳукуматга исталган курсларга эришиш имкониятини беради. Ҳукумат кўзда тутилган иқтисодий ўсишни таъминлаш учун мамлакат пул бирлигини девалвация ёки ревалвация қилиш имкониятига эга бўлади. Хитойнинг бугунги кундаги ҳолатидан келиб чиққан ҳолда эркин алмашув курси тизимига ўтиш ўринли эмас, чунки Хитой марказлашган иқтисодиёт эгасидир. Хитой молиявий тизими ва давлат корхоналари эркин алмашув курси тизимининг қўлланилиши туфайли юзага келадиган кескин тебранишлар натижасида энг кўп зарар кўради. Шунинг учун, Хитой тегишли иқтисодий ислохотларни ўтказганидан сўнг, эркин алмашув курси тизимига ўтишни режалаштирган. Эркин алмашув курси тизимининг ривожланаёт-

ган давлатларда қўлланилиши кутилган натижаларни бермайди. Ривожланаётган давлатларнинг энг асосий мақсади ўзининг халқаро савдодаги улушини оширишдир. Улушнинг ошиши эса ўз навбатида бу давлатдаги аҳолини турмуш фаровонлигининг янада яхшиланишига олиб келади. Баъзи ривожланаётган давлатларнинг бошқарилувчи алмашув курси тизимсидан фойдаланишига сабаб, алмашув курсларини бошқариш орқасидан ўзининг экспорт салоҳиятини оширишдир. Алмашув курсини қаттиқ манипуляция қилиш давлатга ўзининг асосий мақсадларига эришишга имкон беради, яъни ижтимоий, сиёсий ва иқтисодий барқарорликка эришишни таъминловчи ялпи миллий маҳсулотнинг юқори даражадаги ўсишини таъминлайди.

Ривожланаётган давлатларда эркин алмашув курси тизимининг қўлланилишига қарши яна бир аргументлардан бири шуки, улардаги мавжуд молиявий тизимнинг эркин алмашув курси тизимидаги тебранишларга тайёр эмаслигидир. Эркин алмашув курси тизимини қўллаётган ривожланган давлатларнинг молиявий тизимси узоқ ривожланиш тарихига эга бўлиб, олтин стандартидан бошлаб, Бреттон Вуд алмашув курси каби жараёнларни бошдан ўтказган. Бошқарилувчи алмашув курси тизимини қўллаётган давлатлар ҳам эркин алмашув курси тизимига ўтишдан олдин ушбу босқичларни босиб ўтиши керак.

Жаҳон Молиявий тизими кундан-кунга зичлашиб бормоқда. Давлатлар молиявий тизимларининг бир-бирига таъсири туфайли ривожланаётган давлатлар ўз алмашув курсларини бошқаришга мажбурдирлар. Бир давлат молиявий тизимидаги ўзгариш бошқа давлат молиявий тизимида албатта, намоён бўлади. Айнан ана шу боғлиқлик туфайли, мамлакатлар ўртасидаги капитал оқим таъсирчанлиги ошади. Бу таъсирчанликни бошқариш эса айнан бошқарилувчи алмашув курси тизими орқали осон кечади. Албатта, баъзи иқтисодчиларнинг фикри бўйича, эркин алмашув курси тизими охир-оқибатда мамлакатнинг ички ва ташқи баланси ўртасидаги мувозанат нуқтасига олиб келади. Аммо, бу мувозанат нуқтасига эришгунга қадар юзага келувчи кескин тебранишларга ривожланаётган давлат иқтисодиёти тайёр эмасдир. Шунинг учун ривожланаётган давлатлар тегишли иқтисодий ислохотларни амалга оширмасдан олдин эркин алмашув курси тизимига ўтишлари ўринли эмас.



УЛЬСУНБАЕВ ЗОХИД

*Асака банк
Начальник отдела*

*Университет Рединга
Отделение экономики*

ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ РУз

После обретения в 1991 году Узбекистаном независимости, важным шагом в реальной экономической самостоятельности стало введение собственной национальной денежной единицы. За прошедшие с этой даты годы значительно расширились масштабы вовлечённости Узбекистана в международную торговлю. Но условия для перехода к свободно конвертируемому суму созданы не были. В настоящее же время вопросы конвертации национальной валюты непосредственно взаимосвязаны с привлечением иностранных инвестиций. Рост масштабов вовлечённости страны в мировой рынок и привлечения иностранных инвестиций обуславливают соответствующее расширение внутреннего валютного рынка. В соответствии с действующими нормативно-правовыми документами, предпочтению при конвертации национальной валюты в иностранную, отдаётся предприятиям, занятым производством важнейших видов товаров народного потребления и продукции на экспорт, участвующим в реализации приоритетных проектов в базовых и ведущих отраслях экономики республики.

Помимо отсутствия свободной конвертации национальной валюты, развитие валютных операций в Узбекистане тормозится ещё несколькими факторами. Так как Узбекистан является очень молодым государством с только развивающейся банковской системой, иностранные партнёры при проведе-

нии различных операций учитывают страновой риск, который характерен для всех государств бывшего СССР. Рынок конверсионных операций также находится в начальной стадии своего развития. Основным объём конверсионных сделок на внешних валютных рынках составляют сделки на условиях "спот". Такие валютные операции, как форвард и своп, практически отсутствуют. На отечественном рынке также пока не существует организованной системы проведения опционных и фьючерсных сделок. Законодательной основой для обращения опционов и фьючерсов является положение Республики Узбекистан от 31 марта 1997 года "О порядке выпуска и обращения производных ценных бумаг", в котором определены права эмиссии и обращения этого вида контрактов на биржевом рынке.

Одной из важнейших проблем, препятствующих становлению валютного дилинга в банках Узбекистана - отсутствие квалифицированных специалистов и недостаток специальной литературы в этой области.

Зародившись впервые в Национальном банке ВЭД, дилинговая деятельность стала распространяться и по другим банкам Узбекистана. И хотя сейчас имеет место практика обучения специалистов по валютному дилингу в тех банках, которые уже имеют действующие дилинговые отделы, и проводятся специализированные курсы по валютным операциям в Банковском учебном центре, квалифицированных специалистов в этой области не хватает. Недостаток специалистов и литературы предполагает активное использование опыта иностранных консультантов в обучении молодых кадров. Что касается технического оснащения валютного дилинга, то в настоящее время коммерческие банки имеют возможность использовать самое современное оборудование фирмы REUTERS, имеющей своё представительство в Ташкенте. Её услугами уже несколько лет пользуются Национальный банк ВЭД, Асака банк, АБН Амро банк и Промстройбанк. Благодаря огромным возможностям оборудования REUTERS дилеры этих банков могут полноценно заниматься дилинговой деятельностью и на практике постигать все её особенности и тонкости.

1 Существенное влияние на дилинговую деятельность оказало это введение с 1 января 1999 года новой европейс

кой валюты евро в безналичное обращение. К этой валюте перешли 9 стран Европейского союза, которые соответствовали определённым критериям. Срок действия безналичного евро продлится до 2002 года, когда наличные евро начнут заменять национальные деньги стран-участниц. А уже с первого июля того же года будет отменено хождение национальных валют стран ЭВС (Европейского экономического и валютного союза). Введение евро в особенности повлияло на европейских дилеров, специализирующихся на операциях с основными европейскими валютами. В результате этого увеличится объём сделок с валютами некоторых стран, не вошедших в ЭВС, т.е. с фунтом стерлингов и швейцарским франком, являющихся одними из самых устойчивых и надёжных европейских валют, а также с другими основными мировыми валютами, как доллар США и японская йена.

По мере того, как банки будут переводить свои счета в евро, начнёт формироваться денежный рынок в евро. На основных биржах мира уже установлены депозитные ставки в этой валюте. Первым в странах Средней Азии и Казахстане кредит в новой европейской валюте получит Национальный банк ВЭД Узбекистана. Соглашение о предоставлении кредита на общую сумму 15 миллионов евро подписано в нашей столице. Как считают специалисты, введение евро для Узбекистана, безусловно, выгодно. Введение евро окажет значительное положительное влияние на экономические связи Узбекистана со странами Евроленда. С большой долей уверенности можно говорить, что экономический рост европейских стран и рост спроса с их стороны позволит активизировать наши внешние связи и, в первую очередь, экспорт. Переход на единую валюту упростит торговлю и финансовые операции нашей республики с еврозоной. 29 июня 2000 года принято постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан "О мерах по дальнейшему развитию и укреплению внебиржевого валютного рынка". Покупка уполномоченными банками у своих клиентов свободных валютных средств на договорной основе по свободному курсу, конвертация сумовой выручки от реализации импортных потребительских товаров предприятиям и т.д. даст предприятиям и организациям стимул к росту экспортоориентированной продукции.

К проблемам, которые мешают развитию валютных операций в Узбекистане следует отнести:

1. Валютный риск возникает только в тех случаях, когда экономические субъекты совершают транзакции с иностранной валютой. Не секрет, что валютные ограничения, практикуемые в Узбекистане, направлены на ограничения вывоза валюты из Узбекистана, рациональное использование валютных ресурсов, и тем самым - поддержание жизненного уровня широких слоёв населения, потребляющих продукты, покупаемые за иностранную валюту. Однако, чрезмерное злоупотребление рестрикционными методами привело к некоторым побочным эффектам. Большинству экспортёров, вынужденных продавать половину валютной выручки по официальному курсу, стало невыгодно производить продукцию, так как это не покрывало их расходы на выпуск. В последнее время Центральный банк республики интенсивно повышал официальный обменный курс и очевидно, что ему необходимо будет повышать обменный курс до уровня, на котором экспорт и импорт республики получают достаточные стимулы для быстрого развития. Снижение поступления валютной выручки снизило и объёмы импорта за эту самую выручку. Таким образом, процесс уменьшения объёмов экспортно-импортных операций явно сказался на торможении развития срочных операций в нашей республике.

2. Существует вместе с тем немало и других проблем, не связанных напрямую с глобальными экономическими факторами. К ним можно отнести:

а) явное отсутствие жёсткой конкуренции между банками, которые не борются за клиентов, как это делают на Западе. Сегодня в Узбекистане существуют всего несколько банков, способных на должном уровне обслуживать внешнеторговые сделки. Сотрудники банков, получая низкую заработную плату, не заинтересованы улучшать уровень обслуживания клиентов, не говоря уже о том, чтобы развивать новые виды услуг выгодных как банку, так и клиенту. В последние два года сильные изменения в процентной политике ведущих стран мира не раз создавали возможности, при которых заключение форвардных сделок позволило бы более правильно управлять валютными инвестициями, привлечёнными в республику. Отсутствие практики применения форвардных операций на процентные ставки пока не позволило этого сделать.

б) Относительно низкий уровень знаний менеджеров, управляющих финансовыми делами компаний в области форвардных операций. Этот фактор играет очень важную роль, так как при нынешней ситуации банки будут развивать те виды услуг, на которые у клиентов будет спрос. В этой связи, на мой взгляд, банки должны проводить специальные семинары по операциям на валютном рынке для своих клиентов.

УМАРОВ ТИМУР ФАРРИДОВИЧ

*Центр по науке и технологиям при
Кабинете Министров РУз*

*Университет Северная Аризона
(США)*

Компьютерные науки Бакалавр (2001)



СИСТЕМА ОБНАРУЖЕНИЯ АТАК, ОСНОВАННЫХ НА ПОДПИСЯХ

Введение

Сетевые атаки на сегодняшний день происходят, к сожалению, очень часто. По подсчетам специалистов, каждая распределенная система атакуется в среднем 680 раз. Также было отмечено, что 65% этих атак являются успешными в получении неавторизованного доступа к секретной информации, а также 78% различных коммерческих организаций понесли финансовые потери из-за нарушений в системах безопасности.

Проблема вторжений в распределенные системы не закончится в ближайшем будущем. Многие эксперты считают, что практически невозможно построить систему, которая являлась бы абсолютно неуязвимой. Даже если в будущем появится какая-нибудь технология, которая позволила бы существование неуязвимых систем, то во-первых, понадобится очень много времени, чтобы разработать такую технологию, а во-вторых, атаки в любом случае будут происходить в течение этого времени. Именно по этим причинам эксперты советуют использование систем обнаружения атак.

Разработчики систем обнаружения атак и те, ответственные за сетевую безопасность распределенных систем, борются с проблемой защиты от постоянно изменяющихся

потенциальных атак. Каждый день создаются новые инструменты и стратегии, и становится очень тяжело для системных администраторов и разработчиков систем обнаружения атак быть впереди тех, которые создают атаки. Разработчики и системные администраторы используют любые методы и технологии, способные отражать многочисленные атаки на различные сети.

На сегодняшний день возрастает важность разработки систем обнаружения атак, которые позволяли бы производить мониторинг сети и обнаруживать неавторизованные пользования. Сегодня имеется огромное количество разработанных систем обнаружения атак: некоторые из них эффективные, некоторые не очень. Но и те системы, которые эффективно обнаруживают атаки, нуждаются в улучшениях.

Системы обнаружения атак

На сегодняшний день имеется множество систем обнаружения атак, разработанных различными специалистами и позволяющие обнаруживать множества попыток вторжений в системы. Использование таких систем обнаружения атак основано на идее невозможности построения абсолютно безопасной системы, но нарушения безопасности могут быть выявлены в процессе мониторинга поведения системы.

Системы обнаружения атак используют два основных подхода: обнаружение аномалий и обнаружение неадекватного использования. Подход обнаружения аномалий заключается в том, что создается некая модель нормальной системы, либо поведения пользователя и любые отклонения от данной модели называются аномальными. Основное преимущество такого подхода — это возможность идентификации новых и неизвестных атак, потому что модель этих атак будет рассмотрена как отклонение от модели ожидаемого поведения системы.

Подход обнаружения неадекватного использования в отличие от предыдущего подхода заключается в моделировании известных атак. В этом случае любое поведение, которое совпадает с моделью атаки, распознается как атака. Ключевое преимущество данного подхода заключается в том, что атаки могут быть легко идентифицированы, тем самым время реакции может быть уменьшено. Невозможность идентификации новых неизвестных атак является недостатком данного подхода.

Системы обнаружения атак производят мониторинг сетей и определенных хостов. Системы обнаружения атак, производящие мониторинг сетей проверяют трафик на наличие той или иной атаки, в отличие от тех систем, которые проверяют определенные хосты на наличие различных атак. Это производится путем проверки лог файлов компьютера.

Системы обнаружения атак производят мониторинг сети путем проверки каждого пакета в трафике данной сети. Это производится путем переключения сетевого адаптера в случайный режим, при котором он «слушает» и анализирует трафик сети в режиме реального времени. Система инициирует, так называемый, первый уровень фильтрации трафика. В процессе фильтрации первого уровня определяется какой трафик должен быть отклонен и который должен пройти через модуль распознавания атак. Фильтрация первого уровня увеличивает производительность и точность путем фильтрации авторизованного трафика.

Модуль распознавания атак использует три метода для подписей атак: модельное обнаружение, частотное обнаружение и обнаружение основанное на аномалиях. Как только происходит атака, модуль распознавания предлагает различные пути уведомления, сигнала тревоги и принятия меры касательно произведенной атаки.

Системы обнаружения атак на определенный компьютер начали свое развитие в 80-х годах до появления сетей. В те времена системы производили мониторинг лог файлов компьютера на наличие подозрительных действий, которые не совмещались с нормальным поведением системы. Сегодняшние системы обнаружения атак, производящие мониторинг определенного компьютера, также используют тот же метод обнаружения атак, но являются намного современной, автоматизированными и работают в режиме реального времени.

На операционной системе Windows NT системы обнаружения атак проверяют различные события и логи безопасности, тогда как на Unix проверяются Syslog и другие специфические файлы. Как только найдена аномалия, система откликается соответствующим образом. Один из методов проверки компьютера — это производить мониторинг лог файлов в режиме реального времени, другой метод предусматривает запуск определенной программы, которая периодически проверяет наличие каких-либо изменений. Некоторый системы

обнаружения атак на определенный компьютер могут также «слушать» порты и поднять тревогу в случае использования того или иного порта. Последний метод обнаружения атак также относится и к сетевым типам обнаружения атак.

Подписи и основные атаки

Сетевые системы обнаружения атак имеют в своих базах данных множество подписей, применяемых для мониторинга сети. Несмотря на то, что атаки на сегодняшний день становятся все усовершенствованными, техника обнаружения атак в различных системах до сих пор остается примитивной. Эксперты, которые оценивают системы обнаружения атак, имеют тенденцию подсчитывать количество подписей в базе данных той или иной системы, хотя они могут и не осознавать, что качество этих подписей также играет ключевую роль в обнаружении нарушений безопасности. Различные подписи предназначены для различных атак. Очевидно, что мы хотим знать, когда по сети протекает неавторизованный трафик и в этом случае имеется возможность создать подпись, которая в будущем будет уведомлять администрацию сети об этом.

Во-первых, опишем из чего состоит подпись сетевой системы обнаружения атак. Это может показаться очень сложным, так как существует огромное количество подписей и может оказаться очень сложным сравнить их друг с другом. Для того, чтобы проделать это, опишем только основные компоненты подписи, используемые в простых системах обнаружения атак, и как эти компоненты работают вместе.

Подпись—это модель, которая используется в процессе мониторинга трафика: пакета, многочисленных пакетов, всей сессии и многочисленных сессий. Сложность модели может меняться от одного слова определенного текста до последовательности или комбинации команд.

Далее приводится список атак, которые происходят чаще всего.

- Попытка соединения из зарезервированного IP-адреса.
- Пакет с неправильной комбинацией TCP флагов.
- Электронное письмо, содержащее вирус.
- Перегрузка DNS буфера.
- Отказ в обслуживании.
- Доступ к файлам через FTP-сервер.

Основные компоненты подписи.

Имеются различные компоненты, входящие в подписи. Но ограничимся только описанием самых основных.

- Равенство портов посылающей и принимающей стороны.

- Идентификационный IP номер 39426.

- Установка флагов SYN и FIN.

В случае равенства портов посылающей и принимающей сторон мы имеем дело с рефлексивными портами. Это не является нарушением стандартов TCP, но во многих случаях является подозрительным.

Вторая компонента указывает на идентичность идентификационных IP номеров. В RFC описывается, что идентификационный IP номер у каждого пакета должен быть разным. Таким образом, постоянное число у всех пакетов графика является аномалией.

Простую подпись можно назвать пакет с установленными флагами SYN и FIN. Пакет с такими атрибутами является хорошим индикатором возможного неавторизованного вторжения, но такая подпись не дает нам какой-либо информации о том, какого рода вторжение произошло. Однако, необходимо помнить, что атака такого рода происходит обычно в целях обхода брандмауэров и других защитных устройств, поэтому наличие таких пакетов может означать то, что происходит скачивание системы, сбор информации и запуск атак.

Snort и его недостатки

Snort является системой обнаружения атак с открытым кодом. На сегодняшний день этой системой пользуются почти все системные администраторы, так как именно система имеет достаточно хорошие способности обнаруживать сетевые атаки и именно у этой системы имеется довольно большая база данных качественных подписей.

Система Snort работает с командной линии. Как только запускается эта система, подписи из базы данных запускаются автоматически. Однако, возникает проблема в случае, если пользователь не имеет достаточного уровня подготовленности для работы с этой системой и ему необходимо написать подпись для новой атаки и записать ее в базу данных. В этом случае он должен знать формат подписи и какие команды используются для записи подписей в базу данных и запуска новых подписей.

Алгоритм Бойера-Мура

Алгоритм Бойера-Мура заключается в том, что он производит поиск слова в определенном выражении. Алгоритм начинает поиск слова с конца выражения путем сравнения, начиная с последней буквы. Если буквы сходятся, то алгоритм поиска сравнивает следующую букву и т.д. Если не сходятся, то слово перемещается вправо ровно на столько позиций, сколько букв в этом слове и продолжает следующую фазу сравнения и так далее, пока не найдет это слово в выражении.

Веб-интерфейс обнаружения атак, основанный на подписях

Веб-интерфейс обнаружения атак, основанный на подписях облегчает работу системного администратора в мониторинге системы и обнаружении той или иной атаки. Этот интерфейс имеет семь основных полей для заполнения.

Как было описано ранее система обнаружения атак Snort является приложением с открытым кодом, а также способен эффективно обнаруживать атаки, произведенные на сеть. Для администраторов и обычных пользователей, не имеющих определенного уровня профессионализма, будет затруднительно пользоваться данной системой.

Данная работа предлагает решение для бизнесменов и обычных пользователей. Этот интерфейс позволяет пользователям писать свои подписи без знания сложных форматов подписей, также позволяет записывать эти подписи в базу данных и запускать новые подписи. Программа приложения загружает новую подпись в базу данных, запускает ее вместе с остальными подписями в механизме обнаружения атак Snort. После загрузки, содержание подписи сравнивается с содержимым пакетов, используя алгоритм Бойера-Мура.

ФАЗЫЛОВ МУСЛИМ ИСМАИЛОВИЧ

*Институт ядерной физики Академии
наук РУз*

*Манчестерский университет
(Великобритания)*

*Физика элементарных частиц
Магистр (1999)*



ТЕМПЕРАТУРНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СИЛИКОНОВОГО МОДУЛЯ В ЭКСПЕРИМЕНТЕ ATLAS

Введение. В последнее время большое внимание уделяется изучению физики высоких энергий, и в частности, физики тяжелых масс. Для этого необходимы эксперименты при высоких энергиях, во-первых, чтобы проникнуть вглубь материи. Согласно соотношению неопределенностей Гейзенберга $\Delta x \Delta p \geq \hbar/2$ при более высоких импульсах, т.е. более высоких энергиях, размеры ассоциируемые с элементарными составляющими материи уменьшаются. Во-вторых, тяжелые частицы обладают большой массой и требуются большие энергии для их рождения. Например, существование тяжелых ароматов, таких как очарованного, боттом и топ кварков (открыт в 1993 году, его масса 173.8 ± 5.2 ГэВ), а также τ -лептонов было обнаружено лишь недавно.

Для проведения таких экспериментов требуются надежные, точные и современные детекторы, например, такие как ATLAS. Новая физическая установка ATLAS создается учеными Европы, Америки и Азии (1800 коллабораторов в 146 лабораториях из 34 стран мира) для поиска и исследований новых частиц и явлений, которые можно зарети

стрировать в соударениях протонов с протонами при энергии 14 ТэВ в системе центра масс, сталкивающихся протонов. Эти энергии будут достигнуты на ускорителе частиц — Большом Адронном Коллайдере, строящемся в Европейском Центре Ядерных Исследований (ЦЕРН).

ATLAS это большой детектор весом в 7000 тонн, 42 метра в длину и 22 метра в высоту. Он состоит из 4-х частей: мюонного спектрометра, системы калориметров, магнитной системы и внутреннего детектора. Полупроводниковый трекер, один из основных частей внутреннего детектора, является основным вопросом исследований, проведенных в этой работе.

В течение 10 лет работы на Большом Адронном Ускорителе силиконовый модуль, используемый для регистрации треков, будет находиться под высоким уровнем излучения, достигающим до $3 \cdot 10^{14}$ протонов/см², что вызовет значительные радиационные повреждения. При увеличении температуры материалов детектора может произойти его расплавление, т.е. он выйдет из строя, а в лучшем случае будет давать неправильные и искаженные данные. Лишь охлаждая детектор, можно будет продлить время его эксплуатации и уменьшить радиационное повреждение.

Целью данной работы является изучение температурных свойств силиконового модуля и нахождение оптимальных условий его работы. Для этого проводилось компьютерное моделирование (по специально подготовленной программе, которая представлена в приложении) силиконового модуля с учетом материалов, из которых он состоит, и условий, в которых он, предположительно, будет находиться. Условия эти брались максимально приближенными к реальной среде Большого Адронного Ускорителя. Задачей моделирования является вычисление входящих в ячейки и выходящих из ячеек потоков тепла, образованных за счет радиационных повреждений.

Новизна данной работы заключается в том, что эксперименты при энергиях 14 ТэВ еще не проводились и для определения и создания оптимальных условий работы и длительной эксплуатации детектора требуется качественно новый подход.

Практическая значимость заключается в создании детекторов надежных, стойких и долговечных в научных и прикладных целях, например, охрана окружающей среды

от ядерного загрязнения, борьба с контрабандой ядерных и радиоактивных материалов и ядерным терроризмом.

Было проведено компьютерное моделирование силового модуля с одной и двумя охлаждающими точками (по специально написанной программе). У модуля с двумя охлаждающими точками распределение температуры дает лучшие показатели.

Моделирование выполнено при различных начальных температурах и температурах охлаждения, что дало оптимальное значение температуры охлаждения равной 260К (-13°C).

Для обоих случаев зависимость температуры самой горячей точки на модуле от тепловой мощности, подаваемой на модуль, довольно хорошо аппроксимируется функцией

$$T(Q) = A + B \cdot Q + 0.5 / (1 - Q / C)$$

4. Была построена зависимость третьего параметра аппроксимирующей функции C , обозначающего критическую мощность Q_c , от температуры охлаждающей точки. При тех же значениях температуры охлаждающей точки необратимое повышение температуры и расплавления детектора достигается быстрее у детектора с одной охлаждающей точкой.

Этот анализ показал, что при ожидаемых мощностях излучения, в 200 W/m^2 за 10 лет эксплуатации на Большом Адронном Коллайдере, одной охлаждающей точки достаточно, даже при охлаждении в 270 К.



ФОЗИЛОВ ОТАБЕК КАДИРЖАНОВИЧ

Узпромстройбанк

*Университет Уэльс (Великобритания)
Банковское дело и финансы Магистр
(2000)*

ДОКАЗАТЕЛЬСТВА СУЩЕСТВОВАНИЯ КРЕДИТНОГО КАНАЛА ДЕНЕЖНОЙ ПОЛИТИКИ В ЕВРОПЕ

Данная работа исследует существование банковского кредитного канала для денежной политики в Европе. Следуя методу, предложенному Kishan & Opiela (2000), мы используем данные балансового отчета банка, с целью оценить реакцию банковского кредита на изменения в денежной политике в период с 1991 по 1999 годы. В частности, классифицируем банки в соответствии с размерами их активов и обеспеченностью капиталом, чтобы увидеть имеют ли эти показатели значимое влияние на кредитный канал. Используя панельный метод данных, обнаружим, что через системы Европейского Монетарного Союза (ЕМС), банки с недостаточным уровнем капитала (любого размера) склонны реагировать острее на изменения в денежной политике.

Конечной целью денежной политики является достижение стабильной и низкой инфляционной ставки и поддержание уровня реальной деятельности в экономике. Для достижения этой цели Центральный банк (ЦБ) осуществляет денежную политику изменяя процентную ставку государственных ценных бумаг. ЦБ поднимет процентную ставку, когда инфляция выше прогнозного и уменьшает её, когда валовой продукт падает ниже своего потенциаль-

ного уровня (при последнем, как свидетельствует научная литература, существует положительная взаимосвязь между ставкой процента на денежном рынке и рынке ценных бумаг). Признается, что существует взаимосвязь между процентной ставкой государственных ценных бумаг и уровнем валового продукта, однако нет единого мнения о том, как (каким каналом) они взаимосвязаны. Есть широко распространенное мнение о том, что банки играют роль в передаче денежной политики, но нет единого мнения о том, какую именно роль банки играют.

Особый интерес научной литературы проявлен к так называемому «кредитному каналу» денежной политики, где банки (банковские кредиты) играют непосредственную роль. Здесь центральные банки при проведении своей политики влияют на поставку банковского кредита и, следовательно, на реальный сектор экономики и уровень валового продукта. В контраст традиционному кейнсианскому анализу, когда колебания объемов кредита, как результат денежной политики, вызваны колебаниями в спросе на кредит (как следствие колебаний в состоянии общеэкономической деятельности), сторонники «кредитного канала» утверждают, что колебания в объеме кредитов могут быть вызваны политикой центрального банка повлиять на предложение кредита. В этом отношении колебания в объеме кредитов, как результат денежной политики, являются причиной колебаний в уровне общеэкономической деятельности, а не его следствием, как трактует кейнсианский подход.

«Кредитный канал» предполагает двойную природу банков, а именно они являются держателями депозитов, подлежащих к резервированию, и как создателей займов (кредитов). Механизм кредитного канала денежной политики следующий: Центральный банк через операции на рынке ценных бумаг посредством открытых торгов государственных ценных бумаг может свести к минимуму счета обязательных резервов коммерческих банков, созданных в ЦБ. При покупке государственных ценных бумаг по высокой процентной ставке (через счета обязательных резервов) коммерческие банки должны уменьшить объем депозитов, подлежащих к резервированию, тем самым, уменьшить объем ресурсной базы для предоставления кредитов. Если банки будут неспособны быстро найти альтернатив

ные ресурсы (продать часть ликвидных активов – другие ценные бумаги или привлечь альтернативные виды депозитов не подлежащих к резервированию), они будут вынуждены сократить объёмы предоставления кредитов, что в конечном итоге отразится на общем объеме инвестиций и снижении общей экономической активности. Если кредитный канал действительно существует, то изменения в способности банков предоставлять кредит могут иметь важные последствия на общую активность экономики.

Исходя из вышеизложенного, данная работа ставит своей целью изучить «кредитный канал» в зоне ЕМС. В научной литературе выбор индикатора денежной политики и методология определения существования кредитного канала различна, мы же исследуем метод, предложенный Kashyap и Stein (1995), de Bondt (1998) и Kishan и Opiela (2000). Индикатором монетарной политики (STIR) мы выбрали краткосрочную ставку денежного рынка. Как было отмечено Kishan и Opiela (2000), реакция банков на изменения в монетарной политике различна в зависимости от их характеристик, а именно от размеров совокупных активов и достаточности капитала. Данные характеристики должны определить существование кредитного канала. Есть мнение, что недостаточно ликвидные, малые банки и банки с недостаточным уровнем капитала испытывают трудности в привлечении ресурсов на рынке капитала, как, например, в продаже ценных бумаг или привлечении межбанковских депозитов.

Ниже приведем результаты тестов: во-первых, сообщаем реакцию кредитов, ценных бумаг, совокупных депозитов (DEPO) и межбанковских депозитов на изменения в монетарной политике как выражение краткосрочной ставки денежного рынка, используя пул данных. Мы затем исследуем кредитный канал для шести категорий банков различных размеров, а также реакцию межбанковского финансирования (межбанковских депозитов) на изменения в монетарной политике, чтобы увидеть как банки с разным уровнем активов реагируют на политику; во-вторых, оценим распространение канала для индивидуальных стран; в-третьих, из-за отсутствия достаточного числа наблюдений (данных) вынуждены сделать слияние шести категорий банков и образовать три категории банков с различ-

ным уровнем активов — малые, средние, большие банки. Наконец, приводим результаты теста для индивидуальных стран на основе трех категорий согласно размера активов и трёх категорий согласно уровня капитализации банков.

В соответствии с моделью, представленной выше, оценим реакцию кредитов, ценных бумаг, совокупных депозитов и межбанковских депозитов на изменения в индикаторе монетарной политике через все страны ЕМС и выявим следующее: банковский кредит реагирует на изменения монетарной политики, причём данная взаимосвязь обратная, что свидетельствует о возможном проявлении кредитного канала в Европе. Также выявлено, что структура активов и депозитов изменяется и приспосабливается в сторону ослабления кредитного канала (эффект финансирования).

Влияние денежной политики на прирост кредитов в соответствии с банковскими активами следующая: кредиты банков в категориях 500-1000 и 2000-5000 Экю реагируют на изменения текущей величины или величины запаздывания индикатора монетарной политики. Кроме этого банки склонны увеличить межбанковские займы (депозиты) в периоды увеличения процентной ставки, что свидетельствует о существовании эффекта финансирования. Исходя из этого разумно считать, что кредитному каналу привержены банки с активами 500-1000 и 2000-5000 Экю.

Определяя результаты реакции банков в соответствии с размерами их активов и обеспеченностью капитала (из-за недостаточности данных ранее определённые шесть категорий банков с различным размером их активов образуют три) можно сделать вывод, что при работе с пулом данных существует обратная взаимосвязь между кредитами и изменениями в индикаторе монетарной политики для недостаточно капитализированных малых, средних и больших банков через 11 систем ЕМС. Однако никакого систематического эффекта от размеров банков в отношении кредитного канала не обнаружено. Выводом является то, что недостаточно капитализированные банки независимо от их размеров склонны реагировать острее на изменения в денежной политике.



ФАРМОНКУЛОВ ЗОХИД ХАМИДОВИЧ

Госкомимущество

*Университет Олд Доминион (США)
Управление бизнесом Магистр (1999)*

КОРПОРАЦИЯ «НОРФОЛК САУТЕРН»

В данной работе был проведен анализ текущего состояния американской железнодорожной корпорации «Норфолк Саутерн», расположенной в г. Норфолк и входящей в список 500 крупнейших компаний США согласно журнала «Форчун», и выработаны рекомендации по дальнейшей стратегии и план действий для компании на ближайшие три года.

Корпоративное видение компании — «быть самой безопасной, наиболее ориентированной на клиента и успешной транспортной компанией в мире». Исходя из этого, миссией компании является «увеличение стоимости инвестиций акционеров в течение времени, оказывая качественные услуги по грузоперевозке и осуществляя деятельность в любом другом связанном бизнесе, где ресурсы, в частности, наши люди, будут давать компании преимущество».

Корпорация «Норфолк Саутерн» (НС) была создана 1 июля 1982 года в результате слияния компаний «Норфолк энд Вестерн Рейлвей» и «Саутерн Рейлвей».

В настоящее время НС занимается самым величайшим вызовом в ее истории — интеграцией активов и путей другой железнодорожной компании «Конрейл». Завершающим днем слияния названо 1 июня, 1999 года, по-другому День Один, когда НС и другая компания «CSX» возьмут контроль над активами и путями «Конрейл».

История отрасли (железнодорожный транспорт) идет с начала 1800 года и сейчас находится в самом процветающ

шем периоде (mature stage). Основными факторами успеха в этой отрасли являются: эффективность затрат при капиталоемкости, объемы производства и низкие издержки ресурсов. Также компания должна обеспечить высокий уровень качества и иметь быструю степень развития продуктов.

Факторами успеха также являются уровень безопасности и высокое качество обслуживания клиентов.

Изучение конкурентных сил в железнодорожном транспорте, используя модель Портера, дало следующие результаты:

- 1) рыночная позиция поставщиков – средняя;
- 2) рыночная позиция покупателей – от средней к высокой;
- 3) угроза заменителей продукции/услуг – значительная;
- 4) угроза новых игроков на рынке – низкая, можно сказать не существует;
- 5) конкурентная борьба – высокая, или же, напряженная.

Был проведен SWOT-анализ или же анализ сильных, слабых сторон, угроз и возможностей (ССВУ-анализ) корпорации на рынке.

Самым главным вызовом перед корпорацией в данный момент является интеграция «Конрейл». Это, в свою очередь, порождает еще несколько проблем/вызовов перед НС:

- разработка операционного плана интеграции, указывающего сколько будет вагонов в эксплуатации, где и когда они будут использоваться;
- редизайн программ безопасности компании «Конрейл» и доведение их до уровня программ безопасности НС;
- интеграция компьютерных систем двух компаний, что позволяет проследивать движение тысяч грузовых вагонов;
- найм, развитие и обучение 11 тыс. сотрудников «Конрейл», т.к. результаты деятельности НС в будущем будут зависеть от того, насколько быстро и гладко будет проведено развитие и обучение специалистов;
- поддержка клиентурной сети «Конрейл»;
- улучшение качества обслуживания клиентов НС;
- увеличение долгосрочной задолженности НС в связи с покупкой «Конрейл».

Альтернативными путями действий были выбраны:

- поддерживать статус-кво;

- приостановление интеграции «Конрейл» и продажа компании «CSX»;
- создание совместного предприятия с или же приобретение железнодорожных компаний, обслуживающих западное побережье США;
- международная экспансия.

Наиболее лучшим планом действия для корпорации НС было рекомендовано поддерживать статус-кво, что означает продолжение интеграции «Конрейл» как запланировано, и не осуществление никаких других приобретений или продаж в краткосрочном плане.

Исходя из этой рекомендации, был разработан план действий для корпорации на ближайшие три года. Также, были изучены возможные непредвиденные обстоятельства, которые могут появиться перед корпорацией НС в этот период, и которые необходимо учитывать при реализации плана действий.

ХАБИРОВ АБДУФАРРУХ АБДУМАЛИКОВИЧ

ГАК «Узбекэнерго»

*Университет Техас A&M (США)
Энергетика Магистр (2001)*



РАСЧЁТ МАКСИМАЛЬНОЙ ЗАГРУЗКИ ЭНЕРГОСИСТЕМЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ МЕТОДА НЕЛИНЕЙНОЙ ОПТИМИЗАЦИИ

В 1992 году Конгресс США разработал Федеральной Акт по развитию энергетики, который включает в себя правила регулирования электроэнергии и называется “Мандатом по свободному внедрению трансмиссионных ресурсов и генерирующей мощности в электроэнергетическую индустрию на конкурирующей основе”. В Узбекистане аналогично данному Акту также было издано несколько указов по реструктуризации и демонополизации энергосистемы, основанных на Указе Президента Республики Узбекистан от 1992 года “ О приватизации и демонополизации государственных предприятий”.

В связи с этим, этот акт и указ разделили старую вертикально-интегрированную структуру энергосистемы на три основные группы: генераторные, магистральные электрические сети и распределительные компании, которые полностью независимы в финансовом и административном плане друг от друга. В 1996 году в США этот процесс был доработан Главной федеральной энергорегулируемой компанией изданием приказа по расчёту и мониторингу возможной передаваемой мощности по линиям и частям энергосистемы, а также её показателей. Эти показатели смогут дать полную картину о слабых и сильных частях энергосистемы и информацию о возможности дополнительной генерации и транзите

электроэнергии в другие энергетические объединения. Необходимость расчёта подобных показателей энергосистемы в Республике Узбекистан является не менее актуальной задачей, которая решается различными методами при помощи программного обеспечения. Процесс расчёта является очень трудоёмким и не имеет возможности ручного расчёта. Другой сложностью является то, что этот процесс является длительным в плане обработки информации и имеет место использование современных программных пакетов и технологий для его ускорения.

Одним из расчётов показателей является расчёт максимальной загрузки энергосистемы, который сводится в основном к расчёту возможной передаваемой мощности (ВПМ) по всем линиям системы, с учётом её неопределённости в виде коротких замыканий, отключений линий и оборудования. ВПМ является рыночным показателем мощности системы по транспортировке и снабжению электроэнергией потребителей, ограниченный коэффициентом запаса системы электропередач, где имеется возможность надежного транзита энергии по электрическим сетям.

С тех пор как вертикальная система управления энергосистемы была заменена на радиальную, было сделано множество работ по расчёту данной ВПМ системы, где каждая имела свой подход. В одной из этих работ авторы пытаются рассчитать её, используя одновременно линейный и нелинейный метод анализа потокораспределения. Они оценивают неопределённости первого порядка, такие как допустимые погрешности прогнозируемой нагрузки и одновременный переток мощности, по уже рассчитанным перетокам энергосистемы, постепенно увеличивая границу ВПМ до максимума.

Другая работа, на основе которой выполнена данная диссертация, сделана Мохарти и Тонгом, где авторы рассчитывают максимальную загрузку системы, используя метод нелинейной оптимизации внутренних точек. Метод оптимизации, используемый в этой работе, является первично-двойным и корреляционно-предугадываемым первично-двойным интерполяционным алгоритмом. В этом методе сначала формируются Гесс-Якобинские матрицы и затем из них получают сокращённые матрицы и сложный градиент вектора путём факторизации, тем самым, получая решение нелинейных уравнений.

В данной диссертационной работе задача максимальной загрузки формулируется как проблема нелинейной оптимизации, включающая в себя идеи обоих трудов, описанных выше. Цель задачи — определить максимально возможную нагрузку системы, увеличивая комплексную нагрузку в нагрузочных узлах на пропорциональный коэффициент относительно нагрузки, одновременно увеличивая активную и реактивную генерацию в генераторных узлах, пока не будет достигнут эксплуатационный предел выдачи мощности. Математически это может быть сформулировано как проблема принудительной нелинейной оптимизации.

Решение вышеописанной задачи сводится к максимальному увеличению нагрузки по всей системе, при котором не нарушаются пределы термической устойчивости линий и статическая устойчивость напряжений в узлах. В результате это даст максимально возможные перетоки мощности (ВПМ) с учётом коэффициентов запаса.

Формулировка и решение этой задачи будет осуществляться при помощи оптимизационного блока в программной среде Матлаб. В диссертации будет рассмотрено определение ВПМ для полной энергосистемы также, как вопрос определения его для двусторонних договорных перетоков между генератором или несколькими генераторами и какой-нибудь определённой нагрузкой с синхронным компенсатором на его шинах. Основная формулировка оптимизационной задачи для такого типа договорных перетоков остаётся неизменной, за исключением того, что мы будем делать акцент только на одной нагрузке, тем самым определяя оптимальный вариант электроснабжения для данной нагрузки. Ввод данных для программы должен соответствовать международным стандартам электроэнергетического комитета (IEEE). Как было отмечено, обработка данных очень длительна по времени и поэтому для демонстративных примеров в программе используются небольшие электрические системы.

Программа, разработанная в данной диссертации по постановке проблемы, сходна с программой Матпауэр, разработанной Корнеловским университетом, которая также использует оптимизационный блок Матлаба для решения своей задачи. Сравнительный анализ работы этих программ показал, что решение одной и той же системы в 2-х программах дает

одинаковый результат с допустимыми отклонениями. Результаты данной программы отражают состояние максимально возможной загрузки системы и могут быть применены для решения различных задач энергосистемы, а также для её анализа в планировании рынка энергоресурсов.

ХАЙДАРОВ МАХАМАДЖОН ХУСАИНОВИЧ

Национальный банк

*Университет Бирмингем
(Великобритания)*

Банки и финансы Бакалавр (2000)



ВЫГОДНА ЛИ СТРАНАМ МЕЖДУНАРОДНАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ?

Анализ потенциальных выгод для инвесторов, связанных с международной диверсификации в финансовые рынки стран с развивающейся экономикой (ФРСРЭ) показывает, что доходы по акциям и изменчивость доходов в ФРСРЭ выше, чем в развитых странах (РС). Низкие корреляции доходов между РС и ФРСРЭ предполагают наличие выгод от вложения капитал в эти страны. Высокие корреляций внутри внутренней экономики (например, в США) показали, что выгоды из диверсификации были бы маленькие незначительно уменьшения риска.

Таким образом, внутренние инвесторы имеют стимул распространить риск их акций, вкладывая в иностранные рынки. Анализ портфельных комбинаций акций РС с ФРСРЭ показывает, что ожидаемые доходы максимизируются при минимизации риска портфеля инвестора РС. Находим пропорцию акций ФРСРЭ, которые будут включены в портфель РС, чтобы достигнуть минимального риска для данного уровня портфельного дохода. Эти пропорции главным образом зависят от изменчивости индивидуальных доходов акции и корреляции между этими доходами. Однако имеются несколько факторов, которые препятствуют международному капиталовложению. Серьезный из них - риск обменного курса. Колебания обменного курса могут

принести или убыток или прибыль для инвестора, вкладывающего капитал за границей. Эта неопределенность может быть устранена путем хеджирования запаса иностранных акций. Это выполняется с помощью форвардных контрактов. Кроме того, имеются другие ограничения для международных капиталовложений: политическая неустойчивость, конфискации, барьеры и дифференциальные налоговые ставки для иностранных капиталовложений.

Международная диверсификация привлекла инвесторов во всем мире последние годы. Основной повод для международной диверсификации - уменьшение риска. Международная диверсификация полезна в уменьшении риска, когда возвраты акции нескольких стран - меньше чем совершенно соотнесенные. Внутри внутренней экономики имеется сильная тенденция для доходов разных акций двигаться вместе. Потому что на них воздействуют недиверсифицируемый (рыночный) риск. Внутренняя диверсификация устраняет несистематический (специфический для фирмы) риск, оставляя систематический риск незатронутым. Диверсифицируя всемирно, инвесторы могут уменьшать внутренний систематический (рыночный) риск в основном. Однако, даже между развитыми странами, корреляция доходов акции - относительно высока. Это потому, что эти страны имеют близкие экономические и торговые связи друг с другом. Следовательно, выгода из международной диверсификации будет незначительной. С другой стороны, корреляция доходов стран с развивающейся экономикой с развитыми странами - относительно низка. Дополнительно, акции стран с развивающейся экономикой предлагают высокие доходы и более высокую изменчивость. Это показывает, что развитые страны могут реализовать потенциальные выгоды, инвестируя в эти страны.

Хотя СРЭ обеспечивают пользу от диверсификации, они также характеризуются большей изменчивостью доходов. Несмотря на то, что международная диверсификация уменьшает риск портфеля, прибыль, связанная с международной диверсификацией снижена в результате ряда факторов.

Следовательно, большинство инвесторов имеет тенденцию, чтобы вложить капитал в их собственные местные страны. Причинами могут быть: введение контроля обмена курса,

ограничения на иностранные владения, политическая неустойчивость, налогообложение, риск обменного курса и т.д. Кроме того, риск обменного курса - главное препятствие для международного капиталовложения. Колебания обменного курса приводят или к потере или к прибыли для внутреннего инвестора, владеющего иностранными ценными бумагами.



ХАЙТОВ ЭШМАМАТ ҲАҚБЕРДИЕВИЧ

*Институт ҳудожеств ва дизайн им.
К.Бехзода*

*Академия ҳудожеств Алдо Галли
(Италия)
Живопись Бакалавр (2002)*

КУЛЬТУРА ОБЩЕСТВА

Мен, Хайитов Эшмамаат Ҳақбердиевич 1998 йил Ўзбекистон Республикаси Президентининг иқтидорли ёшларни чет элларда таълим олишларини қўллаб-қувватлаш “Умид” жамғармасининг грантига сазовор бўлдим ва ўқиш учун Италиянинг Комо шаҳрида жойлашган “Альдо Галли” номидаги нафис санъат бадий Академиясига йўлланма олдим.

Мазкур Академиянинг кириш имтиҳонларидан ҳам муваффақиятли ўтиб, Академияга ўқишга қабул қилиндим. 1998-2002 йилларда “Альдо Галли” номидаги нафис санъат Академиясида аъло баҳоларда ўқиб ва уни 110/110 LODE имтиёзли диплом билан тугатиб қайтдим.

Италиянинг Бадий Академияларида таълим тизими тўрт йил бўлиб, тўлиқ олий диплом берилади. Бошқа мамлакатлардаги таълим тизимидан шуниси билан фарқ қиладики, яъни у ерда бакалавр ва магистр йўналишлари йўқ.

Мен кўп йиллик изланишларим натижасида, диплом ҳимояси учун иккита фандан илмий иш ёздим.

1. Назарий: “Жамият маданияти” фанидан.

2. Амалий: Ранг-тасвир (махсус фандан).

1. Назарий: “Жамият маданияти” фанидан “Ўзбекистоннинг миниатюра ва замонавий ранг тасвири” мавзусида 143-саҳифадан иборат илмий китоб ёздим.

Бу илмий асарни ёзишимдан асосий мақсадим бир неча асрлардан буён ўзига хос санъати, маданияти ва урф-одатлари

билан жаҳонга машҳур диёримни Италия халқига танитиш эди.

Шунинг учун мен бу илмий асаримда ўзбек халқининг қадимий тасвирий санъати, яъни миниатюраси ва унинг ишланиш услублари, халқ амалий санъатининг қундалик турмушдаги эҳтиёж воситаларида қўлланиши ва шу билан биргаликда Ўзбекистондаги бугунги замонавий тасвирий санъатнинг халқ орасида ва жамиятда тутган ўрни ҳақида тўхталдим. Буюк ўзбек рассомларининг ҳаёти ҳақида сўз юритиб, уларнинг асарларидан кўплаб намуналар келтирдим.

2. Амалий:

Асосий мутахассислигим бўлган Ранг-тасвир фанидан “Аmore” яъни “Муҳаббат” мавзуси бўйича учта тасвирий санъат асаридан иборат ижодий асар ёздим.

“Муҳаббат”

ўлчами 80x90 см;

ишланиш услуби: аралашма техника;

ишланган йили: 2002. Италия Комо шаҳри.

Муҳаббат ҳаммамизга таниш туйғу, у ҳар бир инсон қалбига ташриф буюради. Ўз навбатида, муҳаббат эски туйғу. Лекин уни ҳар бир қалб янгилайди. Бир инсонда кечган муҳаббат туғёнлари иккинчи бир инсонда айнан, худди шу ҳолича учрамайди. Ҳар бир инсоннинг муҳаббати ўзига хос бўлади. Муҳаббатнинг турлари кўп. Ватанга, она заминга, севикли ёрга муҳаббат, фарзандларга, дунёдаги наинки яхши инсонларга, умуман, файзли ҳаётга бўлган муҳаббат ва ҳоказо.

Мен “Муҳаббат” деб номланган диплом ишимда ушбу туйғунинг уч ҳолатини тасвирлаганман. Касбим тақозосига кўра, муҳаббатни мовий, тип-тиниқ фируза рангида кўришни истаганман, Диплом ишимдаги тасвирлар рамзий, гайри-анъанавий шаклларда яратилган. Ушбу асаримда капалак, товус, гул, гўзалликка ишора бўлса, аёлни кафтда тутиш, қанотли малак сиймосида тасвирлаш билан муҳаббатнинг буюк манбаи аёл эканига эътибор қаратганман. Диплом ишимни кўрсангиз, унда тасвирланган нарсаларга назар ташласангиз бунга ўзингиз ҳам ишонч ҳосил қиласиз.

Менинг назарий ва амалий мавзулардаги ҳар иккала диплом ишларимнинг ҳимоясида комиссия аъзолари, “Альдо Галли” номидаги нафис санъат Бадий Академиясининг профессор-ўқитувчилари, таниқли рассомлар иштирок этишди ва аълога баҳолашди. Изланишларимнинг, меҳнатимнинг самараси ўлароқ, мени имтиёзли дипломга муносиб кўришди.



ХАЙТМУРОТОВ СОБИР ХОЛМУРАТОВИЧ

*Ижтимоий ҳимоя ва меҳнат
вазирлиги*

*Иқтисод ва сиёсат университети,
Гамбург (Германия)
Менеджмент ва маркетинг
Магистр (2000)*

ЎЗБЕКИСТОНДА ПЕРСОНАЛМЕНЕЖМЕНТНИ ЗАМОНАВИЙЛАШТИРИШ ИМКОНИАТЛАРИ

Маълумки, ҳозирги бозор иқтисодиёти даврида ҳар бир маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизматлар кўрсатиш рақобатбардош бўлиши унинг сифати ва баҳоси билан белгиланади. Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот, товар ва кўрсатилган хизматларни сифатини таъминлаб беришда инсон омили катта аҳамиятга эга. Яъни бу корхона ишчилари, ходимлари ва хизматчиларига боғлиқдир.

Маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизматлар кўрсатиш деганда ишлаб чиқариш омилларининг комбинациялашган жараёни тушинилади, лекин иш, аниқроқ қилиб айтганда жонли иш (ишчи кучи) ҳам хом ашё ва ишлаб чиқариш воситалари билан бир қаторда махсус ишлаб чиқариш омили сифатида корхона учун зарур бўлади. Ишчи кучининг бошқа омилларга нисбатан фарқи шундаки, жонли ишни амалга оширувчи фақат объект бўлиб қолмайгина, шу вақтнинг ўзида субъект ҳам ҳисобланади. Бу шуни кўрсатадики, меҳнат жараёни корхонада муҳим аҳамиятга эга эканлигини билдиради.

Юқорида келтирилган ишлаб чиқариш омилларида ишчи кучи (персонал)дан унумли фойдаланишда унинг малакаси катта аҳамиятга эга бўлгани учун бошқа омилларга нисбатан кўпроқ вақт талаб қилидиган омил ҳисобланади. Хом ашё ва ишлаб чиқариш воситаларини қисқа муддатларда ташкил қилиш мумкин. Лекин малакали персонални ташкил қилиш учун йиллаб вақт талаб қилинади. Агарда қайси ташкилот, корхона ёки муассаса малакали персоналга эга бўлса, унинг муваффақиятининг асосий қисми таъминланган бўлади.

Ҳозирги кунга келиб, ривожланган давлатлардаги корхоналарда персоналменежмент бўлими корхонанинг энг муҳим бўлимларидан ҳисобланади. Чунки ҳар бир корхонанинг муваффақияти персоналнинг тўғри танланганлиги ва ўз ўрнига қўйилганлигига боғлиқ. Кимки шу ўринда етарли эътибор бермаса, корхона ҳозирги глобаллашган рақобатда инқирозга учраши эҳтимоли жуда каттадир. Чунки персонални тиклаш учун кўп вақт талаб қилинади.

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар бир давлатнинг ва корхонанинг вазияти турлича бўлади. Мана шу мақсадларда «Ўзбекистон Республикасида персоналменежментини замонавийлаштириш» мавзусидаги магистрлик ишида Ўзбекистон Республикасидаги ташкилот ва корхоналарнинг персоналменежментини бозор иқтисодиёти шароитига жаҳон тажрибаларидан келиб чиққан ҳолда мувофиқлаштириш имкониятларини кўриб чиқишдир.

Магистрлик ишининг 2-қисмида аввало, Ўзбекистон Республикасининг иқтисодий ва сиёсий асослари ёритилади. Ўзбекистон Республикаси демократик асосда қурилган давлатлиги ва ўз қомусига эга эканлиги кўрсатилади. Шу билан бир қаторда Ўзбекистоннинг жаҳон иқтисодиётида ўз ўрни борлиги, яъни пахта хом ашёси етиштириш бўйича дунёда 4-ўринни, уни экспорт қилиш бўйича 2-ўринни эгаллаши, олтин қазиб олиш бўйича етакчи ўринларни эгаллаши айтиб ўтилади.

3-қисмда эса персоналменежментнинг ажралмас қисми бўлган Ўзбекистон Республикаси халқининг тарихи ва бой маданияти тўғрисида гап боради. Ўзбекистон энг қадимий тарихга ва маданиятга эга бўлган давлат бўлиб, у дунё цивилизациясига ўзининг машхур олимлари билан жуда ҳам катта ҳисса қўшгандир.

Магистрлик ишнинг 4-асосий қисм персоналменежмент муҳим тушунчаларини ёритилиши билан бошланади. Шу ўринда айтиб ўтиш кераки, персоналменежмент жаҳон фанлари ичида ўтган асрнинг 50 йилларидан бошлаб кириб келган ва ҳозирги кунга келиб инсон ресурслари деб юритилади. Персоналменежмент академик дисциплинага эга бўлган фандир.

Собиқ социалистик давлатлардаги Кадрлар соҳасидаги, яъни персоналменежментга тегишли ишлар 5-қисмда ёзилган. Кадрлар соҳасидаги ишларда ҳам худди ривожланган давлатлардаги персоналменежмент таркибидагидек таркиб мавжуд бўлган. Буларга персонални планлаштириш, ходимларни ишга қабул қилиш ва ишдан озод қилиш, персонални ривожлантириш, иш вақтлари, меҳнатга ҳақ тўлаш ва ходимларни бошқариш кирган. Лекин собиқ иттифоқ даврида ишсизлик тушунчалари сиёсатга зид бўлганлиги учун ҳамма иш билан банд бўлиши шарт эди. Корхона ишчилари сони режадан келиб чиққан ҳолда белгиланган. Ишчиларни ишга қабул қилиш мутахассислар учун ўқув муассасалари томонидан берилган йўлланма орқали, ишчи ва хизматчилар эса ариза орқали қабул қилинар эди. Ишдан озод қилиш фақат жамоат тартибини бузгани, спиртли ичимликларни доимий равишда истеъмол қилганда ва ишга дўшмий кечиккан ҳолларда озод қилинган. Корхонанинг иқтисодий аҳволи корхонадаги ишчилар сонига таъсир қилмаган.

Кадрларни ривожлантириш эса партия иши, сиёсат билан боғлиқ ҳолда амалга оширилган. Яъни, кимки коммунистик партия аъзоси бўлмаса раҳбарлик лавозимларига тайинланмаган. Бу эса ўз навбатида ишчиларга тенг имконият берилмаган.

Иш ҳақи собиқ Иттифоқ даврида нормалардан, тарифлардан келиб чиққан ҳолда белгиланган. Шу ўринда шуни айтиб ўтиш кераки, иш ҳақи ҳам территорияларга ва соҳаларга қараб ажратилган. Территория бўйича собиқ Иттифоқ узоқ шарқда ишчи кучи кам бўлганлиги, шу территорияларга ишчи кучини жалб қилиш мақсадида энг юқори иш ҳақи белгиланган бўлса, Европа қисми иккинчи ўринда бўлган, Ўрта Осиёга эса нисбатан энг кам иш ҳақи тўланган. Режани бажариш мақсадида айрим ҳолларда, яъни норманинг ўсиши ҳисобига маҳсулотнинг сифатига етарли эътибор қилинмаган.

Ишчиларни бошқаришнинг асоси социалистик дунёқараш билан боғлиқ ҳолда олиб борилган. Чунки барча ташкилотлар,

корхоналар даштаг корхоналари бўлган. Марказлаштирилган бошқаришнинг салбий ва ижобий тарафлари ёритилади.

6-қисмда Ўзбекистон Республикасида персонални ривожлантиришнинг имкониятлари ёритилади. Персонални режалаштириш албатта ишлаб чиқариш режасига асосан амалга оширилади, лекин бозор конъюктюраси ўзгаритши персонал ҳолатига ўз таъсирини ўтказди. Масалан, собиқ иттифоқ даврида юқоридан режалаштирилган иқтисодиёт мавжуд бўлган бўлса, бозор иқтисодиёти шароитида бу талаб ва таклифдан келиб чиқади. Талаб ва таклиф ўзгарувчан бўлади. Талаб ошганда корхона ўзи учун талабни қондириш мақсадида янги ишчиларни ишга қабул қилиши зарур бўлади. Агарда талаб камайганда ишчилар сонини қисқартиришга мажбур. Акс ҳолда, у инқирозга юз тутини мумкин. Қисқартириганда ҳам асосий ишчилар сақланиб қолиши шарт. Мана шундай жараёнларда қандай иш олиб бориш юзасидан баҳс юритилади.

Персонални доимий равишда ривожлантириб бориш hozir глобаллашиб бораётган рақобат, техник ривожланиш ва ахборотлар технологиясини охири ўн йилликда жадал ривожланиши ҳар бир корхона олдига ўз ишчиларининг малакасини замон талабига асосан ривожлантириб боришини талаб қилмоқда. Бунинг учун Республикамизда ҳам шароитлар мавжуд. Университет ва олийгоҳлар билан шартнома тузиш орқали, йирик корхоналар ўзларининг ихтисослашувига қараб ўз ўқув марказларини ташкил қилишлари мумкин. Агарда қайси ташкилот ёки корхона ўз ходимларини малакасини ошириб бормаса, бу қанақа оқибатларга олиб келиши кенг ёритилган бўлиб, юқорида келтирилган вазиятларга тушмаслик учун Ўзбекистон шароитида нималарга эътибор қаратилиши кўрсатиб берилган.

Охириги йилларгача иш вақтлари аниқ белгиланган бўларди. Лекин hozirги шароитда соат 8.00 дан 17.00 гача иш вақти кўпчилик ишчиларга тўғри келмайди. Шу қатори Ўзбекистон Республикасида ҳам иш вақтларини ишчиларнинг шароитларидан келиб чиққан ҳолда, ишчининг индивудал иш вақтларини белгилаш мақсадга мувофиқдир.

Меҳнатга ҳақ тўлаш бу персонал менежментнинг энг муҳим қисмларидан бири ҳисобланади. Чунки меҳнатга ҳақ тўлаш жараёнида иш бажарувчилар иложи борица кўпроқ

иш ҳақи олишга ҳаракат қилса, иш берувчи аксинча ўз персонал ҳаражатларини минимал ушлашга ҳаракат қилади. Иш ҳақининг камайиши ишчиларнинг ишга бўлган иштиёқини пасайишига олиб келса, иш ҳақининг кўпайиши маҳсулот нархининг ошишига олиб келади, айни вақтда рақобатбардошлигини сусайтиради, ишлаб чиқаришни инқирозга олиб келиши мумкин. Биргина иш ҳақининг ўзини ошиши меҳнат унумдорлигини ошишига олиб келмаслиги ҳам мумкин, лекин иш ҳақи тўлашда ишлаб чиқарилган маҳсулот ёки хизмат ҳажми билан бир қаторда унинг сифатига ҳам эътибор бериш масалани ижобий ҳал қилнишига олиб келади.

Ишчиларни бошқариш Патриархал кўринишидан Делегатив кўринишигача мавжуд. Собиқ иттифоқ даврида Патриархал кўринишида бошқарилган. Бунда раҳбар ёлғиз ўзи қарор қабул қилган. Бундан ташқари, ишчиларни бошқаришда ҳар бир халқнинг маданияти акс топади. Масалан, Ўзбекистон Республикасида оилада фарзанд отага бўйсинади ва унинг айтганларини сўзсиз бажаради. Лекин Европа давлатларида бунинг аксидир, яъни фарзанднинг ишига ота аралашмайди. Бунинг албатта ўз ижобий ва салбий томонлари мавжуд. Ижобий томони шундан иборатки Патриархал бошқарувда қарорлар тез қабул қилинади, лекин вазият етарлича эътиборга олинмайди. Чунки муаммо мавжуд жойдаги ходимлар қарор қабул қилиш жараёнига жалб қилинмайди ва улар томонидан қабул қилинган қарорларга қаршилик билдирмайди. Делегативда эса, қарор пастдан тезда қараб қабул қилинади. Бунда қарор қабул қилиниши вақт талаб қилади. Қилинган қарорларга бошқа ходимлар томонидан қаршиликлар юзага келади.

Ўзбекистонда патриархал бошқарувни камайтириш мақсадида «Фикрлар менежменти»ни корхона, муассаса ва ташкилотларда татбиқ этиш мақсадга мувофиқ бўлар эди. Бундан асосий мақсад корхонада мавжуд бўлган ҳамма ходимларни корхонада ишлаб чиқаришни ривожлантириш, ҳаражатларни камайтириш ва меҳнат хавфсизлигини таминлашга қаратилади. Бу ерда корхона ички келишуви тузилади. Унга кўра ҳар бир ишчи, ходим ўз иш жараёни ва вазифаси билан боғлиқ муаммони ечиш мақсадида ўз фикрини тўғридан-тўғри биринчи раҳбарига тақдим этиши мумкин. Бунда фикрлар ёзиладиган варақалар мавжуд бўлиши ва бу варақа-

лар 3 нусхада, ўз номерига эга бўлиши керак. Унинг бир нусхаси таклиф, фикр берган ходимда қолади, бир нусхаси фикрлар менежменти бўлимида ва 3 нусхаси қарор қабул қиладиган раҳбарда бўлади. Бу ерда шартлар ҳаммаси корхона ички келишувида кўрсатилган бўлади. Албатта бу ерда, ходимлар ва иш берувчи ҳам корxonанинг ҳаражатларини камайишини, маҳсулот ёки хизматларнинг сифатини ошишини, корхонада меҳнат муҳофазасининг яшиланиши хоҳлайди. Ҳар бир ишлаб чиқаришга татбиқ этилган фикр учун ходимлар мукофот пуллари олади. Мукофот пуллари-нинг миқдори берилган фикрдан тежалган пулнинг 10%дан 50%гача бўлиши мумкин. Агарда тежалган маблағнинг ҳисобини олиш мумкин бўлмаганда, Комиссия томонидан белгиланади. Бунда авторлик ҳуқуқлари ҳам берилиши мумкин.



ХАЛБАЕВ ОРИФ САТИБАЛДИЕВИЧ

*Страховое агентство «МАДАД»
И.о. директора Ташкентского
областного филиала*

*Университет им. Гумбольдта
(Германия)
Менеджмент и финансы Магистр
(2001)*

ВЛИЯНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РУКОВОДИТЕЛЕЙ НА СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЫБОР

Актуальность проблемы. Анализ, проведенный в дипломной работе, позволяет определить зависимость между личностными характеристиками руководителей и успешностью в политике, проводимой ими на предприятии. На этапе перехода к рыночной экономике это приобретает важное значение, ибо лидер должен преумножать акционерный капитал и действовать исключительно в интересах акционеров.

Дипломная работа состоит из трех частей, в каждой из которых отдельно анализируется влияние ценностных характеристик, харизмы и познавательных способностей руководителей на стратегический выбор.

Многие теоретики сходятся на том, что ценности, которыми руководствуются управляющие, приводят к успеху одних и к неудаче других. Данной теме посвящены много трудов и основными направлениями исследования являются следующие:

- качества и черты, формирующие характер и личность;

корпоративная культура как источник ценностей, которым руководствуются управляющие;

- условия, возникающие на рабочем месте под влиянием доминирующей группы людей;
- взаимозависимость между компонентами организационных ценностей и ценностями общества.

Ценности являются определяющим фактором развития и процветания для организаций, которые учитывают их в своей стратегии для строительства долгосрочных деловых отношений. На организационном уровне ценности являются основным компонентом организационной культуры и зачастую рассматриваются в качестве залога для успешного управления компаниями.

По своей сути теоретики подразделяют ценности на два типа: терминальные и инструментальные.

Терминальные ценности подразумевают завершённое и окончательное состояние к которому стремится человек.

Инструментальные ценности подразумевают нормы поведения.

Ценности относительно стабильны и могут меняться под воздействием определенных условий. В этом отношении они не подобны обществу или социальной системе, лежащих в их основе. Если общество нестабильно, то социальный порядок невозможен. Если оно совершенно стабильно, то прогресс возможен (Rokeach, 1995).

Согласно Massey (1979), ценности отражают влияние различных факторов, включающие семью, сверстников, образование, религию, средства массовой информации и т.д. Хотя ценности могут меняться на протяжении всей жизни, они достаточно прочно формируются в ранней молодости. Massey использовал термин "программирование ценностей" для описания влияния внешних факторов на формирование личностных ценностей. Так, например, Великая Депрессия 1930 года запрограммировала подрастающее поколение особенно ценить экономическую стабильность. Поколение, жившее до Второй мировой войны ценило стабильность, обеспеченность работой. В 60-х годах ценилось участие, информативность и персональный рост, а в 80-е годы основными ценностями были конкурентоспособность, предприимчивость и эффективность.

Согласно Hambrick, Brandon (1988), система ценностей состоит из шести основных компонентов: коллективизм, обязанность, рационализм, инновация, материализм, власть. Например, руководитель, который высоко ценит коллективизм, будет предпочитать более горизонтальную систему управления для более полного привлечения персонала в решение тех или иных задач.

Согласно England и Lee, ценности влияют на поведение управляющих следующим образом:

- Ценности влияют на принимаемые решения относительно возникающих проблем. Амбициозный управляющий видит в проблеме препятствие на пути к успеху, в то время как отзывчивый управляющий видит в проблеме возможность помочь проблемному участку.

- Управляющий, для которого упорство является основной ценностью, будет упорствовать в принятом решении, независимо от того, верно оно или нет.

- Управляющий, ценящий самоконтроль, будет ограничивать контакт с более эмоциональными коллегами и подчинёнными, что приводит к его постепенной изоляции от окружающих.

- Управляющие, ценящие амбициозность, упорство и независимость, по другому оценивают эффективность управления, чем управляющие, ценящие отзывчивость, логичность.

- Ценности являются основой для определения управляющими «прав» или «неправ» и между этичным и неэтичным поведением.

- Управляющие, которые ценят подчинение вышестоящим эшелонам, не будут подвергать сомнению приказы сверху. Те же, которые по своей природе независимы, будут сопротивляться внедрению изменений на своём рабочем участке.

Теоретики попытались обобщить все ступени морального развития организации. Были выделены пять основных ступеней развития:

- аморальная организация — добивается своих целей любой ценой и любыми средствами, не соблюдая техники безопасности и подвергая работников неоправданному риску;

- степень законности — поведение предписывается законом;

«Отзывчивая» организация — руководствуется не прибылью и предписаниями закона, а стремится достичь баланса между прибылью и «хорошим» поведением;

зарождающая этическая организация — тяготеет больше в сторону ведения этического бизнеса. Такие организации разрабатывают кодексы поведения, проводят тренинги по этике и т.д.;

этическая организация — полностью руководствуется этикой. Ценности охватывают все действия организации.

Сотрудники организации, при отсутствии каких-либо общих ценностей компании, будут руководствоваться своими, личными ценностями, что не всегда совпадает с политикой компании. Поэтому, организации стремятся развить и установить определенный кодекс поведения, ценности и культуру организации, которые способствовали бы выполнению миссии организации.

Данная задача осуществляется следующим образом:

Во-первых, компания должна перечислить и широко опубликовать все важные ценности для организации. Если при поступлении на работу компания практикует предварительное обучение, то оно должно включать и детальное объяснение тех или иных организационных ценностей компании.

Во-вторых, руководители компаний должны в первую очередь придерживаться провозглашенных ценностей компании и быть примером для своих подчинённых. Это необходимое условие дисциплины и успеха компании.

В-третьих, молодые члены организации должны учиться у более старших и опытных коллег по работе, которые являются ключевыми носителями ценностей и культуры компании.

Во многих случаях, создание такой системы достигается методом проб и ошибок. Тем не менее, очень важно, чтобы не было разницы между тем, что на бумаге, и тем, что в реальной жизни.

Если меняется система ценностей, то организациям приходится тоже меняться. При этом, такое изменение становится фундаментальным, т.к. необходимо изменить основы организации.

Различают два вида фундаментальных изменений: преднамеренное и непреднамеренное. В первом случае, руководство компании, принимая во внимание окружающую ситуацию, решает внести необходимые коррективы в орга-

низацию. Во втором случае, изменения происходят в силу неправильной политики, негативные последствия которой не были вовремя учтены на протяжении долгого периода времени. И в том и другом случае, переход требует длительного времени, средств и сил.

Личность и харизма. Согласно Weber (1974), харизма означает «исключительные способности и качества, которые не доступны обычному человеку и присущи только лидерам». В начале 70-х годов теории начали писать о «теории харизматических лидеров». Согласно ей, человек становится лидером путем развития мотивационных качеств. Обычно они используют мощное ораторское искусство и искусство убеждения, при этом и то, и другое должно соответствовать культуре и принятым устоям. Если, например, культура воспринимает авторитарный стиль управления, то и действия лидера должны быть решительными, а голос твердый и убеждающий. Если культура способствует воспитательному стилю управления, то лидер должен проявлять чувственность.

Предполагается, что харизматические лидеры трансформируют нужды, предпочтения, интересы, ценности и стремления последователей из их личных интересов в коллективные интересы так, что последователи готовы отдать все ради достижения общей цели. Отличительными особенностями харизматического лидера от обычного лидера является всеохватывающее чувство миссии, самоуверенность, постоянное стремление избежать статус-кво и сильная личность, являющаяся примером для остальных. Он способен внушить своим последователям свое видение и зачастую это делается в театрализованной форме. Этичный лидер развивает творческое, критическое мышление в своих подчиненных, создает условия для их развития, признает вклад других в общее дело, делится информацией с подчиненными. Основной мотивацией позитивного харизматического лидера является служение другим, его действия направлены прежде всего на благо других, даже если он сам при этом теряет. В отличие от негативного харизматического лидера, ставящего на первый план свою личную выгоду, позитивный лидер руководствуется и действует в общественных интересах.

Познавательный процесс управляющих. Для понимания тех или иных действий управляющих, на каком основании они делают тот или иной стратегический выбор, мы прежде всего должны изучать процессы, происходящие в их сознании. При одинаковых обстоятельствах, разные управляющие принимают совершенно различные решения и руководствуются совершенно разными соображениями.

В последнее время все больше возрастает интерес к познавательным процессам управляющих и в организациях. Одним из основных является теория о том, что каждый управляющий имеет собственную познавательную модель в своём сознании.

Познавательная структура показывает каким образом содержание взаимосвязано и организовано в сознании управляющего. Для этих целей часто используют, так называемые, познавательные карты. Они показывают насколько точно управляющие интерпретируют информацию из окружающей обстановки и учитывают её в своих решениях. Управляющие с мощным образованием склонны усложнять задачи в процессе интерпретации и, соответственно, тратить лишние средства для достижения цели. Наоборот, если управляющий имеет недостаточное образование для решения какой-либо проблемы, то он будет стремиться упростить её с тем, чтобы вписаться в свою «познавательную структуру». Познавательные карты являются простым и одновременно мощным инструментом для построения сценариев развития компании.

**ХОЛМИРЗАЕВА ДИЛЬБАР
САИДАСРОРОВНА**

*Университет Вагенинген
(Голландия)*

Магистр, 2003

*Ташкентский Государственный Аграрный
Университет*

Международный отдел, Переводчик

Таржимон

**СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЙ
ФИНАНСОВЫЙ РЫНОК ДЛЯ МАЛЫХ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕСПУБЛИКЕ
УЗБЕКИСТАН**

Опыт развитых стран свидетельствует о том, что быстрый рост производства в аграрном секторе является одним из основных факторов общего подъема экономики.

Основными сельхозкультурами в Узбекистане являются хлопок и зерно, и 50% от их валового сбора закупается для государственных нужд. Сегодня на аграрный сектор приходится 1/4 ВВП. В сельском хозяйстве занято свыше 40% трудоспособного населения, а количество проживающих в сельской местности составляет около 60%. Более половины производственного и интеллектуального потенциала нашей страны непосредственно связано с сельским хозяйством, а сельхозпродукция является одной из основных статей экспорта и важным источником валютных поступлений.

Финансирование сельского хозяйства считается весьма сложным с позиции коммерческих финансовых институтов, что обуславливается колебаниями в производительности, ценах на продукты, производимые в естественных природных условиях, низкой прибыльностью, вызванной малыми размерами бизнеса, ограниченной кредитной надежностью, слишком долгим периодом одного производственного цикла и относительно низким уровнем отдачи от инвестиций.

Цель исследования заключается в изучении и разработки механизма функционирования сельского финансового рынка для сельскохозяйственных предприятий. Основная задача исследования — оценка факторов и барьеров доступа к финансам, влияющих на материальное положение сельскохозяйственных предприятий.

Основные пункты этого исследования состоят из следующих проблем: сельскохозяйственные предприятия сталкиваются с финансовыми проблемами из-за их недостаточного денежного потока и невыполнения планов. Кроме того, мы провели дополнительное исследование на предмет нужд фермеров. Результаты показывают, что мелким сельскохозяйственным предприятиям недостаёт технической помощи, чтобы будущие денежные потоки, планировать будущий рыночный спрос, и помощи с юридическими вопросами. Улучшение состояния проблемы помощи может привести к улучшению доступа к внешним финансовым услугам для мелких сельскохозяйственных предприятий.

Основная идея данного анализа заключается в том, что капитальный рынок считается адекватным для предоставления своих финансовых услуг, если единственной причиной затруднения финансирования будет высокий риск, характеризующий МСП.

Есть много причин для того, чтобы характеризовать бизнес как высоко рисковый. Например, если определенный бизнес потерпит уменьшение сбыта в течение нескольких лет, наиболее вероятно, что этот бизнес столкнется с финансовыми трудностями при приобретении капитала. Другой причиной может быть высокое отношение ссуды к активам. Поставщики капитала будут несклонны предоставлять заём предприятиям с высоким соотношением задолженности к акти-

нам, поскольку пользователи капитала будут менее вовлечены в бизнес, если будет использовано меньше капитала.

Для анализа производительности сельскохозяйственного финансового рынка есть две зависимые переменные, использованные в эмпирических моделях данной работы. Эти зависимые переменные: отказ в ссуде и доступность капитала. Они использованы, чтобы анализировать доступность сельскохозяйственного финансового рынка мелким сельскохозяйственным предприятиям Узбекистана.

Анализ статистического значения отношения между зависимыми и независимыми переменными позволяет оценивать производительность капитального рынка. Таким же образом исследуются барьеры доступности капитала по бизнес характеристикам небольших фирм, опыту менеджера и характеристикам капитального рынка (сторона предложения). Для того, чтобы анализировать эмпирическую модель при помощи вышеупомянутых переменных, важно получить данные, которыми можно оценить производительность капитального рынка.

Для этого в анализе использованы три регрессионные модели для оценки влияния независимых факторов на доступность капитала и отказ ссуды. Для анализа вероятности отказа ссуды была использована бинарная логистическая регрессия, а для анализа мнения фермеров о доступности капитала на сельском финансовом рынке была использована пробитная и порядковая регрессионная модель.

Порядковая регрессионная модель связана с различными моделями. В этом анализе модель порядковой регрессии связана с пробит моделью. То есть, порядковая регрессионная модель в этом анализе имеет почти те же допущения, что и пробит модель, а различия соответствуют характеру порядковой зависимой переменной в порядковой регрессионной модели.

Сельский финансовый рынок не обеспечивает достаточно финансовыми услугами малые сельскохозяйственные предприятия. В результате изучения как спроса, так и предложения, а также простого описательного анализа, можно сделать следующие выводы.

Рынок капитала не может предоставлять малым сельскохозяйственным предприятиям ссуды дольше, чем на трид-

цать шесть месяцев, поэтому ни один из фермеров-респондентов не получает ссуд дольше, чем на этот срок. Более того, выяснилось, что основной рынок характеризуется ограниченным использованием займов малыми сельскохозяйственными предприятиями, поскольку более чем половина фермеров-респондентов (52%) не использовала никакие внешние источники капитала в их сельскохозяйственном активе.

Далее, мы представим итоги изучения поставщиков капитала. Основные поставщики (сотрудники банка) называли основные проблемы, которые распространены на сельском финансовом рынке. Результаты показывают, что такие проблемы, как, например "кредитор имел недостаточные фонды" и незнакомство банковских служащих с определенным типом предприятий, редко создают трудности в финансировании малых сельскохозяйственных предприятий. Однако, мы допускаем, что существование этих проблем даёт основание считать, что рынок капитала не обеспечивает достаточно финансовых услуг малым сельскохозяйственным предприятиям.

Далее мы представим результаты более глубокого анализа эмпирической модели. Двоичная модель логистической регрессии была использована для оценки препятствий, влияющих на отказ в ссуде. Эмпирические исследования показали, что хозяйства с большой долей задолженности в активе сталкиваются с большим числом барьеров при получении кредитов на сельском финансовом рынке. С этой точки зрения, мы можем сказать, что хозяйства с небольшой долей задолженности в активе, в конечном счете, используют свой капитал как дополнительную гарантию. Таким образом, сотрудники банка чувствуют больше уверенности при кредитовании хозяйств с низкой долей финансовых вложений извне.

Размер ссуды является барьером при кредитовании мелких хозяйств на сельском финансовом рынке, в том смысле, что фермер, желающий получить крупную ссуду, сталкивается с большим числом трудностей, чем фермер, просящий ссуду небольшого размера. Следовательно, фермер, имеющий достаточно наличных средств и хорошо функционирующий бизнес столкнется с препятствием при получении крупного кредита, и, в конце концов, ограничится недостаточным размером займа.

Порядковая регрессионная модель была использована для оценки препятствий, которые влияют на доступность капитала. Основываясь на эмпирических исследованиях, мы выяснили, что опытные менеджеры говорят, что у них нет достаточного доступа к рынку капитала. Более того, случается так, что предприятия, у которых происходит снижение продаж, имеют лучший доступ к капиталу, чем предприятия с увеличением в продажах.

Кроме того, мы обнаружили препятствия при получении кредита на стороне предложения рынка капитала. Эмпирические исследования показывают, что финансовый рынок характеризуется недостатком капитала, доступного для мелких сельскохозяйственных предприятий. Более того, выяснилось, что форма организации бизнеса в значительной степени влияет на доступность капитала. Это означает, что рынок капитала не может оказывать финансовые услуги предприятиям всех форм одинаково.

Для обеспечения стабильного роста мелких сельскохозяйственных предприятий, а также для облегчения доступа к внешним финансовым источникам, мы предлагаем следующее: Во-первых, увеличить техническую помощь в планировании и будущего рыночного спроса и проектировании потока наличных средств хозяйств в сельских местностях в будущем. Кроме того, мы предлагаем облегчить доступ фермера к техническому оснащению. Правительственные программы поддержки могли бы быть очень полезны для этой цели.

Выяснили, что такие правительственные программы как страхование и программы со ссудными субсидиями, почти неизвестны фермерами в сельской местности. Мы связываем это явление с недостатком источников информации, доступной мелким сельскохозяйственным предприятиям.

Фермер, сомневающийся в полезности финансовых услуг и т.п., вероятнее всего, не испытывает желания получать внешние финансовые услуги. Поэтому, следует увеличить число источников информации для мелких сельскохозяйственных предприятий, а также улучшить доступ к этим источникам, чтобы помочь росту мелких сельскохозяйственных предприятий.

ХАШИМОВ ТОХИР АЛИМЖАНОВИЧ

*Тошкент шаҳар ҳокимияти
Инвестиция департаменти*

*Триер университети (Германия)
Менежмент ва маркетинг
Магистр (2002)*



КОРХОНА ҚИЙМАТИГА АСОСЛАНГАН БОШҚАРУВ УСЛУБИ. КОРХОНА ҚИЙМАТИНИНГ ОШИРИЛИШИНИ ТАЪМИНЛОВЧИ ТАШКИЛИЙ СТРУКТУРАНИ ЯРАТИШ

Халқаро тус олган молияе йи маблағлар бозори, ҳамда тез ва қисқа муддатларда такомиллашиб бораётган технологиялар ишлаб чиқарувчи ва хизмат кўрсатувчи корхоналар олдиға мураккаб вазифаларни қўймоқда. Булардан ташқари ҳиссадорларнинг ҳам корхона фаолияти олдиға қўйяётган талаблари охириги йилларда активлашиб бормоқда.

Ҳозирги даврда яхши маҳсулотлар портфелиға ва кенг бозор улушиға ёки бозорда мустақкам ўринға эға бўлишға интилишнинг ўзи етарли эмас. Балки корхоналар ўз олдиларига биринчи ўринда актив хатар менежментидан келиб чиқиб, оптимал капитал рендиталарига эришишни, ҳамда бир маромда ўсишни таъминловчи корхона стратегиясини яратишни мақсад қилиб олишлари лозим.

Бу мақсадларни амалға ошириш учун корхона бошқарув раҳбарияти корхона портфелидаги ҳар бир стратегик бўлимлари қай даражада корхона маблағларининг қийматини ошишиға ҳисса қўшаётганлигини доимий равишда таҳлил қилиб бориши лозим. Корхона раҳбарияти олдиға бундай вазифалар талабчан ҳиссадорлар тамонидан қўйилмоқда.

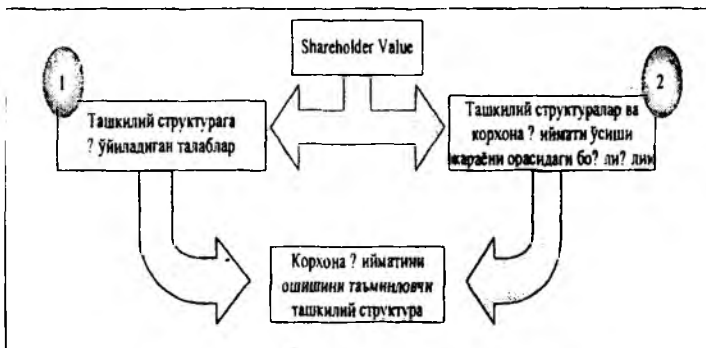
Эркинлашиб бораётган молиявий бозорларда ишлаб чиқарувчи ёки хизмат кўрсатувчи корхоналар ўз ҳиссадорларига етарли даражада рендиталар таклиф қилмасалар, корхона фаолиятини молиялаштирувчи манбалардан ажралиб қолишлари мумкин. Булардан ташқари инвестиция қилинган маблағлардан паст даромад фоизларининг келиши корхонанинг умумий қийматини пасайишига ва бунинг натижасида корхонанинг бошқа рақиблар томонидан мажбуран сотиб олиниш хавфи ошишига олиб келади. Шунинг учун ҳар қандай корхона ўз олдига ҳиссадорларининг маблағларини кўпайтиришни биринчи даражали мақсад қилиб қўйиши лозим.

Ҳиссадорлар талабчанлигининг ошиши ўз навбатида иқтисодиётда янги бир йўналишни пайдо бўлишига туртки бўлди. Бу йўналиш ғарб давлатларида “Shareholder-Value” (ҳиссадорлар қиймати) номи билан жуда машҳур. Бу йўналиш ҳиссадорларнинг корхона низом жамғармасига инвестиция қилган маблағлари қийматини оширишга қаратилган. Бундай мақсад эса ўз навбатида ҳиссадорлар учун бериладиган рендита фоизларини бозордаги худди шундай фаолият хатарига эга бўлган бошқа корхоналар рендита фоизларидан юқори бўлиши эвазига амалга оширилади. “Shareholder-Value” йўналиши корхона бошқаруви услуби сифатида ҳам қўлланилиши мумкин. Бу бошқарув услуби нафақат ҳиссадорлар рендиталарининг оширишга, балки шу орқали корхона акциялари нархини, ҳамда корхонанинг умумий бозор қийматини ошишини таъминлашга қаратилган бўлади.

Лекин шу ўринда савол туғилади, ҳиссадорларнинг ва корхонанинг қийматини оширилишида корхонанинг ташкилий тизими қандай вазифани бажариши лозим ва қандай тизим оптимал равишда бу мақсадга эришишни таъминлайди. Корхона қийматини ошишини таъминловчи ташкилий тизимни яратиш икки хил нуқтаи назардан келиб чиқиб олиб борилиши мумкин (1-схема).

Биринчи нуқтаи назарда “Shareholder-Value” йўналиши корхона бошқарув тизимига жорий қилиниш жараёнида ташкилий тизимга қўйиладиган талаблар аниқланади. Бу талаблар корхона тизимини яратишда асос бўлиб хизмат қилади. Иккинчидан эса, мавжуд бўлган ташкилий тизимлар ва корхона қиймати ўсиши жараёни орасидаги боғлиқлик таҳлил қилинади.

I-схема: Корхона қийматини ошишини таъминловчи гашкилий тизимни яратиш.



Корхона қийматни оптимал равишда кўпайтиришни таъминловчи ташкилий тизимни яратишдан олдин "Shareholder-Value" йўналишга асосланган бошқарув услубини жорий қилишнинг долзарблигини ва ҳозирги даврда мавжуд бўлган, корхона фаолиятини таҳлил қилувчи кўрсаткичларнинг ҳиссадорлар талабларига мос келмаслигини кўриб чиқиш лозим.

Аввалом бор, ҳиссадорларнинг қиймати қай тарзда ўсишини ва бухгалтериянинг таҳлил қилувчи кўрсаткичлари ана шу ўсиш даражасини аниқлай олиш имкониятларига эга эмаслиги кўриб ўтилади. Ҳиссадорларнинг қиймати корхона томонидан берилаётган рендита фоизлари бозор фоизларидан юқори бўлган тақдирдагина ошиши мумкин. Ҳиссадорларнинг рендита фоизлари ўз навбатида дивидент фоизлари ва акциялар нархининг ошган қисмининг йиғиндисидан иборат. Яъни:

Ҳиссадорлар қийматини ўсиши – Юқори рендита фоизлари = Дивидент фоизлари + Акциялар нархининг ўсган қисми.

Шу ўринда савол туғилади: дивидент фоизлари нимадан иборат ва акциялар нархининг ўсишига нима сабаб бўлади? Бухгалтерия баланси ҳисоби бўйича ҳар бир акцияга тўғри келадиган фойда дивидентни билдиради. Лекин балансда ёритилган фойда, корхона қийматини ўсишига олиб келиши ҳақиқатта тўғри эмас. Булардан ташқари, бухгалтериянинг корхона фаолиятини таҳлил қилувчи бошқа

кўрсаткичлари ҳам корхона ва ҳиссадорларнинг қиймати-ни ўсишини аниқ ёритиб бера олмайди.

Бухгалтериядаги таҳлил қилувчи кўрсаткичларнинг замон талабига мос келмаслигини қуйидагилардан кўриш мумкин.

Балансдаги фойданинг камчиликлари:

Бухгалтерияда ҳар хил услубларнинг қўлланилиши. Бухгалтерияда фойда бир неча хил усуллар билан ҳисоблаб чиқирилишига қарамадан, уларнинг ҳаммаси тўғри деб ҳисобланиши. Омбордаги ва ярим тайёр маҳсулотлар қийматининг ҳам фойда таркибига кириб кетиши ҳамда амортизация ажратмаларининг ҳар хил услубларда олиб борилиши.

Бухгалтерияда хатарларнинг ҳисобга олинмаслиги. Корхонадаги ҳиссадорлар маблағлари ва кредит маблағлари орасидаги нисбатнинг ўзгариши таъсирида корхона хатари ҳам ўзгариб боради. Ҳиссадорлар маблағларининг кредит маблағларига нисбатан камайиб бориши натижасида ҳиссадорлар кўпроқ дивиденд оладилар, лекин шу билан биргаликда хатари ҳам ошиб боради. Бу ҳолат ҳиссадорлар қийматининг ўсишига олиб келмайди, чунки ҳиссадорларнинг қиймати хатари ўзгармаган ҳолатда дивидентларнинг ўсиши натижасида юз беради.

Cash-flow (нақт пул) билан балансдаги фойданинг фарқи. Корхонанинг ликвидлилиги унинг балансдаги фойдасига эмас, балки Cash-flow га боғлиқ, чунки балансдаги фойда дебиторлик қарзлари ҳисобига ҳам юқори бўлиши мумкин.

Бухгалтерияда пулнинг вақтга нисбатан қиймати ўзгаришининг ҳисобга олинмаслиги. Бугунги кундаги бир сўм пулнинг қиймати бир йилдан кейинги бир сўмнинг қийматидан юқори, чунки бугунги кундаги бир сўм пул фоиз келтирувчи жойларга (масалан банк) инвестиция қилиниши мумкин.

Шундан ҳулоса қилиб айтиш мумкинки, ҳиссадорларнинг қиймати фақатгина – корхонанинг рендита фоизлари бозордаги шунга ўхшаш бир хил рискка эга бўлган бошқа фоизлардан юқори бўлгандагина ўсиши мумкин. Корхона балансда юқори фойда ёритилган бўлиши мумкин, лекин хатарнинг юқорилиги ҳисобига корхонанинг қиймати камайиши ҳам мумкин.

“Shareholder-Value”га асосланган корхона бошқаруви эса юқорида келтирилган камчиликларни бартараф қилишдан ташқари корхона олдига муҳим бўлган устиворликларни кўяди. Яъни ҳиссадорлар маблағларининг ва шу билан биргаликда

корхонанинг умумий қиймати оширилишини таъминлаш корхона олдидаги энг муҳим бўлган устуворликдир.

Қисқа қилиб айтиб ўтадиган бўлсак, “Shareholder-Value” корхонанинг келажакда тушадиган, ҳисоблаш муддатига дисконтлаштирилган ва акционерларга тақсимланадиган Cash-flowларининг йиғиндисидан иборат. “Shareholder-Value”га асосланган корхона бошқарувида эса нафақат ҳиссадорларнинг қиймати, балки корхонанинг умумий маблағлари қиймати ҳам ҳисобга олинади.

Корхонанинг умумий қиймати қуйдагилардан иборат:

Корхона умумий қиймати = Кредит+Shareholder-Value (ҳиссадорларнинг қиймати) қийматга асосланган корхона бошқаруви балансидаги фойдага эмас, балки Cash-flowга асосланади. Cash-flow қуйдагилардан иборат:

Cash-flow=(Тушум–Харажатлар)+Амортизация ажратмалари – Асосий ва айланма маблағларга қўшимча инвестициялар қийматга асосланган бошқарувда корхонанинг ҳар бир стратегик бўлимлари шу бўлимларда яратилаётган қийматга асосланиб таҳлил қилинади. Яъни бирор бир стратегик бўлим корхона қийматини камайишига сабаб бўлаётган бўлса, бу бўлимнинг бошқарув тизими янгиланади ёки умуман ёпиб юборилади.

Бўлимлардаги натижаларни аниқ таҳлил қилиш мақсадида, корхонанинг ташкилий тизими стратегик бўлимларга асосланган ҳолда ҳамда кам исрархияли кўринишда ташкил қилиниши тавфсия этилади. Бундай ташкилий тизимда бошқарув ҳуқуқи пастки бўлимларга тақсимланади. Қийматга асосланган бошқарувда корхоналарнинг стратегияларига ва шу стратегияларга асосланган ташкилий тизимларга ҳам ўзгача талаблар қўйилади.

Бу бошқарув таҳлилидан келиб чиқадиган бўлсак, энг машҳур бўлган конгломерат диверсификация ва интеграция стратегиялари қаттиқ танқид остига олинади. Бундай стратегияларни қўллашнинг оқибатида корхона тизими чигаллашади ва бунинг натижасида қандай стратегик бўлим қай даражада қиймат яратаётганлигини ёки йўқотаётганлигини таҳлил қилиш қийинлашади. Бу ерда корхона тизимини соддаштириш, дезинтеграция қилиш ва бўлимларига кўпроқ иқтисодий мустақиллик берилиш тавфсия қилинади.

Ташкилий тизимлар ва корхона қийматининг ўсиш жараёнлари орасидаги боғлиқликни аниқлашдан олдин

корхонадаги қандай кўрсаткичлар корхона қийматини ўсишига сабаб бўлишини аниқлаш лозим. Корхона қиймати ўсишига ташкилий структурнинг турли хил поғоналарида қабул қилинадиган самарали қарорлар ҳамда ички жараёнларнинг харидорлар талабидан келиб чиққан ҳолда ташкил қилиниши орқали эришиш мумкин.

Корхона қийматга асосланган бошқарув тизмининг талабларига мос келувчи ташкилий тизимлар турларини икки поғонада, яъни макро ва микро поғонада кўриб ўтиш мумкин.

Макро поғонада:

- Аллианслар.
- Горизонтал кооперациялар.
- Виртуал тизимлар.

Микро поғонада:

- Менежмент ва
- Молия (финанс) холдинг тизимлари.

Амалиётда бундай тизимларни биинчилардан бўлиб жорий қилган корхоналарга Siemens, Mercedes-Benz ва BMW мисол бўла оладилар. Бундай тизимларнинг самарадорлиги Германиядаги илмий изланувчи ташкилотларининг бирида, мисол учун, "Marktforschungsinstitute" да ҳам ўз тасдиғини топган.

ХИДОЯТОВ МИРАЗИЗ МИРВОҲИДОВИЧ

НК «Ўзбекинвест»

*(тирлинг университети (Буюк
Британия)*

Инвестициялар Магистр (2001)



CADBURY SCHWEPPE'S КОМПАНИЯСИНИНГ ИНВЕСТИЦИОН ТАҲЛИЛИ

Мазкур диссертация Cadbury Schweppe's компаниясининг инвестицион таҳлиliga бағишланган. Cadbury халқаро компаниялар сирасига кириб, дунёнинг кўп мамлакатларида фаолият юритилч. У озик-овқат саноатида, қандолат маҳсулотлари ва турли хилдаги спиртсиз ичимликларни ишлаб чиқариш учун ихтисослашган.

Ривожланган мамлакатларда, хусусан Буюк Британияда турли компанияларга тегишли бўлган қимматли қоғозлар олин-соттиси амалга оширилади, яъни жисмоний ёки юридик шахслар маълум маблағ эвазига фонд бозоридан ихтиёрий равишда истаган компания акциясини сотиб олиш ҳуқуқига эгадирлар. Аммо фонд бозорида жуда кўп компания акцияларнинг олди-соттиси амалга оширилади, улар орасида фойда келтирадигани ёки умуман фойда келтириш у ёқда турсин сарфланган сармояни йўқотиш даражасига ҳам олиб борадиган акциялар мавжуддир. Шунинг учун бозорда сармоядорларга хизмат кўрсатувчи тажрибали сармоя мутахассислари мавжуд. Улар турли молиявий методлар воситасида ва алоҳида маълумотларни таҳлил қилиб, бозордаги қайси компания акциясини сотиб олиш кераклиги юзасидан маслаҳат беришали. Мазкур диссертация ҳам, фақат Cadbury Schweppe's компанияси ҳолатини турли жабҳалар-

дан, умум иқтисодиёт, саноат ва ниҳоят Cadbury'ни ўзини таҳлил қилган ҳолда фонд бозоридаги компания акциясини сотиб олиш, сотмасдан ушлаб туриш ёки дарҳол сотиб юбориш юзасидан тавсия беришдан иборатдир.

Биринчи бўлимда Cadbury Schweppes компанияси тўғрисида умумий маълумотлар келтирилган бўлиб, Компания тарихи ва ҳозирги даврга келиб дунёнинг нечта малакатида иш олиб бориши тўғрисида қисқача маълумот бор. Шунингдек, Price Earning (PE) ва Discounted Cash Flow (DCF) каби моделлар компания акция нарҳини белгилашда қўлланилганлиги айтиб ўтилган. Қолган бўлимлар ҳақида ҳам қисқача маълумот бериб кетилган.

Иккинчи бўлимда компания фаолият юритаётган иқтисодиётлар таҳлиliga кенг ўрин берилган, чунки иқтисодий статистика омилларини эътиборга олиб туриб жамиятдаги фуқороларнинг қанча маблағларини кундалик истеъмол молларини харид қилиш учун сарфлашларини олдиндан тахмин қилиш имкониятини беради. Айниқса, Cadbury каби халқаро миқёсдаги компания учун дунё иқтисодиётидаги содир бўлаётган ўзгаришлар муҳим аҳамиятга эгадир, зеро компаниянинг ўсиш суръатлари иқтисодиётни ўсишига ва истеъмолчиларнинг маблағлари кўпайишига, бу эса компания маҳсулотларини кўпроқ сотилишига олиб келади. Европа, Шимолий Америка, Осиё, Лотин Америка каби ҳудудларда Cadbury Schweppes компанияси кучли мавқега эга бўлганлиги учун мазкур минтақа иқтисодиётларига кўпроқ урғу берилган. 2001 йил дунё иқтисодиёти ўсиш суратлари бирмунча пасайиши билан ажралиб турди. Айниқса, АҚШ иқтисодиётини ўсиш суръатлари пасайиши бунга ўз таъсирини кўрсатмасдан қолмади. 2000 йил якунига кўра ЯММ 5% бўлган бўлса, 2001 йилга келиб бу кўрсаткич 1,6% тушиб кетди. Ишсизлар сонини ортиши, истеъмолчиларнинг иқтисодиётга бўлган ишончини пасайиши ва қимматли қоғозлар бозорида бўлган ўзгаришларининг натижасида истеъмолчилар харажатларининг суст бўлишига олиб келди. Европада ҳам 1989 йилдан буён иқтисодий ўсиш кузатилган эди, зеро Европа мамлакатлари АҚШ иқтисодиётига кўп ҳам боғлиқ бўлмасаларда, бу ҳудудда ЯММ 3,4% дан 2,1% гача камайиши кутилмоқда. Солиқларни камайтирилиши эса истеъмолчиларнинг харажат

қилишлари учун ижобий таъсир кўрсатиши керак. Хусусан, Буюк Британия бошқа Европа мамлакатларига қараганда АҚШ га экспорти ЯММ нинг 4,7% ташкил қилади, бошқа Европа мамлакатларида эса бу кўрсаткич ўртача 2,8%. Агарда молия муассасалари керакли чораларни кўрмасалар жаҳон иқтисодиётининг пасайиши давом этаверади. Қолган мамлакатларда ҳам истеъмолчиларнинг харажат қилишлари ва иқтисодиётга бўлган ишончининг салбий тарафга ўзгариши хавфи бирмунча камроқ, аммо аҳамиятлиси, қалтислик мавжуд. Иқтисодиётни пасайиши озиқ-овқат талабига унча таъсир қилмайди, аммо ЯММ ўсиши билан истеъмолчиларнинг маънавлари ўсмаसा бу тақдирда истеъмолчи маҳсулот нархига эътибор бера бошлайдилар ва арзон нархда сотиладиган сифати бозорда тан олинган маҳсулотлардан 10-12% арзон сотиладиган оддий маҳсулотлар истеъмолига ўтиб оладилар.

Учинчи бўлим Cadbury фаолият юритаётган, спиртсиз ичимликлар ва қандолат сектори таҳлилига бағишланган бўлиб, асосан саноатнинг хусусиятлари, ундаги ўзгаришлар ва компаниянинг бозордаги асосий рақибларига урғу берилган. Cadbury дунёда шоколад ва қандолат ишлаб чиқариш бўйича 4-ўринда, спиртсиз ичимликлар ишлаб чиқариш бўйича АҚШда Coca-Cola ва Pepsi-Cola компанияларидан кейин 3-ўринни эгаллаган. Озиқ-овқат саноати Буюк Британияда йилига 65 млрд. фунт стерлингга тенг маҳсулот ишлаб чиқаради, бу умумий ишлаб чиқариш секторининг 14% тўғри келади. Бу секторда истеъмолчилар тарафидан кўп маблағ сарф қилинади, яъни 124 млрд. фунт стерлингга тенг бўлиб, умумий истеъмолчилар харажатларининг 21% ташкил қилади. Ичимлик ва ширинлик саноатида рақобат жуда кучли ҳисобланиб, унда халқаро компаниялардан Nestle, Coca-Cola, Hershey, Cadbury ва бошқалар ўрин эгаллаган. Йирик компаниялар маҳсулот нархи, сифат ва маҳсулот сотиш тормоқларининг ривожланганлиги билан бир бирлари орасида рақобатлашадилар. Янги компанияларни эса бу секторга киришдан жуда кўп маблағ талаб қиладиган реклама ва маҳсулотларни бозорда танитиш учун керакли сарф-харажатлар тўсиб туради.

АҚШ спиртсиз ичимликлар истеъмоли бўйича дунёда олдинги ўринни эгаллайди. Истеъмолчиларга давомли равишда турли хилдаги янги ичимлик турлари тақлиф қилинади. Аммо АҚШда спиртсиз ичимлик сектори ўзининг энг

ривожланган палласида ҳисобланади ва бундай шароитда фойда олиш бирмунча камаяди. Мазкур сектор йирик компаниялар ҳисобланган Coca-Cola, Pepsi-Cola ва Cadbury тарафидан эгаллаган. Спиртсиз ичимлик секторидида сотиладиган ичимликлар 3 турга бўлиниши мумкин:

- газланган ичимликлар (80%);
- газланмаган ичимликлар: чой, сут, шарбат ва бошқалар (13%);
- идишга қадақланган сув (7%).

Ҳозирги кунга келиб юқорида санаб ўтилган ичимлик турлари ичида чой, шарбатга, турли табиий ичимликларга бўлган талаб охириги йилларда ўсиши кузатилмоқда.

Дунё ширинлик ишлаб чиқариш ҳажми 1999 йилда 99.9 млрд. долларни ташкил қилди. Энг кўп, бу секторда сотув ҳажмининг 53% шоколад ташкил қилиб, энг тез суратлар билан ўсаётган маҳсулот эса сақич ҳисобланди. Хусусан, Буюк Британия қандолат сектори 3 йирик компания тарафидан бошқарилади: Cadbury, Nestle ва Mars, 2000 йил якуниларига кўра улар бозорнинг 68% эгаллашди.

Ичимлик ва қандолат секторининг ривожланиш суратлари бевосита истеъмолчиларнинг талабларига боғлиқ. Ишлаб чиқарувчи компаниялар эса бу талабларни қондиришга ҳаракат қилишяпти. Давомли равишда янги турдаги маҳсулотларни бозорга чиқарилиши мазкур саноатнинг ўсишига асосий омил бўла олади. Шунингдек, мавжуд маҳсулот турларини Шарқий Европа, Россия ва Хитой каби янги ривожланаётган йирик бозорларга кириб бориши халқаро компаниялар учун қисқа даврда фойда олиш имкониятини туғдиради.

Тўртинчи бўлимда фақат Cadbury Schweppes компанияси ҳақида сўз юритилиб, компаниянинг юзага келиш тарихи, ҳозирги пайтда олиб бораётган сиёсати, қандай турдаги маҳсулотлар ишлаб чиқариши, молиявий кўрсаткичлари ҳақида тўхталиб ўтилган. Компания ичимлик ва қандолат секторидида ўз мавқеини янада мустаҳкамлашга кўп йиллардан буён интилиб келмоқда. Бунинг учун эса тажрибали директорларнинг мавжудлиги бўлганга тўла асос бўла олади. Ичимлик ишлаб чиқариш фаолияти Cadbury учун асосан Шимолий Америка, Европа ва Австралияга тўғри келади. АҚШ дунёда энг кўп ичимлик истеъмол қиладиган бозор ҳисобланади Cadbury эса бу бозорда асосий ўринлардан

бирини эгаллайди. Охирги давр ичида спиртсиз ичимликларнинг ўсиш суръатлари пасайиб боряпти, ammo маълум қатлам инсонларга мўлжалланган ичимликларга бўлган юқори талаб туфайли Cadbury 2000 йилда 1,45 млрд. АҚШ доллар миқдорида фойда кўрди. Компаниянинг Европадаги қандолат бизнеси Буюк Британия мисолида дуёдаги энг катта бозорлардан ҳисобланади. Cadbury Schweppes молиявий кўрсаткичлари саноат кўрсаткичлари билан таққосланганда компания кредиторлик қарзларининг ўсиши кузатилган, бу Cadbury компаниясини янги компанияларни ўзига қўшиб олиш сиёсатини юритаётганлигидан далолат беради. Фойдани даражасини аниқлаб берувчи коэффициент (Profitability ratio) компания ўртача сектор кўрсаткичларидан фарқ қилмайди. Ammo Profit margin коэффициенти давомли ўсиш суръатлари кузатилган, секторда эса бунинг акси содир бўлган. Компания ликвидлик коэффициенти 1996 дан 1999 гача бўлган даврда яхши бўлган, ammo 2000 йилда кескин пасайиб кетган. Компания маблағлари бултурги йилга таққослаганда 2000 йилда 10% миқдорида ўсиши кузатилиб, 908 млн. фунт стерлингни ташкил қилган. Солиқ мажбуриятлари ҳам олдинги йил миқдор билан бир хил бўлди, 164 млн. фунт стерлинг. Капитал харажатлар эса 18%га камайиб 166 млн. фунтни ташкил қилди, ammo асосий ўзгариш нақд пул харажатларини 2000 йилда 1,078 млн. фунт стерлинг бўлгани эътиборга лойиқдир. 1999 йилда 66 млн. фунт стерлингга, нақд пулнинг кўпайиши 2000 йилда эса 18 млн. фунт стерлингга камайиши компания бошқа компанияларнинг ўзига қўшиб олиш сиёсати билан бевосита боғлиқ. Умуман олганда, Cadbury ни молиявий аҳволи яхши ҳисобланади, ammo компания янги сиёсати туфайли ҳозирги даврга келиб жуда катта миқдорда қарзлари мавжуд.

Бешинчи бўлим мустақил мавзудир. У компания салоҳиятини оширишга ва янги вужудга келаётган бозорларни татбиқ қилиш билан бевосита боғлиқдир. Ривожланаётган мамлакат бу ўз иқтисодиётини ривожлантириш йўлида ривожланган мамлакатлар иқтисодиётига етиб олиш мақсадлини кўйган мамлакат ҳисобланади. Жаҳон банки ЯММ'нинг жон бошига 9,266 АҚШ доллари ёки ундан юқори бўлган мамлакатларни юқори даромад мамлакатлар ҳисобига киритади. Халқаро компаниялар келажакда турли омил-

лар таъсирида шаклланадилар. Ҳозирги даврга келиб, халқаро компаниялар сотув ҳажмини ошириш ва бозордаги мавқеини мустаҳкамлаш учун янги вужудга келаётган бозорларга кириб боришларини тақозо этипти. Мазкур бозорларни яқин келажакда халқаро компаниялар учун енгиб ўтиши учун бир катта кучга ўхшатиш мумкин. Улар ривожланаётган бозорларга бизнес қилиш учун кириб боришларидан бошқа иложлари йўқ, бу бозорларда муваффақиятга эришиш учун эса янги услубларни қўллаш ва бозорни тубдан ўрганиб чиқиш талаб қилади. Бир оз муддат олдин халқаро молия маблағларини вужудга келаётган бозорларга сармоя сифатида кириб келиши самарасиз ҳисобланган бўлса, ҳозирга келиб эса бу масала тубдан ўзгарди. Хитой ва Россия ривожланаётган иқтисодиётларга яққол мисол бўла оладилар. Улар биргаликда аҳоли сон жиҳатидан 1 млрд.дан ошади, табиий ресурслар салоҳияти эса жуда каттадир. Шунга қарамасдан, ҳали бу иқтисодиётлар маълум муддат иқтисодий ислохотларни амалга оширишлари ва чет эл сармоядорларига шароит яратиб беришларини талаб қилади. Яқин давр ичида жуда кўп ривожланаётган мамлакатлар чет эл компанияларига кириш учун ёпиқ ҳисобланарди, ҳозирга келиб эса Хитой, Индия ва Индонезия каби мамлакатлар бу соҳада ўзгаришларни амалга оширишяпти. Зеро, улар жуда катта фойда келтирадиган бозорлар сирасига кириб, халқаро компаниялар тарафидан ўрганиб чиқилмаган, рақобат фақат маҳаллий ишлаб чиқарувчилар тарафидан амалга оширилиши мумкин бўлган бозорлар ҳисобланади. Гарчи, Cadbury компаниясининг шунга ўхшаш янги бозорларга кириб бориши бир оз қийинчилик туғдириши мумкин, чунки Cadbury компанияси Nestle ва Mars компаниялари каби бозорда маҳсулотлари тан олиними жиҳатидан кучли мавқега эга эмас. Шунга қарамасдан Cadbury ўртага чиқаётган бозорлардан фойда олишни бошлади. Халқаро компаниялар мазкур бозорларда самарадорликни оширишлари учун ресурс базаларини, маҳсулот нархини ва турли хил урф ва маданият омилларини эътиборга олган ҳолда йўл тутишлари даркордир.

Олтинчи бўлимда Cadbury компанияси акция нархини аниқлаш икки модел қўлланилиши орқали ҳисоблаб топилган нарх бозор нархидан қанчалик фарқ қилиши ифо-

даланган. Компания директорлари, турли молиявий муассасалар ва ниҳол сармоядорлар компания келажакда ва ҳозирги кунда қандай натижалар кўрсатиши мумкин деган саволга катта эътибор берадилар. Бунинг натижасида эса таҳлилчилар компания ҳолатини мавжуд турли кўрсаткичлардан фойдаланиб акция нархини бозорда тўғри баҳоланганлигини молиявий моделлар орқали аниқлашга уринадилар. Хусусан мазкур диссертацияда, акция нархини белгилашда Price Earning (P/E) ва Discounted Cash Flow (DCF) моделларидан фойдаланилган. Одатда, қисқа давр ўсиш суръатлари учун P/E, узоқ муддат компания ўсиш суръатларини аниқлаш учун эса DCF моделидан фойдаланилади. Бу моделларни қўллашда Cadbury нинг 6 август 2001 йилдаги акция нархи 4,74 фунт стерлинг асос қилиб олинган. Кўпгина аналитларга P/E модели маъқулдир, чунки у кўп маълумотни талаб қилмайди. Бу моделни қўллашда таҳлилчи битта секторда иш юритаётган компаниялар кўрсаткичларини ҳисоб-китоб давомида қўллайди. Битта секторда, масалан, озиқ-овқатда иш юритаётган компанияларнинг ўртача P/E ни олиниб, Cadbury нинг жорий йил натижалари бўйича ҳар бир акцияга тегадиган фойда (Earning per share) билан кўпайтирилади ва шу тариқа акция нархини белгилаш имконияти туғулади. P/E моделини қўллаш содда бўлганлигига қарамасдан, унинг талайгина камчиликлари ҳам мавжуд, масалан, ўшаш компанияларни топиш мушкул вазифа ҳисобланади. DCF моделини қўллаш эса бир мунча кўпроқ молиявий маълумотларни талаб қилади. У Cadbury компаниясининг бўш маблағларини (Free Cash Flow) 5 йилдан 10 йилгача бўлган муддатга ҳисоблаб чиқиш имкониятини беради. DCF модели келажакда компания ихтиёрида бўш маблағларни (FCF) ҳозирги қийматини аниқлайди ва уларни қўшган ҳолда компанияда мавжуд бўлган акциялар сонига бўлади. Шу тариқа акция нархи аниқланади. Охириги 12 ой ичида Cadbury акция нархи 3,80 – 5,00 фунт стерлинг орасида кузатилган. Бу икки моделни қўллаш натижасида, Cadbury Schweppes компания акция нархи P/E модели туфайли қисқа муддат учун 5,21 фунт стерлингни, DCF модели бўйича, яъни узоқ муддат учун эса 6,84 фунт стерлингни ташкил қилди. Бу моделларда мавжуд камчиликлар акция нархини аниқлик билан кўрсатиб

бермаса ҳам, улар фақат акцияни бозордан юқори ёки паст нархда сотилаётганлигини кўрсатиш учун асос бўла олади. Хулоса қилганда, иккала модел, Cadbury Schweppes компаниясининг ҳозирги акция нархи бозордан паст нархда сотилаётганини маълум қилди.

Еттинчи бўлим сўнги бўлим ҳисобланиб, Cadbury акциясини сотиб юбориш, сотиб олиш ёки сотмасдан ушлаб туриш тўғрисида маслаҳат берилган. 1996 йилда Жон Сандерленднинг компания бошига келиши билан Cadbury компанияси ўзининг барча мақсадларига эришганини айтиб ўтиш мақсадга мувофиқдир. Компания маҳсулотларини миқдор жиҳатдан ўсишга эътибор беришдан воз кечилиб, максимал фойда олиш стратегияси танлаб олинди. Натижада, компания спиртсиз ичимликлар бўйича АҚШда 3-ўринни эгаллади, қандолат маҳсулотлари бўйича ҳам Европада бошқа компанияларни қўшиб олиб, ўз ўрнини мустақамлаб олди. Буюк Британияда Cadbury Schweppes халқаро компаниялар сирасига кириб, фойдасининг 80% бошқа мамлакатларга тўғри келади. Жаҳон иқтисодиётининг ўсиш суръатлари камайиши билан кўпгина компанияларнинг фойда олиши ҳам бир мунча тушиб кетди. Бироқ Cadbury озиқ-овқат саноатига мансуб бўлганлиги учун ва бу саноатнинг кундалик ҳаётга зарур маҳсулотлар ишлаб чиқаргани учун компания фойдасига унча таъсир қилмади. Компания ўзининг мақсадлари ва аниқ стратегиялари билан келажакга ишонч билан қадам қўйяпти, бу эса компания сармоядорларини киритган маблағларини ўсишига олиб келяпти. Компания ўсиш суратлари 1989 – 1996 орасида йилига 6%’дан ошди, ўртача эса 10% ташкил қилди. Юқоридаги компания ўсиш суръатларини ва икки моделлар натижасини эътиборга олган ҳолда мазкур компанияни акцияларини узоқ муддат учун сотиб олиш тавсия қилинади.

ХОДЖАЕВ АНВАР НАСИБУЛЛАЕВИЧ

ГАК “Узбекенгилсаноат”

Советник председателя правления

**Университет Эмори (США) Бакалавр
(2001)**



ЭФФЕКТ ОКОНЧАНИЯ ПЕРИОДА ОГРАНИЧЕНИЯ НА АКЦИИ ИНТЕРНЕТ- КОМПАНИЙ ПЕРВИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ

Введение

Одной из отличительных особенностей первичного размещения акций на фондовых рынках США является наличие периода ограничения торговли акциями для инсайдеров компании (так называемый lock-up period, далее период ограничения). В данный период, инсайдеры компании (менеджеры, сотрудники, учредители, основные акционеры при образовании), чьи акции размещены, не имеют права торговать ими на вторичном рынке. Первые исследования поведения акций в период завершения ограничения выявили, что цена акций падает на около 1,5% в течение 3 дней. Целью данного исследования является сравнение эффекта завершения периода ограничения на акциях Интернет-компаний с акциями других компаний.

В период 1999-2001 годов произошло массовое размещение акций Интернет-компаний на фондовых рынках США. Не смотря на быстрый рост котировок данных акций в первое время, в последствии акции стремительно упали почти до нулевой отметки (котировка акций Интернет-магазина buu.com упала с 31 доллара США до 0,10 долла-

ров за год). Исследования показали, что во многом данный феномен можно объяснить повышенной асимметричной информацией в Интернет-компаниях. Учитывая, что асимметричная информация в основном концентрируется у инсайдеров компании, изучение динамики котировки акций в завершении периода ограничения даст свидетельство о наличии повышенной информационной асимметрии в Интернет-компаниях.

Период ограничения представляет собой часть условий договора на размещение акций. Период ограничения обычно состоит из 180 дней, хотя они редко варьируют от 90 до 720 дней. Исследования показывают, что длина периода ограничения связана с риском асимметричной информации. Более транспарентные компании имеют более короткие сроки ограничений. Данный феномен остается относительно неисследованным. Известны два исследования обозначивших данную проблему. Брав и Гомперс (2000) исследовали 1948 первичных размещений акций и выявили - 1,5% кумулятивных сверхнормальных потерь, присущих при завершении периода ограничений. Бродли, Джордан, Ротен изучили 2693 компаний и пришли к мнению, что завершению периода ограничений присущи статистически существенные кумулятивные убытки.

Важность данных исследований состоит в том, что их результаты опровергают некоторые постулаты теории эффективности рынков капитала.

Для проведения исследования были отобраны 1043 компаний, чьи акции были размещены на бирже НАСДАК (Nasdaq) с 1997 по 2000 год. Среди них были идентифицированы 183 компаний, у которых основной профиль деятельности был связан с Интернет-коммерцией. Также была проведена фильтрация совпадения с другими существенными событиями (confounding events check) в результате чего были исключены компании, у которых в момент завершения периода ограничений были выявлены другие существенные события, имеющие эффект на котировке акций (смена руководства, рекомендации инвестиционных банков и т.п.). В результате чистая выборка компаний составила 980 всего и 168 Интернет-компаний.

Для анализа эффекта завершения периода ограничений использовалась методика "event-study", описанная МакКинли (1997) и МакВильямс и Сигель (1997).

Результаты исследования свидетельствуют о том, что Интернет-компаниям присущи намного существенные падения котировок акций, чем для остальных компаний.

Изучение показало, что Интернет-компании имеют более существенную тенденцию к снижению котировки акций при завершении периода ограничений. Причинами этого являются:

- большая неясность в определении котировок акции Интернет-компаний, так как большинство из них плано-во-убыточные до 5 лет с начала акционирования;
- бизнес-модель Интернет-компаний не всегда понятна рядовому инвестору, что создает асимметричность информации инсайдеров и внешних инвесторов;
- наличие большей информационной асимметрии создает возможность для инсайдеров Интернет-компаний злоупотреблять внутренней информацией.

Изучение предполагает следующие выводы и предложения:

· Не смотря на наличие общедоступной информации о завершении периода ограничения, наблюдается снижение котировок акций. Таким образом, вызывает сомнение теория эффективности рынков. Однако окончательные выводы можно сделать после дополнительных исследований.

· Необходимо пересмотреть требования к инсайдерам Интернет-компаний по предоставлению более полной информации о причинах реализации крупных пакетов акций.

· Целесообразно совершенствовать методы оценки плано-во-убыточных Интернет-компаний, так как их субъективность порождает асимметричную информацию, которой могут злоупотреблять инсайдеры.



ХОДЖАЕВ РАВШАН МАХАМАДАЛИЕВИЧ

Госкомимущество

*Университет Бирмингем
(Великобритания)*

*Финансовый и экономический
менеджмент
Магистр (2001)*

АНАЛИЗ ВНЕДРЕНИЯ НАЛОГА НА ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В ИНДОНЕЗИИ

В последние годы налог на добавленную стоимость зарекомендовал себя в качестве успешного «средства налогообложения» во многих развивающихся и менее развитых странах.

В апреле 1985 года Индонезия присоединилась к числу стран, внедривших налог на добавленную стоимость (НДС) в качестве неотъемлемой части реструктуризации системы налогообложения.

В период с 1950 по 1980 год перемены в налоговой политике были ограничены скудными изменениями, предусматривающими только определенные аспекты конкретного вида налога или небольшого набора налогов, оставляя общую налоговую структуру неизменной.

Правительством Индонезии в качестве независимой организации был выбран Гарвардский институт международного развития для осуществления различных технических исследований, подготовки проекта реформирования налоговой политики и соответствующих законодательных актов.

Основной целью реформирования в 1980 году было усиление взимания налогов, не связанных с нефтепродукта-

ми, и к концу 1990 года был достигнут значительный успех в этой области в основном за счет внедрения НДС вместо существующего в то время налога с оборота. Пример Индонезии был выбран для исследования, в связи с тем, что он являлся одним из успешных в части реформирования налоговой политики в развивающихся странах.

Данная аналитическая работа основана на данных, полученных из книг, отчетов, статей Всемирного банка и Международного Валютного Фонда и других источников информации. Проведенный анализ сконцентрирован на осуществлении налоговой реформы в период с 1985 года по 1990 год. Это вызвано тем, что большая часть доступной информации ограничена этим отрезком времени.

Необходимо отметить, что некоторая информация по фискальной политике Индонезии до сих пор не является «общественным продуктом» и не публикуется в регулярных информационных изданиях. В связи с этим, данная аналитическая работа в основном, но не исключительно, является свойственной и дедуктивной.

В 1980 году правительство Индонезии осуществило ряд важных экономических реформ, как часть программы структурных преобразований, предназначенных для усиления макроэкономической стабильности и международной конкурентоспособности экономики страны. Основными целями налоговых реформ в 1983 году были: 1) увеличение размера доходов, получаемых от взимания налогов, не связанных с нефтепродуктами; 2) рационализация налогового законодательства и улучшение административной эффективности; 3) снижение искажений, вызванных налогообложением при распределении ресурсов; и 4) недопущение ухудшения жизни бедных слоев населения в результате осуществляемых реформ.

До начала 80-х годов, Индонезия в основном зависела от доходов, получаемых за счет налогов на нефть и сжиженный природный газ (СПГ), которые помогали стране избегать появления огромного дефицита на балансе бюджета. Одним из важных факторов, связанных с этим, являлось то, что в 1973 году ОПЕК поднял цены на нефть.

В связи с этим, сумма налоговых поступлений, связанных с нефтепродуктами (это в основном налоги на корпорацию, взимаемые с нефтяных компаний) в 1983-1984 го-

дах составила более половины от общей суммы всех поступлений (52%). В отличие от этого, сумма полученных доходов от налогов, не связанных с нефтепродуктами, составила 26,8%. Это говорило о том, что система косвенных налогов была построена и функционировала не эффективно.

Увеличение пропорции поступлений в бюджет в период с 1973 года по 1984 год в виде международного содействия, местных и иностранных займов указывало на то, что местные доходы страны не производили достаточного объема денежных средств для покрытия государственных расходов.

Кроме этого, глобальное снижение цен на нефть на мировых рынках в начале 80-х окончательно заставило правительство Индонезии серьезно пересмотреть фискальную политику своей страны. В связи с этим, основной целью реформирования в 1980 году было усиление взимания налогов, не связанных с нефтепродуктами.

Ранее существующий налог с оборота имел две основные причины, из-за которых он был заменен на налог на добавленную стоимость (НДС). Во-первых, он имел множество налоговых ставок, установленных на различные виды товаров, которые создавали большое количество замешательств, неопределенности и административных сложностей, вызвавшие неадекватное соблюдение системы налогообложения (налог на оборот) и уклонение налогоплательщиков от уплаты налогов. Во-вторых, наличие большого количества налоговых льгот.

По мнению Доктора экономических наук Гарвардского университета М.Джиллиса (1989г.), предреформная система налогообложения не приносила существенной прибыли и являлась источником значительного экономического убытка страны.

Тщательно проанализировав существующие слабости и недостатки в налоговой системе, в декабре 1983 года Парламент Индонезии утвердил три законодательных акта: «Общие положения и методики налогообложения» (Закон №6, от 1983г.), «Закон о подоходном налоге» (Закон №7, от 1983г.) и «Обложение Налогом на добавленную стоимость товаров и услуг и Налог с оборота на предметы роскоши» (Закон №8, от 1983г.).

«Пакет НДС» был внедрен с 1 апреля 1985 года. Первоначальный пакет НДС включал в себя:

- налог на добавленную стоимость, с установленной ставкой равной 10%, облагался на местные производственные товары, импортируемые товары, услуги подрядчиков;
- нулевые ставки для экспорта;
- дополнительный налог со ставками в 10% и 20% на определенные товары роскоши.

До внедрения НДС и налога с оборота на предметы роскоши («пакет НДС») нефтепродукты не облагались акцизными сборами и налогом с оборота. Алкогольные напитки и табачные изделия облагались только акцизными сборами, но не облагались налогом с оборота. В отличие от предыдущей системы налогообложения нефтепродуктов, действовавший «пакет НДС» предусматривал налогообложение нефтепродуктов налогом на добавленную стоимость, а алкогольные напитки и табачные изделия — НДС и налогом с оборота на предметы роскоши. Также, специальный акцизный налог (7,7%) был установлен на табачные изделия.

Необходимо отметить, что уже в 1988 году показатели получаемых доходов от НДС были весьма впечатляемыми по сравнению с рядом азиатских стран (например, Малайзия, Филиппины, Таиланд). Однако, показатели доходов акцизных сборов по сравнению с этими азиатскими странами были довольно низкими. Это было вызвано тем, что акцизные сборы не взимались с нефтепродуктов, хотя во многих других странах они формировали значительную долю доходов всех акцизных сборов.

В целях облегчения системы администрирования и содействия малому и среднему бизнесу, предприятия/фирмы с годовым торговым оборотом не превышающим 60 млн. индонезийских рупий (30 % для фирм, занимающихся предоставлением услуг) освобождены от уплаты НДС на производимую продукцию, однако не имеют право востребовать выплаты оплаченной добавленной стоимости за приобретенные сырьевые материалы.

Для обеспечения надлежащего соблюдения оплаты НДС правительством было принято ряд административных мер. В частности, всем налогооблагаемым субъектам предпринимательства были присвоены идентификационные номера, вносимые в компьютерную базу данных для осуществления регулярной проверки заполнения ими налоговых

деклараций. В целях недопущения фактов уклонения от уплаты налогов со стороны налогоплательщиков были установлены меры наказаний вплоть до тюремного заключения. Подобные меры наказания также были установлены для сотрудников налоговых органов, которые могли попытаться злоупотребить своими полномочиями.

Необходимо отметить, что правительством проводилась обширная работа по освещению целей, задач и правил начисления и выплат НДС путем организации общественных семинаров, конференций, встреч, а также распространения «легко читаемой» литературы.

Внедрение НДС являлось довольно верным методом продвижения экспорта и инвестиций, и одновременно достижения более предсказуемого распределения налогового бремени. Основной целью налоговой реформы в Индонезии было упрощение структуры налоговых законов и правил.

С внедрением новой налоговой системы, налогооблагаемая база расширилась и налоговые поступления в бюджет значительно увеличились.

Таким образом, проведенный анализ показал, что НДС сыграл важную роль в увеличении налоговых доходов, не связанных с нефтепродуктами, и доходы, полученные от этого источника, были впечатляющими.

ХОДЖАМБЕРДИЕВ БИЛОЛ АХМАДЖАНОВИЧ

*Асака банк
департамент казначейства
специалист 2 категории*

*Университет Техаса в Арлингтоне
(США)
Финансы Магистр (2002)*



РОЛЬ МВФ ВО ВРЕМЯ АЗИАТСКОГО КРИЗИСА В ИНДОНЕЗИИ И ТАЙЛАНДЕ

Со времен азиатского кризиса в 1997 г., существование и действующие программы Международного Валютного Фонда (МВФ) подвергаются жесточайшей критике. Многие эксперты обвиняют руководство Фонда в неспособности предвидеть надвигавшийся кризис и следовательно принять превентивные меры. Другие критикуют эффективность программ МВФ, утверждая, что программы не в лучшей форме вмешиваются в экономические программы других стран. Целью данной работы является изучение причин возникновения кризиса и оценка роли МВФ, как гаранта стабильности валютных рынков.

Какие же основные причины возникновения Азиатского валютного и финансового кризиса 1997-1998 годов? Две основные гипотезы были выдвинуты сразу же после возникновения кризиса. Согласно первой гипотезы, кризис это реакция на структурно-экономические искажения стран региона. Согласно второй, мгновенное изменение в ожиданиях (expectations) и уверенности (confidence) участников валютного и финансового рынков были основными источниками возникновения финансовой паники, которая далее распространилась весь регион.

Странами, наиболее пострадавшими от кризиса, являются Таиланд, Корея и Индонезия, в то время как Филиппины, Сингапур, Таиланд и Тайвань пострадали в меньшей мере.

На макроэкономическом уровне, завышенные валютные курсы, привязанные к укрепляющемуся доллару США, привели к ухудшению состояния валютного баланса по текущим операциям и снижению вливания долгосрочного капитала, что повлекло к зависимости от краткосрочных займов и снижению валютных резервов. Последовавшая девальвация валютных курсов привлекла валютных спекулянтов, желающих воспользоваться ситуацией.

Регулятивная среда, в которой работали корпоративный и финансовый сектор, а также близкая связь между частными и государственными институтами являются важными элементами в понимании возникновения кризиса в данном регионе. Данные факторы создавали ощущение среди инвесторов, что они защищены от внешних шоков, что добавляло бед недостаточно капитализированной финансовой системе. Необратимые диспропорции стали следствием быстрого процесса либерализации валютного рынка и введения конвертации по счетам капитала, а также дерегуляцией финансовых институтов в 1990 г. годах.

Финансовые институты слабо регулировались, а корпорации имели малую отчетность перед акционерами. В результате корпорации усиленно инвестировали в рискованные проекты, финансируемые займами банков, которые в свою очередь были привлечены из рубежа. Зарубежные инвесторы охотно предоставляли займы, поскольку регион имел хорошие экономические показатели и заемщиками часто выступали государственные банки и корпорации, которые по мнению зарубежных инвесторов имели прямые и косвенные гарантии государства. Поскольку рискованные проекты финансировались за счет краткосрочных капиталов, покрывающих дефицит по текущим операциям, экономики данного региона были подвержены риску мгновенного оттока капитала.

Многие финансовые институты и корпорации заимствовали в иностранных валютах без адекватного хеджирования, что делало их уязвимыми к девальвации валютного курса. Долгосрочные проекты финансировались краткосрочным капиталом, что создавало дополнительный риск

ликвидности. К тому же, на лицо была перегретость цен на фондовом рынке и рынке недвижимости.

Ряд внешних факторов также содействовал возникновению кризиса. Долгосрочная стагнация в Японии и усиление конкуренции со стороны Китая повлекли уменьшение экспорта ряда азиатских стран. Постоянное укрепление доллара США по отношению к японской йене и европейским валютам со второй половины 1995 года, повлекло ухудшению ценой конкурентоспособности стран азиатского региона, чьи валюты были привязаны к доллару США.

Еще до начала кризиса, МВФ и Всемирный банк продвигали идею введения конвертации по капитальным счетам. К тому времени многие азиатские страны уже имели конвертацию по текущим операциям и привязали свою валюту к доллару США. В середине 1990 годов, под напором МВФ, США, Японии и других стран экспортирующих капитал, азиатские страны стали постепенно вводить конвертацию по капитальным счетам. Все это происходило в среде отсутствия строгой отчетности, мониторинга и малой прозрачности. Вследствие этого центральные банки азиатских стран не могли знать об объемах заимствований корпораций, банков и частных лиц.

МВФ оказался не в силах предсказать надвигающийся кризис. Финансовому кризису в Таиланде было как минимум 3 года, прежде чем он получил всемирное внимание после провала тайландского бата 2 июля 1997 года. Хотя еще полгода назад МВФ хвалил правительство Таиланда за макроэкономические успехи и быструю либерализацию.

Правительства азиатских стран попросили МВФ об оказании помощи, когда было уже поздно. Тайландский бат был под атакой инвесторов и спекулянтов в течение 4-5 месяцев. Власти Индонезии обратились к помощи МВФ, когда страна испытывала резкое сокращение резервов, крах финансовой системы и бегство капитала. После прошения о помощи, МВФ был медленен в оказании помощи. Столкнувшись с быстро развивающимся кризисом, МВФ в место быстрых и конкретных действий взялся за структурное и институциональное реформирование. Хотя реформы были необходимы в долгосрочной перспективе, в данной ситуации, необходимо было поддержать ликвидность и восстановить до-

верие инвесторов. Поскольку подписываемое соглашение было чрезмерно перегруженным и составляло более 50-80 пунктов охватывающих практически все сферы экономики, понадобилось больше месяца для подписания соглашения.

МВФ не только не смог предсказать кризис, но и даже не разобрался в различиях причин возникновения азиатского кризиса и кризисов прошлых лет. Кризисы, происходившие ранее в Латинской Америке и Африке, были вызваны чрезмерным государственным расходами. Хроническая нехватка денег велик использованию печатного станка, и как результат к росту инфляции, дисбалансу торгового баланса и утечке капитала. Стандартными требованиями МВФ в такой ситуации были снижение государственных расходов, увеличение налогов, повышение процентных ставок, девальвация валютного курса (для поощрения экспорта и снижения импорта), реформирование банковского сектора. Однако азиатский кризис отличался тем, что дефицита государственного бюджета не наблюдалось, инфляция была в норме, процентные ставки были положительными, уровень сбережений был высок, баланс по торговым операциям был положителен. Требования МВФ по сокращению бюджетных расходов и повышению процентных ставок отрицательно сказались на экономической ситуации, поскольку кризис был вызван чрезмерным заимствованиями частного сектора, а не государственного. Сокращение государственных расходов только усилило депрессию. Поздно осознав истинные причины кризиса, МВФ поменял рестриктивную политику на экспансионую. Процентные ставки были снижены и увеличены государственные расходы.

Еще до кризиса, требование МВФ о полной конвертации по счетам капитала в странах с нетранспарентной финансовой системой было преждевременно. МВФ не смог предвидеть надвигающийся кризис. С началом эскалации кризиса МВФ не понял истинных причин возникновения кризиса. Международным Валютным Фондом была предложена стандартная программа, ранее предложенная странам Латинской Америки. В результате валютные курсы продолжали падать даже после того как МВФ пришел на помощь, указывая на то, что МВФ лечил симптомы, а не болезнь. Требования по повышению процентных ставок и снижению государственных расходов усилили контракционные

тенденции в экономиках. Программа реформирования была чрезмерно амбициозной и долгосрочной. МВФ подошел к проблемам ликвидности и структурных реформ единым пакетом, с выплатами привязанными к прогрессу реформ, хотя структурно- институциональные реформы и проблемы ликвидности требуют различных временных рамок.



ХАЛМУХАМЕДОВ ДОНИЁР МУХАМАДОВИЧ

*Иқтисодиёт Вазирлигининг ёқилғи
энергетика комплексини
ривожлантириш бўлими бошлигининг
ўринбосари*

*Саусхэмpton университети (Буюк Британия)
Бухгалтерия ва молия
Магистр (2000)*

БОЗОР ИҚТИСОДИГА ЎТАЁТГАН ДАВЛАТЛАРДА АУДИТНИНГ РИВОЖЛАНИШИ ВА УНИНГ ДОЛЗАРБЛИГИ: ЎЗБЕКИСТОН МИСОЛИ

Собиқ Совет иттифоқи давлатлари ўз мустақиллигига эришгач, марказлаштирилган иқтисодиётдан бозор муносабатларига асосланган-бозор иқтисодиётига ўтиш даврини бошдан кечирмоқдалар. Ўтиш даврида мустақил аудит хизматларининг янги, асосий, қонуний-ҳуқуқий асослари яратилади. Мамалакатда бу соҳадаги ҳуқуқий асоснинг яратилиши иқтисодий ўзгаришлар билан бир маромда амалга оширилди. Деярли ўн йил мобайнида иқтисодиётда ва аудит соҳасида улкан ўзгаришлар амалга оширилди. Мустақил собиқ Совет иттифоқи мамлакатлари ўзлари танлаган йўллари билан ўз иқтисодиётларини бозор муносабатларига ўтказиб бошладилар. Натижада ривожланишда бу мамлакатларда турли натижаларга эга бўлинди. Жумладан, аудит соҳасидаги ўзгаришлар турлича амалга оширилди. Айниқса бошқа бозор муносабатларига ўтаётган мамлакатларга қиёслаганда Ўзбекистон бу соҳада анча салмоқли ўзгаришлар ва ривожланишга эга бўлган мамлакат сифатида тан олинмоқда. Бироқ,

ҳозирги вақтгача бу соҳадаги илмий ишлар жуда оз. Бу соҳада тегишли кўп ўрганишлар мақола каби мавжуд. Бу «ёш», индигина бозор муносабатларини ўрнатаётган давлатларнинг иқтисодиётда амалга ошираётган ўзгаришлари муҳим изланишлар амалга оширилишини талаб қилади. Бунга сабаб, бу жараёнда жуда кўп ечими топилиши лозим бўлган саволлар ўрганилиши зарур. Бу каби саволларга жавоб топиш «ёш» давлатлар учун жуда муҳим. Мазкур диссертацияда юқорида қайд этилган саволлар Ўзбекистон мисолида ўрганилган.

Изланиш саволи.

Бу изланишни ижтимоий фанлардаги изланишларнинг «тарихий изланишлар» туркумига киритиш мумкин. Бошқача қилиб айтганда, бу изланиш Ўзбекистонда аудитнинг тарихий ривожланиши ҳақидадир. Бироқ, бу изланиш саволларга чуқур тарзда кириб бормаган. Изланиш Ўзбекистонда аудитнинг ривожланишини умумий, кўпроқ умумий ўзгаришларини қамраган. Диссертация, уни яқунлаш учун берилган муддатта мослаштириб олиб борилган. Изланишда қуйидаги саволларни ўрганиб, жавоб топишга ҳаракат қилинган:

1. Амалиётдаги ҳозирги аудит тизимининг марказлаштирилган иқтисодиётдаги аудит (тафтиш) тизими билан фарқи нималардан иборат?

2. Қандай омиллар Ўзбекистонда аудитнинг ривожланишига сабаб бўлган?

3. Аудитнинг янги талабларига янгидан яратилган ҳуқуқий тизим ва ташкилотлар қай даражада мос келади?;

4. Аудиторларни тайёрлаш даражаси бу соҳада ривожланишни таъминлаш учун етарилими?

5. Халқаро аудит компанияларининг аудитнинг ички бозорига таъсири ва улар таклиф қилаётган хизматларнинг моҳияти қандай?

Диссертацияда Ўзбекистонда аудитнинг ривожланишини ёритиб беришда бунга асосий сабаб бўлган иқтисодиётда қўлга киритган иқтисодий ўзгаришларни, жумладан иқтисодиётнинг мулкчилик, молия тизимидаги ислохатларни, барпо этилган қонуний, ҳуқуқий-меъёрий базаларни қисқача ёритиб бериш билан амалга оширилган.

Изланиш методологияси.

Услубий асоснинг изланиш шакли мазкур диссертация учун изоҳлаш (шарҳлаш) намунасига асосланган. Дис-

сертацияда ижтимоӣ ўзгаришнинг кўпроқ сифат кўрсаткичларидан фойдаланилган. Маълумотлар аудит тизими бошқариш, аудит амалиёти, назарияси ва ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатлардан иборат.

Назария.

Аудит қонунчилик билан белгиланган мажбуриятларга риоя қилган ҳолда корхонанинг молиявий ҳисоботларини тайинланган аудитор томонидан мустақил текшириш ва ҳулоса беришдир. Мазкур аудитнинг тан олинган тушунчаси, тахминан, 3 асрлик тарихга эга. Аудитга талаб саноатнинг ривожланиши билан биргаликда инвесторларнинг пайдо бўлиши, корхонада менежерлар ва шу корхона эгаларининг пайдо бўлиши натижасида вужудга келган.

Амалиётдаги ҳозирги аудит тизимининг марказлаштирилган иқтисодиётдаги аудит (тафтиш) тизими билан фарқи нималардан иборат?

Марказлаштирилган иқтисодий тизимда бухгалтерлик касбининг бунёдкорлик билан ишламайдиган ва мустақил қарорлар қабул қилмайдиган шакли ташкил этилган. Тафтиш қилиш амалиёти мавжуд чекланишлар, буйруқ ва кўрсатмаларни бажарилишини таъминлашни ташкил қилиш учун қўлланилган. Бундай амалиётда аудитга зарурият бўлмаган. Бу тизимдаги бухгалтерлик тизимида бухгалтериянинг акциялар ва дивидендлар, бошқа қимматли қоғозлар, қўйилган инвестиция капитали хатарини баҳолаш, гудвилл ва бошқа номоддий активлар, бозор нарҳларини ва валюта қийматликларини ўзгариши каби масалалардан йироқ бўлган. Амалиётда молиявий ҳисоботлар оммавийлаштирилмаган. Бу ҳисоботлар фақат бошқарма бошлиқлари томонидан ички ахборотлар каби ва баъзи ҳолларда эса юқори даражада махфий тарзда фойдаланилган. Ҳеч қандай эркин тарзда қимматли қоғозлар бозори орқали капитал ҳаракати, мулкчиликнинг хусусий шаклини ривожлантириш зарурияти, товар ҳам ашё биржалар ва валюта бозорлари мавжуд бўлмаган. **Натижада** корхоналарнинг капитали ва молиявий шароити тўғрисидаги объектив маълумотта қизиқувчи ҳеч қандай потенциал ёки бошқа индивидуал инвестор бўлмаган.

Аудитнинг янги талабларига янгидан яратилган ҳуқуқий тизим ва ташкилотлар қай даражада мос келади?

1992 йилда «Аудит тўғрисида» ги қонун(илк варианты)-нинг қабул қилиниши Ўзбекистон амалиётига янги аудит — фаолиятини татбиқ қилишнинг бирини босқичи бўлиб хизмат қилди. Қонун Ўзбекистонда аудит тизимини ҳақиқий, ривожланган бозор иқтисодиёти шароити даражасига ривожлантиришнинг кучли асоси бўлди.

Аудиторларни тайёрлаш даражаси бу соҳада ривожланишни таъминлаш учун етарилими?

1992 йилда аудит мутахассисларини таёрлаш мақсадида аудиторларни ўқитиш маркази барпо қилинди. Бундан ташқари, аудиторларни тайёрлашда ривожланган мамлакатлардан Британия кенгашининг Know-How дастури АҚШнинг USAID ташкилоти аудиторларни замон талаблари даражасида ўқитишга катта ҳисса қўшишди.

Қандай омиллар Ўзбекистонда аудитни ривожланишига сабаб бўлган?

Бозор иқтисодиётининг акциядорлик компаниялари, қўшма корхоналар, қимматли қоғозлар бозори каби тушунчалари мустақилликнинг биринча амалиётида қўлланила бошланди. Бу тушунчаларни Ўзбекистон амалиётида қўллаш ўз навбатида, аудиторлик фаолиятига талабни ҳосил қилди. 1991 йилдан бошлаб Ўзбекистонда, мулк шакллари тўғрисида, хусусийлаштириш, тижорат банклари, қимматли қоғозлар инфраструктураси, бухгалтерик ва аудиторлик фаолиятлари ҳақида ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатлар қабул қилинди. Бу ҳужжатлар мазкур соҳада мустақкам ҳуқуқий асоснинг пойдевори яратилганидан далолат беради.

Халқаро аудит компанияларининг аудитнинг ички бозорига таъсири ва улар таклиф қилаётган хизматларнинг моҳияти қандай?

Тўрт халқаро аудит компаниялари: Price Waterhouse Coopers, Arthur Andersen, KPMG ва Ernst & Yong. Булар томонидан таклиф қилинадиган хизматларни қуйидаги гуруҳларга ажратиш мумкин: аудит ва ички аудит; солиқ ва корхона молияси; халқаро молия хизматлари; корхоналарни ташкил қилиш ва рўйхатдан ўтказиш; менежерлик маслаҳатларини бериш; молиявий ҳисоботларни халқаро бухгалтерлик стандартларига ўгириш; юридик хизматлар.

Бу компаниялар аудит бозорида ўз таклифларига эга бўлишдан ташқари Ўзбекистонда аудит тизимини янада ривожлантиришда ўз хиссаларини қўшишган.

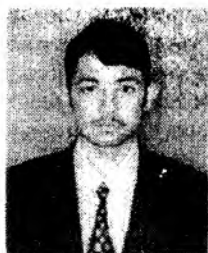
Хулоса ва таклифлар

Ўзбекистонда бозор муносабатларини ривожлантириш жараёнида аудит муносабатларини бозор талабларига жавоб берадиган даражада ривожлантиришга эришилди. Шу билан биргаликда аудиторлик фаолиятида бир қатор камчиликлар ҳам мавжуд. Булар мутахассисларни тайёрлаш, аудиторлик фаолиятининг ҳуқуқий меъёрий базасини такомиллаштириш, аудиторлик фирмаларини Ўзбекистон бўйича географик номутаносиб жойлашганлигида, аудиторлик хулосасини беришда аудиторлик хулосасининг маблағ билан кафолатланишида намоён бўлади.

**ХУДАЙНАЗАРОВ АШУРАЛИ
КУРБОНАЛИЕВИЧ**

*Министерство труда и социальной
защиты*

*Университет Фленсбург (Германия)
Менеджмент и развитие
человеческих ресурсов
Магистр (1999)*



**ДИНАМИКА И СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ
ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН:
НЕМЕЦКО-УЗБЕКСКАЯ ТОРГОВЛЯ**

С обретением независимости в 1991 году Республика Узбекистан приступила к формированию системы рыночных механизмов хозяйствования. Республикой Узбекистан по инициативе Президента Республики Узбекистан И.А. Каримова была избрана модель поэтапного перехода к рынку. На начальном этапе экономика Узбекистана отличалась следующими стартовыми условиями перехода к рыночной экономике:

- производство преимущественно продукции сырьевой направленности (хлопок, золото, цветные и чёрные металлы, природный газ и т.д.;
- однобокость и недиверсифицированность структуры производства товаров и услуг;
- государственный монополизм в производстве товаров и услуг и необходимость поэтапной приватизации;
- дефицит товаров, разрыв межреспубликанских хозяйственных связей между предприятиями и гиперинфляция, приводящие к макроэкономической нестабильности;
- низкий уровень экономического образа мышления населения.

Вместе с тем, наличие таких сырьевых товаров, как хлопок-волокно, золото, драгоценные металлы, цветные и черные металлы, природный газ, являющихся конкурентоспособными на мировых рынках и имеющих устойчивый спрос со стороны многих развитых стран, обеспечило поступление очень необходимой для государства валюты и обогащение золото-валютных резервов страны, хотя внешняя торговля республики получила сырьевую направленность.

Данный факт во многом обусловил самый низкий спад реального производства в Узбекистане по сравнению со странами СНГ в 1990-1995 годах.

Поскольку в данном исследовании мы пользуемся статистическими данными за 1990-1997 годы и ограничиваемся анализом экономических явлений именно за этот период, то мы можем смело утверждать, что внешнеторговая деятельность Республики Узбекистан имела решающее значение в обеспечении не только низкого спада экономики страны, но и пополнении золотовалютных резервов страны, необходимых для реализации политики импортозамещения и технологического развития экономики.

Вышесказанным, а также малоизученностью исследуемой проблемы, мы подтверждаем особую актуальность изучения динамики и структуры внешней торговли Узбекистана, в том числе выявления факторов, влияющих на динамику внешнеторгового оборота и структуру внешней торговли, моделирования тесно переплетаемых экономических явлений, разработки реальных научно-обоснованных практических предложений для совершенствования внешнеторговой политики и ускорения тем самым экономического роста.

Основной целью данного исследования является качественный анализ динамики и структуры внешней торговли Узбекистана с применением прикладного статистико-математического методологического аппарата с обобщением выводов и рекомендаций для ускорения динамики внешней торговли Республики Узбекистан и диверсификации её структуры.

Многие исследователи изучили проблемы организации внешней торговли Узбекистана (институциональный аспект), вопросы его регулирования (нормативный анализ), обобщили динамику и структуру внешней торговли Узбекистана (описательный анализ). Однако, до сих пор нет

научного труда, представляющего собой анализ динамики и структуры внешней торговли Узбекистана с применением математико-статистического прикладного аппарата с проведением факторного и трендового анализа и построением моделей, описывающих экономические явления, происходящие в сфере внешней торговли и позволяющие с точностью до 95% прогнозировать наступление экономических явлений в краткосрочной и долгосрочной перспективе при заданных исходных параметрах (моделирование экономических процессов в сфере внешней торговли).

В данной работе весь анализируемый период внешней торговли Узбекистана разбивается на три фазы (личный подход автора исследования):

- фаза смены сальдо внешнеторгового оборота от отрицательного к положительному (начало 90-х годов);
- фаза бурного роста внешнеторгового оборота (середина 90-х годов);
- фаза стагнации внешнеторгового оборота (вторая половина 90-х годов).

При этом, выявляются причинно-следственные связи, обусловившие вышеназванные изменения как в динамике внешней торговли, так и в её структуре. Например, выводы о влиянии ограниченности валютных курсов на внешнеторговый оборот, мировых цен на хлопок и золото и т.д. делаются на основе предварительного корреляционно-регрессионного анализа матрицы данных статистических отклика (зависимая переменная) и предиктора (независимая переменная). Уравнения регрессии при этом проверяются на адекватность через использование критериев Стьюдента и Фишера при 95%-ной значимости наступления предполагаемых экономических явлений.

В данной работе автор применяет теорию вероятностных распределений из раздела теории вероятностей, теорию интегрального исчисления из раздела высшей математики, дисперсионный и регрессионный анализ из раздела эконометрики, другие методы описательной статистики из общей теории статистики.

Анализ углубляется вплоть до анализа внешней торговли Узбекистана с Германией, выявляются специфические черты внешней торговли с данной страной.

Данное исследование рассматривается как качественное обобщение динамики и структуры внешней торговли Республики Узбекистан за период 1991-1997 годов с выявлением тенденций экономических процессов, происходящих в сфере внешней торговли во взаимосвязке как с внутренними макроэкономическими факторами, так и внешними, обусловившие данные тенденции.

Адекватность и точность выводов подтверждается количественным анализом гипотез и логических конструкций, осуществлённым с применением самых последних достижений количественной методологии анализа в мировой практике.

Так, ознакомившись с данным исследованием, специалисты и эксперты, работающие в институциональных органах внешней торговли (МВЭС, МИД, международные отделы предприятий, организаций и учреждений), пополнят свои знания по пониманию экономических процессов, происходящих в сфере внешней торговли, смогут, используя модели, предлагаемые в данной работе, принимать адекватные и надёжные решения как в текущей практике, так и в прогнозировании экономических процессов в сфере внешней торговли.

ХУДАНОВ НУРМАТ АЙБУТАЕВИЧ

*Жиззах вилоят монополиядан чиқариш
ва рақобатни ривожлантириш
бошқармаси*



*Рақобат сиесатини юритиш бўлими
бошлиғи*

*Дюкейн университети (АҚШ)
Бизнес бошқаруви Бакалавр (2000)*

ИНТЕРНЕТ ТАРМОҒИ ОРҚАЛИ ҚИММАТБАҲО ҚОҒОЗЛАР БИЛАН САВДО ҚИЛИШНИНГ АФЗАЛЛИКЛАРИ ВА КАМЧИЛИКЛАРИ

Интернетнинг молия оламига таъсири. Интернетнинг ҳозирги кунларда тезлик билан ҳаётнинг барча тармоқларига кириб бориши молия оламини ҳам четда қолдирмади. Интернет тармоғи орқали ҳар қандай маълумотни қисқа фурсат ичида олиш имконияти ундан фойдаланувчиларни биринчи навбатда жалб қилган воситадир. Бундан ўн йиллар илгари молиявий газеталарда чоп этиладиган қимматбаҳо қоғозлар тўқрисидаги ахборотларни газета чоп этилишидан бир кун илгари, яъни бошқа инвесторларга қараганда олдинроқ хабардор бўлиш — бу бир кунда бой бўлиш имконияти эди. Интернет молия оламини мисли кўрилмаган тарзда ўзгартириб юборди. Интернет орқали савдо-сотик ишларини юргозиш имконияти истеъмолчилар ва сотувчилар, товар ишлаб чиқарувчилар томонидан, компаниялар томонидан кенг фойдаланилмоқда. Интернет брокерлари биринчи марта Интернет орқали ўз савдоларини бошлаганда молиявий бозорни катта тезлик ва осонлик

билан эгаллай бошладиларки, катта брокерлар ўзларининг Интернет орқали савдоларини йўлга қўйишга шошилдилар. Интернет орқали қимматбаҳо қоғозлар савдоси анъанавий савдо тизимининг катта қисмини ташкил қилмоқда. Интернет орқали савдо билан шуғулланувчи инвесторлар учун ҳар қандай пайтда ва ҳар қандай жойдан қимматбаҳо қоғозларни сотиб олиш ва сотиш имконияти пайдо бўлди. Шунингдек, технологиянинг ривожини ва брокер хизмат ҳақларининг арзонлашуви билан савдо қилиш имконияти кенгайди. Ҳозирги кунда Америка Қўшма Штатларидаги оилаларнинг ярмидан кўпроғида ҳар хил акциялар мавжуд. 1999 йил, 16 августда 5,1 миллион инвесторлар 140 та Интернет брокерлик компанияларида ўз савдоларини амалга оширганлар. 12 миллиондан ортиқ аҳоли Интернет орқали қимматбаҳо қоғозлар бозорини таҳлил қилганлар. Бизнес оламининг барча жабҳаларида бўлгани каби Интернет орқали қимматбаҳо қоғозлар бозориде савдо юритишнинг ҳам ижобий ва салбий томонлари мавжуд. Ушбу ўрганишнинг мақсади ҳозирги кундаги Интернет ва технологиянинг инвесторлар учун мавжуд ижобий ва салбий томонларини еритишдан иборат.

Интернет инвестициянинг ижобий томонлари.

Катта ахборотлар базаси: инвестиция қилиш учун зарур бўлган ахборотлар базаси ниҳоятда улкандир ва Интернет молиявий вазият туғрисида зарур ва тезкор маълумотлар топишда ёрдам беради. Интернет тармоғига уланган инвесторда қуйидаги имкониятлар мавжуд:

- Ҳар қандай акция нархини исталган пайтда олиш.
- Нархларнинг маълум бир давр оралиғида ўзгаришини жадвал ҳолатида таҳлил қилиш.
- Молиявий бозордаги вазиятни чуқур таҳлил қилиш.
- Компаниянинг молиявий аҳволини кенг ўрганиш.
- Дунёдаги бошқа интернет инвесторлар билан мулоқот қилиш ва маслаҳатлашиш.

Шунингдек, саналган имкониятлардан тезлик билан фойдаланиш мумкин. Ҳар бир инвестор биржалардаги акция нархларининг ўзгаришини ҳақиқий пайтда, яъни нарх ўзгариши биланоқ олади.

Маблағлар устидан назорат. Интернет брокеридан фойдаланувчилар ўз маблағларига ўзлари ҳўжайиндир. Анъанавий услуб, яъни брокерга қўнғироқ қилиш шарт эмас. Интернет

орқали акция сотиб олиш минутлар, кўпинча секундлар ичида амалга ошади. Бу эса инвесторга ўз маблағлари устидан етарлича назорат қилиш имкониятини беради. Савдолар ортида брокерлар турсада, инвестор уларни деярли сезмайди, барча транзакциялар электрон усулда тезлик билан бажарилади.

Арзон. Интернет орқали савдо қилишнинг яна бир жалб қилувчи томони унинг арзонлигида. Интернет брокерлар харажатларини қисман ўз веб саҳифаларида жойлаштирган рекламалар ҳисобига қоплашлари ҳисобига устамалар арзонроқ. Анъанавий брокерлар савдоларни амалга оширганлари учун юқори ҳақ оладилар. Интернет брокерлар кўп нарсаларни ўзгартирдилар. Интернет инвесторлар ҳар бир савдо учун \$15-\$20 доллар, баъзан ундан ҳам кам ҳақ тўлайдилар. Шунингдек, интернет брокерлар инвесторлар учун катта ахборот базасини бепул берадилар. Анъанавий брокерлар бирор бир қимматбаҳо қоғоз учун берилган эксперт хулосасига ҳам ҳақ оладилар. Интернет орқали қилинган ҳар бир савдо учун \$4-\$8 бошлаб ҳақ тўланади. Масалан, E*Trade компанияси ҳар бир интернет савдоси учун 20 долларгача ҳақ олса, анъанавий савдоси тўлиқ хизмат кўрсатиш билан 180-250 долларни ташкил қилади. Баъзи интернет брокерлари инвесторларни жалб қилиш учун бепул савдоларни ҳам таклиф қилади.

Молиявий бозорларга кириш имконияти. Интернет давридан олдин фақатгина йирик сармоядорлар қимматбаҳо қоғозлар бозорларида савдо қилишлари мумкин эди. Интернетнинг кириб келиши билан бу имконият ҳар бир жисмоний шахс учун ҳам очилди. Ахборот оқими, махсус электрон платформалар, янги электрон биржалар, бирламчи савдоларда қатнашиш имконияти орқали интернет брокерлар индивидуал инвесторга бозорга тўғридан-тўғри киришга шароит яратди. Олдинлари фақатгина маълум бир брокерларга маълум бўлган ахборотларни ҳар бир инсон олиши мумкин бўлиб қолди. Интернет брокерлар инвестор ва бозор ўртасидаги тўсиқларни йўқ қилмоқдалар. Инвесторлар барча қимматбаҳо қоғозлар акциялар, облигациялар, фьючерслар, давлат облигациялари ва бошқалар билан вебсаҳифалар орқали савдо қилмоқдалар.

Интернет инвестициянинг салбий томонлари.

Тармоқ носозликлари. Маълумки, компьютерлар буткул мукамал эмас. Тигиз пайтларда брокерлар баъзан инвесторлар талабларини бажара олмай қоладилар. Барча тар-

моқларнинг бир пайтнинг ўзида хизмат кўрсатиши мумкин бўлган фойдаланувчилари сони чекланган ва бу чекловдан ўтгач тармоқ носозликлари келиб чиқиши мумкин.

Инвестор ёлғиз. Интернет инвестицияда барча бозор таҳлили, акцияларни ўрганиш ишларини инвесторнинг ўзи бажаради. Анъанавий брокер эса инвесторга маслаҳат бериб туриши мумкин. Шунингдек, анъанавий брокер инвесторнинг шахсий тарихи, маблағлари ва мақсадларидан хабардор.

Қиммат. Тез-тез савдо қилиш қимматга тушади. Устамалар арзон кўринсада, мунтазам савдо қилиш кўп маблағ сафрлашга олиб келади. Актив инвесторлар даромад солиғини ҳам кўп тўлайдилар.

Интернетнинг ижобий томонлари билан бирга салбий томонлари ҳам мавжуд. Интернет орқали савдоларни тез ошириш имконияти бир кунда бир нечта савдоларни амалга ошириш имкониятини беради. Инвесторнинг акцияларни ўрганиш ўтказмасдан сотиб олиб уни тезда сотиб юбориши хавфли. Интернет инвесторлари бозорни асосан интернет орқали ўрганганлари сабабли, буни баъзи инвесторлар суистеъмол қиладилар, яъни улар бирор компания акцияларини сотиб олиб, интернет орқали компанияни...г муваффақиятлари тўғрисида ёлғон маълумот тарқата бошлайдилар. Оқибатда акциянинг нархи кўтарила бошлаши билан инвестор уни сотиб юборади.

Хулоса

Электрон савдолар ривожланмоқда. Интернет тармоғи алоқа воситаси сифатида ривожланмоқда. Индивидуал инвестор нуқтаи назаридан Интернет орқали қимматбаҳо қоғозлар савдоси билан шуғулланиш инвесторларга қулайлик, тезлик, бошқарув автономия каби воситаларга эгалик қилишдир. Керакли ахборотни қисқа фурсат ичида топиб ундан қандай фойда олишни билиш лозим. Ахборотни топиш ва ундан фойдалана билиш жараёни интернет инвестициядир.

ХУДОЙҚУЛОВ АЛИШЕР ИМОМОВИЧ

ГАК «Ўзавтойўл»

*Тулуза университети (Франция)
Халқаро алоқалар Магистр (2001)*



ЕВРОПА ИТТИФОҚИ ВА ЎЗБЕКИСТОН: ИККИТОМОНЛАМА ҲАМКОРЛИК ИСТИҚБОЛЛАРИ

Фарбий Европада 1991 йил, яъни собиқ Совет иттифоқи тарихининг сўнгги саҳифаси ёпилиши биланоқ, янги мустақил давлатлар билан ҳамкорликка эҳтиёж яққол намоён бўла бошлади. Мустақил давлатлар билан ўрнатиладиган шериклақ дастурларига даставвал икки хил ёндашув вужудга келди. Биринчидан, бу муносабатлар замирида ҳар томонлама улкан умидларнинг борлиги бўлса, иккинчи тарафдан айнан шу ҳамкорликка бўлган ишончсизлик ва ноаниқлик ҳиссиёти эди. Чунки янги мустақил давлатларнинг турли соҳалардаги салоҳияти қанчалик кучли бўлмасин, уларнинг эртанги куни ҳали аниқ ва равшан эмас эди.

2000 йилнинг 21 январ куни юқорида айтиб ўтилган ушбу синов даврига чек қўйилди. Европа Иттифоқи Тасис дастури ва шунга ўхшаш ўнлаб дастурлар 2006 йилгача бўлган давр учун янги режалар регламентини қабул қилди. Бу дастурни эса Ўзбекистон билан ҳамкорликка бўлган ишонч белгиси деб қабул қилиш мумкин эди. Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ҳамкорлиги қарийб 12 йилдан буён ўзбек дипломатиясининг долзарб йўналишларидан бири бўлиб қолмоқда. Ушбу илмий ишимиздан асосий мақсад ҳамда унинг устувор вазифалари ёш ўзбек дипломатияси ва мустақил давлатимиз қўяётган илк ва дадил қадамларга илмий нигоҳ ташлаш, улардан жаҳон ва асосан Фарбий Ев-

ропа илмий тадқиқотчилари, барча ижтимоий фанлар вакиллари воқиф қилишдан иборат эди. Илмий янгилик сифатида ушбу таҳлил Ўзбекистон ва Европа Иттифоқи ўртасидаги кўптомонлама муносабатларнинг илмий тарздаги илк дебочаси деб қабул қилиниши мумкин. Ундан илмий - назарий мавзулардаги баҳс ва мунозараларда, қолаверса, маълумотлар йиғиндиси сифатида бевосита амалий ишда ҳам фойдаланиш мумкин бўлади.

1. Ўзбекистон ташқи сиёсий ва ташқи иқтисодий стратегиясида Европа Иттифоқининг ўрни ва роли.

Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ҳамкорлиги асосини ўнлаб техникавий, иқтисодий ва таълим дастурлари ташкил этади. Бу дастурлардан энг муҳимлари сифатида ТАСИС, Трасека, Европа Тикланиш ва Тараққиёт Банки, Темпус ва Смеда лойиҳаларини санаб ўтиш мумкин. Таъкидлаш жоизки, бу дастурлар ўтган 10 йиллик даврда кўплаб йўналишларда турлича фаолият юритишди, ижобий натижалар ва камчиликлар ҳам турли кўринишларда бўлди.

Европа Иттифоқининг Ўзбекистон билан шериклик ва ҳамкорлиги ўзагини Тасис (TASIS - Technical assistance for the Commonwealth of Independent States) дастури ва Европа Тикланиш ва Тараққиёт Банки (EBRD - Banque Européenne de Reconstruction et de Développement) ташкил этади. Бу дастур Мустақил Давлатлар Ҳамдўстлигига техникавий ёрдам кўрсатиш орқали амалга оширилади. Айнан Тасис дастури Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ҳамкорлигининг 70 фоизини ташкил этади ва бошқа халқаро кўмак дастурларидан ўз салоҳияти билан яққол ажралиб туради. Марказий Осиёдаги техникавий ёрдам кўрстиш манбаси сифатида Тасис энг илғор дастур ҳисобланади, йиллик молиявай ёрдам миқдори эса 10-15 миллион еврони ташкил қилади.

Яна бир муҳим ҳамкорлик дастури бу Трасекадир (TRACECA - Transport Corridor Europe-Caucasus-Central Asia). Ҳозирги давр Ўзбекистон Республикаси транспорт сиёсати ўзининг бир неча устувор йўналишларига эга. Бу йўналишларнинг энг асосийлари Трасека ва Буюк Ипак йўлининг қурилиши ва қайта таъмирланиши, Трансафғон транспорт коридори қурилишида иштирок этиш ва ички муҳим стратегик аҳамиятдаги Андижон-Тошкент-Нукус-Қўнғирот автомагистралини барпо этишдан иборатдир. Юқоридаги лойи-

ҳиларнинг муҳим қисмларида айнан Трасека дастури ўзининг молиявий ва техникавий иштироки билан ажралиб туради.

Темпус ва Смеда лойиҳалари иккинчи даражали дастурлар ҳисоблансада, ўз аҳамияти ва тутган ўрни билан Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ҳамкорлигида алоҳида маъно касб этади. Темпус (TEMPUS - European Educational Program - Programme communautaire d'education) турли соҳаларда фаолият юритувчи ўзбек мутахассисларига европача таълим андозаларида ёрдам кўрсатиш ва уларнинг Европа Иттифоқига аъзо давлатда амалиёт ўтишлари ёки малака оширишларига имкон яратади. Дастурнинг ижобий натижаларига Тошкентдаги Давлат қурилиш Академияси ва Сирдарё вилоятидаги лойиҳаларни мисол тариқасида келтириш мумкин. Смеда (SMEDA - Small and Medium Enterprise Development Agency) лойиҳалари негизида ўрта ва кичик корхоналарни қўллаб - қувватлаш ва тадбиркорликни ривожлантириш омиллари ётади.

Юқорида қисқа равишда таъриф келтирилган дастурларнинг Ўзбекистондаги фаолиятларига баҳо берилса, у турлича бўлиши муқаррардир. Йирик доираларни ўзига қамраб олган Тасис ва Трасеканинг якуний натижалари ижобий деб қараш мумкин. Бироқ Смеда ва Темпус лойиҳалари фақат дастлабки босқичларда қониқарли фаолият юритишди, якуний натижалар эса кутилганидек юқори чиқмади.

2. Иккитомонлама ҳамкорликнинг устивор йўналишлари.

Маълумки, Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ҳамкорлиги 1997 йил 28 январда имзоланган иккитомонлама битим орқали бошқарилади. Бу битим ўз навбатида ўзига хослиги билан ажралиб туради. Чунки айнан шу битим “Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ўртасидаги шериклик ва ҳамкорлик шартномаси”нинг биринчи босқичи сифатида қабул қилинган.

Иккитомонлама ҳамкорликнинг устивор йўналишлари Европа Иттифоқи ва Ўзбекистоннинг ички ва ташқи сиёсий, иқтисодий, геосиёсий стратегиялари, шунингдек ижтимоий ва маданий манфаатларидан келиб чиққан ҳолда белгиланган. Иккитомонлама битим муқаддимасида кўрсатилганидек, Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон иккитомонлама ҳамкорлигининг устивор йўналишлари қуйидагилардир:

- давлат мустақиллиги, суверинитет ва ҳудудий яхлитликка амал қилган ҳолда томонлар яқинлашуви;
- ёш мустақил давлат иқтисодиёти барқарорлигини кучайтириш;

- худудий ривожланиш ва хавфсизликни сақлаш;
- мустақил давлат инфратузилмаларини ривожлантириш ва такомиллаштиришда техникавий ва молиявий ёрдам кўрсатиш;
- сиёсий, иқтисодий ва маъмурий ислохотларни қўллаб - қувватлаш ва ҳоказо.

Шунингдек, саноат, савдо ва интеллектуал мулкни ҳимоя қилиш, ўзаро экспертлар алмашиш ҳамда маъмурий ёрдам сингари йўналишлар ҳам муҳим ҳисобланади. Ушбу битимнинг Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ўртасидаги шериклик ва ҳамкорлик шартномасидан олдин имзоланиши эса томонларга маълум маънода синов муддатини беради. Томонлар ушбу синов давридан ижобий ўтишган тақдирдагина ўрта ёки узоқ муддатли иккитомонлама шартнома имзоланиши кўзда тутилади.

3. Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ҳамкорлиги истиқболлари.

Ўзбекистон, қолаверса яхлит олинган Марказий Осиё, ўзининг географик ва геосиёсий жойлашувидан келиб чиққан ҳолда халқаро муносабатлари тизимида муҳим ва ўзига хос ўрин тутади. Улар ниҳоятда улкан сиёсий ва иқтисодий салоҳиятни ўзида мужассамлаштирган ҳолда халқаро ва глобал алоқалар оқимининг ажралмас қисмига айланишга улгурди. Айнан шу ҳудуд Европа ва Осиёни боғлаб турган ҳолда, сиёсий ва иқтисодий стратегиялардаги йирик аҳамият касб этуви халқаро алоқалар чорраҳасига айланиб бормоқда.

Ҳозирги давр Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ўртасидаги шериклик ва ҳамкорлик сиёсати ўзининг бир неча устивор ва истиқболли йўналишларига эга. Бу йўналишларнинг энг асосийлари Тасис ва Трасека дастурларини янада мукамаллаштиришдир. Халқаро эксперт - мутахассисларнинг илмий асосланган таҳлил ва башоратларига қараганда, 21-асрда асосий айирбошлашлар, маҳсулот ва хом ашё оқимлари айнан АҚШ – Тинч океани ҳудуди - Европа учбурчагида жамланади. Шу сабабли бу ҳудуд билан доимий алоқалари учун етарли ва зарур майдон ҳозирлаш зарурати юзага келиб бормоқда. Бугунги кунда юқоридаги ҳудуд орқали ўтувчи оқимнинг ўсиш суръати йилига 2-3 фоизни ташкил этмоқда. Бундан кўришиб турибдики, Ўзбекистон бу жараёнда томонларни туташтириб турувчи кўприк вазифасини ўтамоқда.

Ўзбекистонда техникавий ёрдам ва дастурлар асосан жаҳоннинг етакчи молиявий ташкилотлари томонидан молиялаштирилмоқди. Шу ўринда Европа Иттифоқи ҳам бир қатор халқаро ташкилотлар сингари Ўзбекистонда шериклик ва ҳамкорлик фаолияти кўрсатишга хайрхоҳлик билдириб келмоқда. Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ўртасидаги муносабатлар истиқболи яна бир муҳим босқични ўз ичига олади. Бу босқич эса айнан таҳлил қилинаётган шерикликдан ҳақиқий ҳамкорликка ўтишдан иборат.

Хулоса

Биз юқорида қисқача таҳлил қилиб ўтган Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ҳамкорлиги истиқболлари бир неча қўшимча омилларга боғлиқ. Энг аввало, Европа Иттифоқи ўзининг Ўзбекистондаги устувор стратегияларини қайта кўриб чиқиш зарурияти пайдо бўлди. Чунки Ўзбекистон ўн икки йиллик ўтиш даврини бошдан кечирди ва табиийки бу даврда ҳар икки томон манфаатларида муҳим ўзгаришлар рўй берди. Қолаверса, Европа Иттифоқининг кўпгина ёрдам дастурлари Мустақил Давлатлар Ҳамдўстлигида яхлит тарзда амалга оширилади. Бу эса якуний натижаларга салбий таъсир кўрсатиши мумкин. Маълумки, МДҲ давлатлари умумлашган ташкилор ёки ҳудудий бирлик сифатида қаралсада, бу давлатлар орасида бир қанча тафовутлар мавжуд. Юқорида таъкидлаб ўтганимиздек, Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон ҳамкорлиги мана ўн йилдан ортиқ давр мобайнида миллий дипломатиямизнинг долзарб йўналишларидан бири бўлиб келмоқда. Ўзбек дипломатияси ва мустақил давлатимиз халқаро саҳнада дадил қадамлар билан илгари боришда давом этмоқда.

Европа Комиссияси ўзининг Марказий Осиёдаги ҳаракат стратегиясини янада такомиллаштириши ва дастурлар бошқарувини назорат қилиши керак бўлади. Шунингдек, яқин келажакдаги амалга ошириладиган дастурлар учун аниқ ва йўналтирилган механизмлар ишлаб чиқишга тўғри келади. Айнан шу орқали ҳар томонлама фойдали, Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон манфаатларига мос тушувчи ислохотлар ва истиқболли ҳамкорликка эришиш мумкин бўлади.



ХУСАИНОВ Р.

*Университет Центральной Англии,
Бирмингем*

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ГОСУДАРСТВЕННЫХ КРАТКОСРОЧНЫХ ОБЛИГАЦИЙ В УЗБЕКИСТАНЕ

Актуальность исследования. В становлении и развитии финансовой системы каждого государства рынок ценных бумаг имеет особое значение, как самый эффективный способ привлечения заемных средств. Широкий выпуск ценных бумаг, создание и развитие этого рынка очень важны для узбекской рыночной экономики, так как позволят обеспечить альтернативное финансирование различных отраслей экономики наряду с другими его источниками.

Формирование в Узбекистане развитого рынка ценных бумаг и соответствующей инфраструктуры является ключевым направлением для перехода к социально-ориентированной рыночной экономике. Рынок государственных ценных в виде государственных краткосрочных облигаций (ГКО) в республике существует с 1996 года. Он стабильно развивается путем постепенного «удлинения» продолжительности государственного долга посредством эмиссии облигаций с большим сроком обращения, а также снижении стоимости обслуживания государственного долга. Расширение масштабов операций ГКО на рынке ценных бумаг РУ потребовало обобщения отечественного опыта. ГКО является главным и пока единственным видом государственных ценных бумаг Узбекистана. Поэтому развитие рынка государственных бумаг в республике связано с изучением мирового опыта функционирования рынка ГКО как в разви-

тых странах, так и в странах с переходной экономикой. С этих позиций для Узбекистана представляет интерес опыт Великобритании и России. Таким образом, актуальность исследования подкрепляется необходимостью определения перспектив развития национального рынка ГКО, важностью системного анализа тех процессов и тенденций, которые характеризуют этот рынок в других странах: UK, страны с развитой финансовой системой, and Russia, страны с переходной экономикой и извлечения из этого опыта уроков для Узбекистана.

Одним из существенных сегментов British Government stocks (государственных ценных бумаг) UK, является рынок edged securities. Как показывает этот опыт, хорошо организованный рынок gilt- является своеобразным катализатором развития других сегментов рынка государственных ценных бумаг, положительно воздействует на развитие профессионального уровня торговли, создает возможности для вложения средств инвесторов в высоко ликвидные и надежные активы. Изучение и анализ опыта функционирования этого рынка и всех его составных элементов актуально для становления и развития узбекского рынка государственного ценных бумаг.

Среди государственных ценных бумаг, эмитируемых государствами – членами СНГ, ГКО занимают лидирующие позиции. С точки зрения перспективных исследований рынок ГКО России, несмотря на низкую инвестиционную привлекательность этих ценных бумаг в настоящее время, играет значительную роль.

Таким образом, Узбекистану, который идет по пути либерализации экономики, важен опыт, как развитой страны, так и страны с переходной экономикой. Такой подход позволяет выявить общие и специфические тенденции на рынке ГКО, выявить и учитывать факторы, способствующие эффективному развитию узбекского рынка ГКО.

Степень научной разработанности проблемы (обзор литературы). Основой для научно – теоретических положений и выводов исследования по развитию и становлению рынка ГКО послужило достаточно большое количество материалов и источников.

С точки зрения исследуемой проблемы, в финансовой литературе можно выделить четыре блока: первый блок

труды по общей теории развития фондовых рынков, второй блок — это литература UK, что объясняется ролью England на мировом фондовом рынке, так и величиной и значением *gilt-edged securities* в этой стране; третий блок относится к анализу проблем развития рынка государственных ценных бумаг переходных экономик, в частности рынка ГКО на пост советском пространстве и с акцентом на российский опыт, который более широко освещен в литературе; четвертый блок касается рынка ГКО Узбекистана.

I. В большинстве работ первой группы¹ отражен мировой опыт фондовых рынков, его позитивные и негативные стороны. В них рассматриваются кредитно-финансовая система стран Запада, организация рынка ценных бумаг и такие его важнейшие механизмы, как первичный, биржевой и «уличные» рынки ценных бумаг, организационные механизмы фондовой биржи, основные виды сделок, биржевые индексы, система листинга, а также спекулятивный механизм бирж.

Особое внимание в магистерской диссертации уделяется трудам Nasser Arshadi, Gordon V Karels, Joseph F. Sinkey² и других, посвященных организации работы на фондовом рынке, процедуре принятия инвестиционных решений, итеративному описанию технологии проведения операций.

¹ Jenifer Piesse, Ken Peasnell, Charles Ward. *British Financial Markets and Institutions. An International Perspective.* Prentice Hall, Europe, 1995.

Jeremy Edwards and Klaus Fisher. *Banks, finance and investment in Germany.* Cambridge University press, 1993

Edvin J. Elton, Martin J. Gruber. *Modern portfolio theory and investment analysis.* Printed in USA.

Jame Cowdell dip FS, FCIB, MCIM. *Investment.* 4th edition banker's workbook series. Published in association with Sheffield Hallam University.

Robert A. Haugen. *Modern Investment theory.* Prentice Hall, Ins. 1997.

Investment portfolio decision-making. Ed. By James L. Bickler, Paul A. Samuelson, Lexington Books, 1997.

² Nasser Arshadi, Gordon V Karels. *Modern financial Intermediaries and Markets.* Prentice Hall International, Ins, 1997, P.293- Treasures Notes and Bonds, P. 301 Eurobonds and Foreign Bonds

Joseph F. Sinkey, Jr. *Commercial bank finance management in the financial services Industry* Prentice Hall 1998, p.992

Наиболее полно механизм функционирования рынка государственных ценных бумаг в развитых странах нашел отражение в работе известного специалиста Рей Кристина И.³ «Рынок облигаций. Торговля и управление рисками». В ней рассмотрены вопросы эмиссии, подготовки соглашений о купле-продаже, способы вычисления доходности, производные инструменты (фьючерсы и опционы), стратегии торговли, методы технического и фундаментального анализа. Книга демонстрирует, как трейдеры и аналитики применяют теоретические знания о технике и стратегии торговли в условиях осуществления реальных сделок. Широкий обзор финансовых производных инструментов, представляющий интерес для специалистов рынка ценных бумаг, ассоциируется с работами Robert W.Kolb, R.Chiang⁴. В их работах рассматриваются виды финансовых деривативов, методы торговли и ценообразования, способы применения производных финансовых инструментов для управления рисками, концепция финансового инжиниринга.

II. В работах английских авторов глубоко исследованы British funds, British Government stocks, British Government negotiable debt. Чаще всего называемый gilts или gilt-edged securities- /Это высоко надежные государственные ценные бумаги на долю которых приходится 90% всех внутренних (Domestik) облигационных займов. Разработка вопросов функционирования рынка gilt-edged securities имеются во многих работах.⁵

Естественно накопленный за многие годы опыт организации gilts в UK и ГКО в странах с переходной экономикой будет весьма полезен при развитии узбекского рынка.

3 Рей Кристина И. «The Bond Market . Trading and Risk Management». IRVIN, New York, 1999.

4 Robert W.Kolb «Financial Derivatives», R.Chiang «Improving Hedging Performance Using Interest Rate Futures», Financial Management 10, no 4 (1981):72-79.

⁵ Coggan P. The Money Machine: How the City Works. L., 1989, p.20-21; Morgan V.E., Thomas W.A. The London Stock Exchange. N.Y., 1973, p 68; British Government Securities. The Market in Gilt-Edged Securities, Bank of England. L., 1993. ; F.K.Reilly. Investment Analysis and Portfolio Management. Orlando, 1994, ; London Stock Exchange Fact Book 1995., L., 1995.

Изучение и анализ мирового опыта функционирования рынка ценных бумаг и всех его составных элементов имеет важное значение для становления и развития узбекского рынка ценных бумаг. Широкий выпуск ценных бумаг, создание и развитие их рынка очень важны для узбекской рыночной экономики, так как позволят обеспечить альтернативное финансирование различных отраслей экономики наряду с другими его источниками. Многие из этих работ являются фундаментальными учебниками, научными монографиями посвященные общим проблемам организационного устройства рынка капиталов, особенностям в отдельных странах, развития мировых фондовых рынков и их институциональным особенностям.

III. С переходом стран СНГ к рыночной экономике в последние 10 лет появились работы, посвященные ценным бумагам и рынку ценных бумаг в этих странах. Эти работы можно рекомендовать использовать в практической деятельности узбекского предпринимательства, так как в них описывается конкретные условия и организационные формы существования рынка ценных бумаг в ведущих странах Запада, а также анализируются начальные этапы формирования аналогичного рынка в России, Узбекистана, Казахстане⁶.

Важное методологическое значение для диссертационного исследования имели работы российских аналитиков⁷ на страницах журнала «Рынок ценных бумаг», которые

⁶ Alekseev M.Y. «Securities market», Moscow, Russia, Published by Finance and Statistics, 1992

Rubtsov B.B. «International securities markets» Moscow, Russia, Published by INFRA-M, 1996

Семенкова Е.В. Операции с ценными бумагами. Москва, изд. «Перспектива», 1997. Бутиков И. Рынок ценных бумаг. Ташкент, «Консаудит-форм», 2001. Жуков Е.Ф. Ценные бумаги и фондовые биржи. Москва, «Банки и биржи», 1995. Фельдман А.Б. Основы рынка производных ценных бумаг. Москва «Инфра», 1996

⁷ Акимов А., Демидов Е., Михеев А., Тягунов И., Сравнение методов управления портфелем ГКО. Ж-л «Рынок ценных бумаг» №5, 1997. Горелов М., Никифоров Л., Соколов В. Neue Ordnung на рынке ГКО Рынок ценных бумаг» №6, 1998

посвящены изучению отдельных аспектов стратегии и тактики управлению портфелем ГКО-ОФЗ. Особо следует отметить, что в них присутствует критический анализ новых схем, правил и порядка организации рынка ГКО.

Однако, в целом, они имеют для Узбекистана справочно-информационный характер, поскольку не рассматривают и не обобщают на основе сопоставительного анализа общие тенденции в странах с переходной экономикой. Информация в них о рынке ценных бумаг, в том числе рынка ГКО других стран с переходной экономикой весьма скудна и фрагментарна.

IV. Исследование рынка ценных бумаг для отечественной науки представляет принципиально новое направление. Научно методологическое обеспечение функционирования фондового рынка, конкретные механизмы операций с ГКО в Узбекистане с учетом обобщения опыта западных стран и стран с переходной экономикой не разработаны. По существу только закладываются основы важного научного участка научного познания: по мере развития рыночных отношений, глобализаций экономики расширяется круг работ, раскрывающих динамику становления рынка ГКО.

Большую помощь в написании диссертационной работы оказали статьи, в которых рассматриваются отдельные аспекты функционирования рынка ценных бумаг.

В информационных бюллетенях:

«Обзор финансового рынка Узбекистана» (выходящем ежеквартально) анализируется ситуация на всех сегментах отечественного финансового рынка: денежного, кредитного, валютного, фондового, а также дается характеристика составляющим фондового рынка.

«Рынок ценных бумаг» (выходящем ежемесячно) анализируется состояние рынка государственных ценных бумаг. В соответствующей рубрике инвесторам и дилерам предлагается обзор первичного и вторичного рынков ГКО, динамика основных показателей месячных аукционов, динамика агрегированной доходности на вторичном рынке, объемов торгов, структуры рынка по видам облигаций, структура спроса, размещения ГКО на аукционах.

Статьи и обзоры, публикуемые в этих журналах, служат для информирования участников рынка ценных бумаг, и носит популярный характер.

Рынок ГКО имеет недолгую историю, и к годовщине его выпуска в экономических журналах появляются популярные статьи, посвященные итогам функционирования этого рынка⁸. В ряде подготовленных кандидатских диссертаций по ценным бумагам⁹ рассматриваются общие вопросы функционирования рынка ценных бумаг Узбекистана: нормативно-правовые, институциональные, экономические и организационно – технические аспекты деятельности участников фондового рынка, без упоминания и акцента на ГКО. В отдельных работах рассматриваются только отдельные аспекты рынка ценных бумаг.¹⁰ Таким образом, данное диссертационное исследование проводится на основе анализа, обобщения и синтеза имеющихся достижений в данной области и позволяет, в свою очередь заключить, что изучение современного состояния рынка ГКО Узбекистана и перспектив его развития нуждается в активном исследовании.

Объект и предмет исследования. В качестве объекта комплексного исследования избран рынок ГКО - один из высоконадежных инструментов финансового рынка национальной экономики. Предметом исследования является становление и развитие рынка ГКО в Узбекистане.

Цель и задачи исследования. В соответствии с темой магистерской диссертации целью работы является комплексный анализ современного состояния рынка ГКО Узбекистана, разработка научно обоснованных рекомендаций по его развитию и совершенствованию механизма его функционирования. В контексте поставленной цели и исследовательской концепции определены следующие задачи:

· изучить современные тенденции функционирования высоконадежных государственных ценных бумаг Treasury bill markets, присущие рынку развитых стран, на примере gilt-edged securities market UK.

⁸ Каримов А., Бирюкова Н., «Рынок ГКО-итоги двух лет», ж-л «Рынок, деньги и кредит» 1998, сентябрь, стр.38-39.

⁹ Алиев М. Проблемы совершенствования механизма регулирования рынка ценных бумаг РУз. Ташкент 2000,

¹⁰ Арифджанова С. Проблемы развития внебиржевого рынка корпоративных ценных бумаг в условиях либерализации экономики. Ташкент, 2002.

- выявить на примере России и Узбекистана особенности функционирования рынка ГКО в переходных экономиках;
- анализ действующего в Узбекистане механизма функционирования рынка ГКО;
- охарактеризовать проблемы и оценку экономических, институциональных и организационно технических факторов, сдерживающих развитие национального рынка ГКО;
- определить возможности использования позитивного опыта УК и РФ;
- определить основные направления развития национального рынка ГКО.

Для достижения этой цели:

- 1) сделана подборка (смотри библиографию) литературы на русском и английском языках (книг, статей, нормативных актов) по рынку государственных ценных бумаг и
- 2) эта литература была изучена с позиции исследования механизма функционирования рынка ГКО. По ряду из них дан критический анализ проблемных вопросов функционирования рынка ГКО в специальной главе по обзору литературы;
- 3) изучение литературы и веб-страничек позволило выявить опыт Англии в области ДМО и функционирования гилтов и рассмотреть вопрос о возможности использования в Узбекистане;
- 4) собран и обработан и проанализирован опыт российского рынка ГКО и определены уроки для Узбекистана;
- 5) собрана и систематизирована обширная информация по рынку ГКО Узбекистана, она обработана в виде таблиц и графиков (значительная часть которых дана в приложении работы), дан анализ тенденций и выявлены проблемы и даны рекомендации (определены пути решения).

Методология исследования. В процессе работы над диссертацией был привлечен широкий круг оригинальных материалов и документов, многие из которых впервые вводятся в научный оборот. Такая информация позволила на объективной основе изучить актуальные вопросы развития и организации ценных бумаг в Узбекистане, Великобритании, России. Базисную основу исследования составили документальные материалы по рынку ГКО Узбекистана. В ходе научного исследования использованы законодатель-

ные акты (Законы РУ, «О ценных бумагах и фондовой бирже» 1993, «О Центральном банке РУ» 1995 «О механизме функционирования рынка ценных бумаг» 1996, «О банках и банковской деятельности») Постановления правительства РУ («Положение о порядке выпуска и регистрации ценных бумаг на территории РУ», 1998). Основные сведения о функционировании рынка ГКО содержатся в материалах МФ, ЦБ и Узбекской республиканской валютной биржи. В частности при подготовке диссертационной работы были использованы статистические материалы по итогам торгов ГКО на Республиканской валютной бирже, а также обзорные материалы информационных бюллетеней «Обзор финансового рынка Узбекистана» и «Рынок ценных бумаг». В ходе научного исследования использованы материалы, доступ к которым имел диссертант в процессе работы на рынке ГКО Узбекистана на Узбекской республиканской валютной бирже, а затем и в Центрально-Азиатском банке, имея лицензию на осуществление операций на рынке ГКО. Весьма полезны были материалы круглых столов и семинаров в России и Узбекистане, в которых автор принимал участие.

Особую ценность представляют материалы по фондовому рынку Великобритании: о тенденциях на рынке British Government stocks, British Government negotiable debt. Изучены конкретные материалы Казначейства МФ, Bank of England HM Treasury, Registrar's Department, The UK Debt Management Office (ДМО), по механизму эмиссии и торговли, особенностями налогообложения гилтами. В диссертационной работе использованы материалы по регулированию рынка ценных бумаг соответствующих организаций, как Securities and Investment Board, Securities and Futures Authority, Financial Intermediaries, Managers and Brokers Regulatory Association, Investment Management Regulatory Organization. Статистическая информация в the HM Treasury Press Release была использована для анализа и выявления тенденций gilts.

В диссертационной работе использованы законодательные акты и нормативные документы по ценным бумагам РФ, материалы МФ, Центрального банка, ММВБ.

В ходе научного исследования использована статистическая база по рынку ГКО-ОФЗ из сайтов Центрального банка и журнала «Рынок ценных бумаг», аналитические и

прогнозные статьи российских экспертов, аналитиков, менеджеров, маркет-мейкеров, дилеров, материалы специализированных семинаров и круглых столов.

Ограничения диссертации имеют информационный, методологический и организационный характер. В процессе работы над данной диссертацией выявились ряд проблем и трудностей, имеющих как традиционный для исследования характер, так и отражающий специфику объекта и предмета исследования. Речь идет не только о проблемах информационного характера, но и серьезных методических проблемах.

1. Статистическая и информационная база для проведения аналитической работы недостаточна, да и качество ее пока еще нельзя назвать удовлетворительным. Она ограничивается таблицей по основным характеристикам аукционов по размещению ГКО, рядом графиков: динамикой основных показателей, структуре предложения и размещения, структуре и обороту вторичного рынка, динамике объема торгов и доходности. Трудность исследовательской работы заключалась в том, что содержащиеся в них данные часто были не систематизированы, фрагментарны, не подвергнуты должной научной обработке. Особенно недостает грамотно обобщенных аналитических материалов и обзоров с обращением ГКО, перспективой их функционирования на первичном и вторичном рынках, выявлению негативных и позитивных сторон.

2. Не отработаны методы и подходы по анализу влияния макроэкономических тенденций, регуляторов на состояние рынка ГКО. Аналитическая работа, носит поверхностный характер, без глубокого факторного анализа причин возникающих проблем, выявления «узких» мест в механизме функционирования ГКО, без глубокого изучения тенденций, изменений на зарубежных рынках.

Методологической базой анализа в основном служит констатация динамики основных показателей, сопоставление достигнутых показателей с показателями предыдущих периодов, без учета воздействия на функционирование ГКО макроэкономической политики, денежно-кредитных показателей. И в итоге, существуют проблемы увязки рычагов и инструментов макроэкономической политики, с динамикой развития рынка ГКО. Необходим анализ ин-

формация о предстоящих событиях в жизни страны, рынка и его участников, как действия правительства (массовое доразмещение или денежная эмиссия), ЦБ (ставка рефинансирования) повлияют на ближайшую и долгосрочную динамику конъюнктуры рынка.

Отсутствует прозрачность и доступ участников рынка ГКО ко многим макроэкономическим показателям: ВВП, инфляция, государственные доходы и расходы, денежная масса, ставки рефинансирования ЦБ, множественность валютного курса и темпы роста курса доллара к сому. Недостаточная межведомственная координация и взаимная непрозрачность в деятельности органов и участников рынка затрудняет проведение глубоких аналитических исследований. В частности в диссертации из-за отсутствия доступа показателям денежно-кредитного сектора не удалось проанализировать влияние ставки рефинансирования, инфляции, кредитов банковской системы на состояние рынка ГКО.

3. Отсутствие, как информации, так и научно-аналитических исследований по закономерностям, тенденциям и опыту (за исключением России) наносит ущерб отечественному рынку ГКО, существенно сдерживая его поступательное развитие. На протяжении последних 10 лет в странах с переходной экономикой довольно интенсивно развивается рынок государственных ценных бумаг. В каждой из них в отношении их сложились самостоятельные, отличные друг от друга подходы. В этих странах даже при наличии, общих принципов решения проблем управления существуют различные модели регулирования рынка ГКО, в каждом государстве, как правило, проповедают свои правила игры. Статистика по рынку ГКО разобщена, она не дает возможности воссоздать картину современных тенденций на рынке ГКО переходных экономик.

4. Отсутствие компаний с мощной аналитической службой. Анализ рынка государственных ценных бумаг осуществляют специалисты МФ, ЦБ и Республиканской валютной биржи, по результатам которых в периодической печати появляются популярные статьи. Многие вопросы функционирования рынка ГКО: особенности формирования портфеля ГКО, как следует диверсифицировать этот портфель по срокам погашения, как прогнозировать движение

цен и доходности не исследуются. Нет управляющих компаний, которые могли бы помочь в нахождении правил торговли участникам рынка. Для создания полноценного рынка ГКО, рационального размещения денежных средств с учетом требований рынка, обеспечение ликвидности и доходности по операциям необходима мощная аналитическая поддержка (профессионализм персонала) и соответствующее техническое и технологическое обеспечение в виде управляющей компании.

Отсутствие научно аналитических исследований, научной школы обедняет полемику, ограничивает глубину исследования.

Научная значимость определяется постановкой и решением основных задач. Диссертационная работа является первым научным исследованием механизма функционирования рынка ГКО в Узбекистане. Проведенный анализ позволяет показать динамику развития единственного в республике рынка государственных ценных бумаг, обобщить национальный и зарубежный опыт, выявить возможности и перспективы его дальнейшего развития.

Практическая значимость диссертационной работы определяется непосредственной связью с реализацией актуальной задачи - развитие рынка государственных бумаг в Узбекистане.

Отдельные положения, выводы и рекомендации могут служить вспомогательным материалом для соответствующих ведомств: МФ, ЦБ, УЗРВБ, КБ, в области улучшения технологии рынка ГКО.

Собранный и теоретически обобщенный в диссертации материал может быть использован в модернизации и разработке новой концепции развития рынка ценных бумаг в Узбекистане, стать методологической основой в определении стратегии государства на рынке ГКО, содействовать в выработке рекомендаций по модели и структуры рынка ГКО.

Цель и задачи работы определили следующую структуру работы: диссертация состоит из пяти глав, списка использованной информации и литературы, приложения состоящего из схем и таблиц.

Первая глава является вступлением, введением, предисловием ко всей диссертации.

Вторая глава освещает опыт УК. Фондовый рынок этой страны — один из старейших в мире. На протяжении многих десятилетий XIX и начала XX веков он был крупнейшим и наиболее развитым, что было обусловлено местом Британской империи в мировой экономике. Именно в Лондоне возникла первая в мире специализированная фондовая биржа. По объему капитализации и обороту фондовый рынок Соединенного Королевства прочно занимает 3-е место в мире после США и Японии, а по объему международных операций с ценными бумагами не знает себе равных. В этой главе рассматриваются два вопроса, имеющих для Узбекистана большое значение, по которым наша страна не имеет опыта:

- Опыт УК по долгосрочным и среднесрочным государственным долговым обязательствам-gilt-edged securities;
- опыт государственного регулирования рынка ценных бумаг.

Из этого опыта важно извлечь уроки для Узбекистана.

Третья глава освещает Российский опыт. Среди стран с переходной экономикой Россия, без сомнения, занимает особое место. Пример России является наиболее ярким с точки зрения уяснения ошибок и положительных моментов в истории развития рынка ГКО в странах с переходной экономикой. Применение в Узбекистане накопленного российского опыта весьма актуально. В связи с этим в этой главе магистерской диссертации - задача дать анализ состояния и развития рынка ГКО в России и извлечь уроки для Узбекистана.

Четвертая глава посвящается анализу рынка ГКО Узбекистана, выявлению тенденций и проблем, препятствующих его развитию.

В пятой главе обобщены выводы и предложения, вытекающие из исследования совокупности вопросов, опыта Великобритании, России, Узбекистан в контексте развития рынка узбекского ГКО



**ЧОРИЕВ ЖАСУРБЕК
ЭРГАСHEВИЧ**

ГАО ТАПОИЧ

*Университет Колорадо (США)
Операционный менеджмент Бакалавр
(2000)*

ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ АВИАПРЕДПРИЯТИЯ

Обеспечение конкурентоспособности связаны с формированием и реализацией большого комплекса вопросов, системы обеспечения конкурентоспособности.

За последнее десятилетие усиление конкуренции фактически отмечено во всем мире. Одним из влияющих факторов на конкурентные преимущества является цена и более низкие издержки.

Цена — инструмент коммерческой политики авиапредприятия. Всякое обсуждение методов и правил ценообразования приобретает смысл только в том случае, если есть представление, чего собственно хочет предприятие добиться, устанавливая цены на свою продукцию и услуги.

Одним из самых рискованных и сложных бизнесов на сегодняшний день является авиация, в который целесообразно вкладывать космические деньги, имея в виду, что возврат этих денег будет продолжительный. Цикл окупаемости достаточно длительный. Поэтому развивающимся странам, таким как Узбекистан, достаточно сложно поддерживать конкурентоспособность национальной авиационной

тельной отрасли. Однако развитие авиационной промышленности отвечает стратегическим интересам республики.

В Узбекистане производством авиационной техники занимается «Ташкентское авиационное производственное объединение им. В.П.Чкалова» (ГАО «ТАПО иЧ»), которое осуществляет сборку двух моделей воздушных судов, разработанных КБ им. Ильюшина. Кроме того, предприятие производит послегарантийное обслуживание самолетов, капитальный ремонт, услуги по лизингу и аренде, обучение летно-технического персонала, а также перевозку крупногабаритных грузов.

В период существования СССР основными заказчиками самолетов являлись Вооруженные силы Советского Союза и государственная гражданская авиакомпания «Аэрофлот». С момента начала политических и экономических преобразований в бывшем Советском Союзе в 1985-1992 годы, наметилось снижение объема грузоперевозок и сокращение вооруженных сил, что соответственно снизило спрос на авиатехнику. Поэтому, вырабатывая стратегию и тактику продвижения своей продукции, «ГАО ТАПО иЧ» в первую очередь обращает свое внимание на зарубежные страны. Основными покупателями продукции и потребителями работ и услуг на внешнем рынке являются государства Юго-Восточной Азии. Объединение работает с фирмами Китая, Индии, Ирана, Ирака, Пакистана, Алжира, Арабскими странами; выполняются работы для фирм Великобритании и США. В 2002 году ГАО «ТАПО иЧ» приступило к реализации ряда крупных международных инвестиционных проектов.

Вместе с этим необходимо отметить, что мировой рынок авиатехники характеризуется в последние годы высоким уровнем роста спроса на воздушные суда. По мнению экспертов, через несколько лет в мире каждую секунду будет взлетать или садиться самолет какой-нибудь авиакомпании. Уже сейчас небо в районе крупных авиаузлов напоминает автостраду в час пик. А через двадцать лет мировой авиапарк увеличится вдвое и превысит тридцать тысяч лайнеров. Небывалый подъем ожидается в индустрии пассажирских авиаперевозок: они с каждым годом будут расти в среднем на 5%. Но еще быстрее будут расти заказы на авиадоставку грузов. Здесь минимальный ежегодный прирост должен составить 6%.

В этой, казалось бы, противоречивой ситуации, когда ГАО «ТАПО и Ч» не может реализовать свою продукцию и в то же время наблюдается рост спроса на авиатехнику на мировом рынке, становится очевидной необходимость совершенствования коммерческого ценообразования и маркетинговой деятельности предприятия.

В условиях рынка производитель должен располагать возможностью систематически корректировать свои научно-технические, производственные и сбытовые планы в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры, маневрировать собственными материальными и интеллектуальными ресурсами, чтобы обеспечить необходимую гибкость в решении стратегических и тактических задач, исходя из результатов маркетинговых исследований. При этих условиях маркетинг становится фундаментом для долгосрочного и оперативного планирования финансовой, производственно-коммерческой деятельности предприятия, составления экспортных программ производства, организации научно-технической, технологической, инвестиционной и производственно-сбытовой работы коллектива предприятия. А внедрение новых систем ценообразования – обеспечит гибкость, конкурентоспособность и стратегический путь к мировому рынку. Только при выполнении этих условий возможен успешный прорыв национальных производителей на внешние рынки авиатехники.

Все вышеизложенное доказывает актуальность и практическую значимость выполненного исследования.

Целью настоящей диссертационной работы является исследование существующего метода ценообразования на авиационную продукцию и разработка оптимальных вариантов ценообразования в целях выхода из кризиса, а далее успешного и активного вхождения предприятия на мировой рынок со своей конкурентоспособной авиационной техникой.

Для реализации поставленной цели в работе решаются следующие задачи:

1. Анализ мирового рынка авиационной техники и внутренней среды организации ГАО «ТАПО и Ч».
2. Исследование цены, как фактора повышения конкурентных преимуществ авиационного предприятия.
3. Разработка рекомендаций по установлению цен на продукцию производственно - технического назначения.

Научную новизну представляют следующие, предлагаемые в работе и выносимые на защиты, положения и результаты:

- разработка стратегии ценообразования для внешней и внутренней деятельности ГАО «ТАПО и Ч»;
- методические аспекты формирования коммерческой цены на продукцию.

Теоретической и методологической основой исследования являются теоретические положения и экономические концепции по вопросам осуществления радикальной хозяйственной реформы в стране, структурных преобразований в экономике, изложенных в трудах Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова, документы международных актов и конвенций, отраслевые приказы и инструкции, методы и приемы экономического анализа, исследования и работы экономистов по проблемам формирования цены и конкурентных преимуществ в странах с развитым рынком, СНГ, методические материалы ГАО «ТАПО и Ч».

В процессе написания использовались методы комплексного экономического анализа с применением системного и программно - целевого подходов, методы функционально - стоимостного анализа и математической статистики, а также моделирование, главным образом, ситуационное и логическое.

Объектом исследования является ГАО «ТАПОиЧ» и конкуренты в мировом авиастроении.

Анализ внешнеэкономической деятельности ГАО «ТАПОиЧ» позволяет сделать следующие выводы:

1. Предприятие не имеет единой политики ценообразования и цели для достижения полной загрузки производства и реализации продукции.

2. Самолеты «Ил-114», производимые ГАО «ТАПОиЧ», во многом были разработаны и производятся для российских потребителей, однако, по заявлениям российских авиакомпаний и руководства КБ им. Ильюшина, текущая цена «Ил-114» является слишком высокой. Между тем, одной из причин высокой стоимости самолета является то, что примерно 98% комплектующих самолета изготавливается в России и импортируется со стороны ГАО «ТАПОиЧ» после получения заказов. При этом производство двигателей «PW127H», которые в настоящее время поставляет канадс-

кая компания «Pratt & Whitney Canada», в Канаде будет прекращено. Их выпуск планирует освоить российская компания «Pratt & Whitney Rus», которая является ЗАО со 100-процентным российским капиталом. Компания сначала будет осваивать производство деталей и узлов двигателя «PW127H» для самолетов «Ил-114-100», но основной целью компании является сборка двигателей в России, для чего потребуется по оценкам 8-10 лет. В этих условиях, российские авиационные компаний склоняются к выводу, что стоимость самолетов «Ил-114» можно снизить, приобретая их по схеме лизинга, отсрочки платежей и кредитования зарубежными банками. Предлагаются лизинговые схемы, в которых поставка комплектующих будет осуществляться как давальческое сырье.

3. Для обеспечения конкурентоспособности ВС, узбекского производства, необходима их доводка, прежде всего по эксплуатационным и экономическим показателям и ресурсу, поэтому установка комплектующих и авионики ведущих западных поставщиков может позволить несколько повысить конкурентоспособность продукции ГАО «ТАПОиЧ». Необходимо приложить усилия для доведения узбекских самолетов до уровня стандартов ИКАО. Кроме того, представляется целесообразным рекомендовать при производстве узбекских самолетов проработать вопрос оптимизации стоимости авионики и других комплектующих российского производства. Российские цены на материалы, комплектующие, двигатели не только сравнялись с мировыми, но и в ряде случаев превышают их при более низком техническом уровне и надежности. Неудивительно, что на российские самолеты все чаще ставят зарубежную авионику и двигатели.

4. Только такие формы поставок как лизинг, аренда, закупки в кредит, обеспечивающие рассрочку платежей, могут позволить российским авиакомпаниям провести необходимое обновление парка. При этом лизинговые схемы, предлагаемые АО «Узавиализинг» и ГАО «ТАПОиЧ», пока не заинтересовали российских покупателей. Авиакомпания России склоняются к сотрудничеству с российскими лизинговыми компаниями (самая крупная «Ильюшин Финанс»). Например, авиакомпания «East Line» планирует обновить свой авиапарк за счет приобретения трех самолетов «Ил-96-300С», а также трех или пяти «Ил-76ТФ».

5. Целесообразно Правительству Республики Узбекистан рассмотреть вопрос организации бюджетного финансирования развития научно-исследовательской базы для разработки новых технологий авиационной промышленности республики. Успешное развитие данного направления должно помочь узбекской авиапромышленности достичь конкурентоспособности на мировом рынке.

6. Руководство ГАО «ТАПОиЧ» не смогло создать достаточно квалифицированную маркетинговую службу, без наличия которой эффективная реализация такого технически сложного товара, как авиационная техника практически невозможна. Для этого необходимо проведение активных маркетинговых мероприятий по продвижению на рынке и стимулированию спроса на профессиональном международном уровне. Например, самолетостроительное предприятие должно организовать выпуск новых самолетов и модернизацию поддержанных ВС по индивидуальным заказам: оснащение ВС оригинальным интерьером, различной авионикой и т.п. по выбору клиента. Такая разноплановая деятельность предприятия может обеспечить ГАО «ТАПОиЧ» большую гибкость и конкурентоспособность.

7. На предприятии отсутствует научно-исследовательская база, деятельность которой должна быть тесно связана с работой маркетинговой службы предприятия. Мировой опыт показывает, что в этой авиационной отрасли для достижения конкурентоспособности необходимо наличие в компании развитой службы НИОКР, которая должна обеспечивать разработку новых моделей и модификаций ВС.

8. Сложная ситуация наблюдается с уровнем качества и ресурсоемкости самолетов, производимых на ГАО «ТАПОиЧ», особенно это относится к устаревшей модели «ИЛ-76». Несмотря на некоторые усовершенствования и модернизацию модели «ИЛ-76», результатами которых стала модификация «ИЛ-76ТД», все же данный тип ВС разрабатывался для военно-воздушных сил бывшего СССР и кардинально улучшить его эксплуатационные качества пока не удастся. Так, данный тип ВС не отвечает требованиям стандартов ЕС по уровню вредных выбросов и с 2001 г. полеты судов серии «ИЛ-76ТД» в Западную Европу будут невозможны.



**ШАМСИТДИНОВ
ХУРШИДЖОН
САДРИДДИНОВИЧ**

*Монополиядан чиқариш ва рақобатни
ривожлантириш давлат қўмитаси
Наманган вилоят бошқармаси*

*Алабама давлат университети (АҚШ)
Молия Бакалавр (2000)*

**ЎТИШ ИҚТИСОДИЁТИ ШАРОИТИДАГИ
МАМЛАКАТЛАРГА ИНВЕСТИЦИЯЛАРНИ
КИРИТИШ САМАРАДОРЛИГИНИ
ОШИРИШ МАҚСАДИДА БОЗОР
КОНЪЮКТУРАСИНИ ЎРГАНИШ
МАСАЛАЛАРИ**

Энг аввало қуйилган муаммога ёндашувда маълумотларни миқдорий ва сифат томонларини маълум бир тартибда ўрганиш мумкин. Шу орқали бозор конъюктураси ҳақида аниқ маълумотлар олинади ва ташқи савдони оптимал равишда ўрганиш ва ташкил этиш имконияти пайдо бўлади. Мамлакатга инвестициялар оқими миқдори қанчалик юқори бўлса мамлакат ташқи савдоси ҳам юқори бўлади. Инвестицион оқимларни миқдорига таъсир этувчи энг муҳим омиллардан бири мамлакатнинг инвестицион иқлимидир. Ҳақиқатдан ана шу ҳолат орқали мамлакатнинг ички инвестицион иқлимига баҳо бериш мумкин. Мамлакатга оқиб келаётган инвестицияларни камайиши ёки ортиши энг аввало фаолият кўрсатаётган чет эл фирмаларини олаётган фойдаси билан тўғридан-тўғри боғлиқдир. Бундан ташқари инвестицияларни кириб келишига қатор ижтимоий-иқтисодий ва сиёсий сабаблар бўлиши мумкин. Би-

роқ, мутахассисларнинг фикрича, буларнинг барчаси фойда олинмаса амалга ошмайди. (International Business, sixth edition, Donald A. Ball, Irwin McGraw-Hill, 1996, page 38).

Инвестициялар оқими ва савдо жараёни ўзаро таҳлил қилинганда шу нарса кўзга ташланадики, қаерда савдо жараёни кучайиб борса ўша ерга инвестициялар оқими ҳам кўпайиши кузатилади. Чет эл компанияларининг етакчи мутахассислари бирор бир мамлакатга инвестиция киритишдан аввал у ернинг бозорларига ўзларининг турли хилдаги махсулотларини таклиф қиладилар. Агарда махсулотларга талаб юқори бўлса ва ана шу мамлакатда ушбу махсулотни ишлаб чиқариш имкониялари бўлса, инвестициялар киритиш ҳақида қарор қабул қилиниши мумкин. Бу ерда ҳам ўзига хос кучли рақобат муҳити мавжуддир. Чунки бошқа чет эл компаниялари ҳам янги бозорларни эгаллаш учун ушбу жараёни кузатишади ва унда фаол иштирок этишга мажбурдирлар. Биринчи бўлиб инвестиция киритган компания юқорироқ хатарга дуч келишига қарамасдан ушбу бозорда юқори мавқеъга эга бўлиб қолиш имконияти юқорироқдир. Агарда мамлакат ҳукумати инвестиция киритиши мумкин бўлган чет эл компаниялари сонини чеклаб қўйса биринчи бўлиб инвестиция киритган компаниялар учун ўзига хос имтиёз пайдо бўлади. Бунинг натижасида эса кампания махсулотларининг сифати пасайиб кетиши эҳтимоли юқори бўлади.

Бозор конъюктураси (market condition) бу умумхўжалик конъюктурасикинг бир қисми бўлиб унда миқдорий ва сифат кўрсаткичлари мажбурдир. Бундан ташқари бозор конъюктураси унга таъсир этувчи иқтисодий шароит ва омиллар, товарларни талаб ва таклиф динамикасини, жаҳон ва миллий иқтисодиётдаги ҳолат ички ва ташқи савдо айланмаси динамикаси, ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш даражасини, тайёр махсулот, хом-ашё ва полуфабрикатлар захирасини, фойда динамикасини, қимматбаҳо қоғозлар бозори, иш ҳақи бандлик ва бошқа қатор масалаларни ўз ичига олади.

Бугунги кунда АҚШ компаниялари томонидан янги мамлакатларнинг бозорларини эгаллашга эътибор кучайган ва уларнинг асосий қисми ўтиш иқтисодиёти шароитида фаолият кўрсатаётган мамлакатларга тўғри келади. Биринчи қараганда ушбу мамлакатларга тўғри инвестицияларни киритиш ушбу мамлакатларнинг хом-ашё, ишчи кучи ва бошқа таби-

ий ресурслар старли ва арзонлиги сабабли чет эл инвесторларини ўзига жалб қилади. Аммо бу мамлакатларнинг ўзига хос қутилмаган хатарлари бўлиши мумкинлигини инвесторлар албатта ҳисобга олишлари зарур.

Ушбу тадқиқотда ўтиш иқтисодиёти шароитидаги мамлакатларга инвестицияларни киритиш мақсадлари, йўллари, дуч келиниши мумкин бўлган муаммолар, ушбу мамлакатларда олиб борилаётган сиёсий ва иқтисодий ислохотлар, тадбиркорлик учун яратилган ҳуқуқий ва бошқа шароитлар, бозор конъюктараси, хавфсизлик ҳолати ва давлат томонидан кафолати ва шу каби масалалар кўриб чиқилади.

Инвестициялар киритишнинг мақсадлари.

1. Инвестицияларни киритишдан кўзланадиган энг биринчи асосий мақсад юқори фойда олиш. Мамлакат ичидаги кучли рақобат муҳити компанияларни ўз сармоялари йўналишини ташқи мамлакатларга олиб чиқишга мажбур этади. Аммо бу жараённи амалга оширишдан аввал компания ҳар тарафлама ташқи фаолият стратегиясини ишлаб чиқади. Чет мамлакатларга маҳсулот сотишда фойдани кўпайтиришнинг асосан икки йўли: кўпроқ маҳсулот сотиш орқали бозорни эгаллаш ва ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг таннархини пасайтиришдир. Фойда олишни ошириш учун яна бир имконият мамлакат ичидаги чет эл компаниялари учун яратилган турли ҳилдаги солиқ енгилликлари, банк кредитларидан фойдаланиш, ҳамашёдан фойдаланиш учун қулай имкониятлар берилишидир. Буларнинг барчаси амалга ошириши учун барибир фойда олиш имконияти биринчи ўринда туради.

2. Миллий бозор учун янги маҳсулотларни олиб кириш. Чет элга инвестициялар киритаётган мамлакатлар баъзан ўзининг мамлакатаида мавжуд бўлмаган янги маҳсулотлар ёки бошқача хусусиятларга эга бўлган товарларга дуч келиб уларни ўз мамлакатларида ишлаб чиқара бошлашади. Мамлакатдан четга чиққан сайёҳлар ҳам ушбу жараёнга ёрдам беришади.

3. Рақобатчиларнинг мамлакат ичидаги якка ҳокимлигини чеклаш.

4. Ташқаридан кириб келаётган арзон маҳсулотларга рақобатдош маҳсулотлар ишлаб чиқариш.

Дунё сиёсий кучлари ва уларнинг инвестицияларга муносабати.

20-асрнинг сўнгги чорагида дунё миқёсида жуда катта сиёсий иқтисодий ва ижтимоий ўзгаришлар юз берди. Ана шу даврда чет мамакатларга инвестициялар киритиш қай тартибда амалга оширилиши таҳлил қилиб чиқилди. Жаҳондаги барча мамлакатлар инвестицион иқлимга баҳо беришда у ердаги ижтимоий-иқтисодий тизимга нисбатан биринчи ўринда капитал ҳаракати имкониятлари инобатга олиниши керак. Ўзини социалист деб атаётган турли мамлакатлардаги сиёсий гуруҳлар, асосан мулк масалалари бўйича фикрлари кўзга ташланади. Социалистларда кўпроқ ижтимоий мулкчиликка бўлган мойиллик юқори бўлади. Бунинг натижасида иқтисодий жараёнларнинг барчасини давлат ўз назорати остига олишни хоҳлайди, иқтисодиётда ҳарбий сарф-ҳаражатлар кучайиб кетади, биринчи эҳтиёж маҳсулотлари ишлаб чиқаришга эътибор пасаяди ва чет эл инвестицияларини кириб келишига мамлакат раҳбарлари кўпинча салбий муносабатда бўлишади.

Янги ўтиш иқтисодиёти шароитида фаолият кўрсатаётган мамлакатларда ҳукумат капиталининг старли эмаслиги, технологияларнинг эскириб қолганлиги сабабли чет эл инвестицияларини жалб қилишга алоҳида эътибор қаратишга мажбур бўлади.

Чет элга инвестицияларни чиқариш хатарлари.

Компания чет элга инвестиция чиқаришда энг аввало мамлакат ҳукуматининг фаолиятида консерватив ёки либерал ҳолатлар қай даражада эканлигини ўрганади. Банк, суғурта, транспортда ташиш, коммунал хизмат ва бошқа бир қатор соҳаларда фаолият бошлаш учун консерватив мамлакат ҳукуматлар кўп турдаги тўсиқлар (лицензия, рұхсатнома, далолат хати) ни талаб қиладилар. Ушбу мамлакатларда фаолият бошлаш ва самарали иш юритиш кўп вақт ва тажриба талаб қилади. Ушбу мамлакатларнинг қонунчиликларининг ўзгариши мамлакатдаги чет эл компаниялари фаолиятига ижобий ёки салбий таъсир кўрсатади.

Конвертация муаммолари (foreign exchange) маҳсулотларни импорт қилувчилар томонидан тўловларни кечикишига сабаб бўлади. Импорт қилувчилар ўз ҳисобларида старли миқдорда миллий валютага эга бўлишлари мумкин, бироқ мамлакатнинг марказий банки ушбу маблағларни чет эл валютасига алмаштириб беришда кечикиши мумкин.

Миллий компаниялар томонидан рақобат ҳам маълум бир хатарни келтириб чиқаради.

Ички бозордаги протекционизм (protectionism).

Дефолт (тўловга қобилиятсизлик) масалалари. Ўтиш иқтисодий шароитидаги мамлакатларда чет элдан қарз олиш ҳукумат раҳбарларини хушёрликка тортади. Улар сиёсий ва иқтисодий қарам бўлиб қолишдан қўрқишади. Шунинг учун қарз олишга нисбатан аниқ йўналтирилган чет эл инвестицияларни, айниқса реал секторга алоҳида аҳамият касб этади.

Лотин Америкаси мамлакатлари АҚШ ва бошқа ривожланган давлатлардан 80 йилларда бир неча юз миллиард доллар қарз олишган эди ва уларда дефолт ҳолати юз берди. Шу билан бир вақтни ўзида иқтисодиётда қатор ижобий ўзгаришлар юз берди. Бугунги кунда АҚШ ва бошқа ривожланган мамлакатлар қарзлардан қисман ёки тўла воз кечишди. Албатта, инвестицияларни киритишда ушбу ҳолатларга эътибор қаратиш зарур.

Хусусийлаштириш ва миллийлаштириш.

Ўтиш иқтисодиёти шароитида хусусийлаштириш жараёнлари амалга оширилади. Бунда давлат энг аввало ўзи учун юқори даромад келтирувчи соҳаларни қўлдан бой беришни истамайди. Ҳукумат ушбу соҳаларда самарали фаолият юргизишга ва даромад олишига ишонади. Аммо, кўпинча бу сиёсат капитал маблағларни жалб қилинмаслиги ва янги технологияларни олиб келинмаслиги сабабли ижобий натижа бермайди. Кўп ҳолатларда мамлакатда йирик компанияларни хиссадорлик жамиятларига айлантиришдан мақсад хусусийлаштириш жараёнини амалга ошириш бўлса ҳам аслида давлат ўз бошқарувини компания бошқарувчиларини тайинлаш орқали сақлаб қолади. Давлат чет эл компанияларини кириб келишидан чўчийди. Чунки иқтисодиётни кўп қисмини назоратдан чиқиб кетиши миллий иқтисодиётга салбий таъсир қилиши мумкин деган ғоя устун туради. Шу мақсадда бошқарувнинг асосий қисмини давлат хиссадорлик жамиятларидаги юқори улуши орқали ушлаб қолишга ҳаракат қилади.

Ўтиш иқтисодиёти шароитида фаолият кўрсатаётган мамлакатларда хусусийлаштириш ва миллийлаштиришни ўзаро оптимал нисбатини топишга алоҳида эътибор қаратилади.

Ички бозорни ҳимоя қилиш мақсадида давлат ўз маҳсулот ишлаб чиқарувчиларига, маълум бир имтиёзлар бе-

радики, бунинг натижасида чет эл компаниялари ўзига хос ноқулайликларга дуч келишлари мумкин.

Хулоса

Муаммонинг ўзига хос томони шундан иборатки, чет эл инвестицияларини киритиш бўйича қарор қабул қилишда энг аввало, ушбу фаолиятдан фойда олиш имконияти ва бу имконият эса бозор конъюктураси ҳолатига бевосита боғлиқ эканлигидир. Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, ўтиш иқтисодиёти шэронтидаги мамлакатларга инвестицияларни киритиш самарадорлигини ошириш мақсадида бозор конъюктурасини ўрганиш масалалари инвестициялар киритишнинг мақсадлари, дунё сиёсий кучлари ва уларнинг инвестицияларга муносабати, чет элга инвестицияларни чиқариш хатарлари, хусусийлаштириш ва миллийлаштириш ҳамда бозор конъюктурасини баъзи бир бошқа жиҳатларини ўрганиш зарурдир. Кўпгина мамлакатлар инвестицияларни жалб қилиш мақсадида турли хилдаги солиқ ва кредит олиш бўйича имтиёзлар эълон қилсаларда, мамлакат ҳукуматининг назоратни олиб бориш мақсадида қабул қилган қарорлари, миллий компанияларга берилаётган имтиёзлар ва бошқа бир қатор иқтисодий ва ташкилий омиллар инвестицияларнинг самарадорлигини пасайтиради. Ушбу хатарларни камайтириш мақсадида инвестиция жараёнини энг аввало, маҳсулотларни экспорт қилишдан бошлаш зарур ва мамлакатнинг ташқи савдо айланмаси пасайиб кетишини эса инвестицион муҳитнинг ёмонлашуви деб билмоқ керак.

ШАРАПОВ МУРОДХОН НОДИРХОНОВИЧ

ГАК «Узавтойул»

*Университет Тулуза (Франция)
Международное экономические
отношение
Бакалавр (2001).*

ПРИВАТИЗАЦИЯ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА: НА ПРИМЕРЕ УЗБЕКИСТАНА

Объект и предмет исследования: Данная работа выполнена для получения диплома бакалавра Университета Тулузы (Франция). В работе исследуются основные цели и методы приватизации, происходящие в странах восточной Европы и в странах бывшего СССР. В частности, более подробно рассмотрен пример Узбекистана, стратегия приватизации которой выделяется тем, что основана на постепенности реформ.

Актуальность темы: Вот уже 10 лет как Узбекистан является независимым суверенным государством. Как и множество других постсоветских стран Узбекистан предпринимает экономические преобразования по трансформации своей экономики, своей политики, общества, целью чего было «догнать» страны Запада. И неоспоримым условием успешного проведения реформ явилась приватизация, как гарант улучшения экономических отношений.

Цель работы: С 1990гг. размах приватизации в постсоветских странах был беспрецедентным по своим масштабам, прежде всего из-за полного отсутствия частного сектора, т.о. приватизация касалась практически все отрасли экономики и все слои населения.

Методика исследования: В процессе работы была использована аналитическая методология рассмотрения теоретических материалов и их закрепления путем практических исследований.

Несмотря на многочисленные аргументы в пользу, необходимость приватизации неоднократно подвергалась сомнению предлагают достаточно доводов в пользу приватизации.

Первая теория Бойко-Шифера-Вишней (Б-Ш-В). В результате многочисленных эмпирических исследований предприятий они доказали, что частная форма собственности намного эффективнее, чем иные формы. Результаты исследований показали, что госпредприятия слабее, чем частные, себестоимость продукции выше, рентабельность ниже. То же самое было отмечено и в естественных монополиях. Главной причиной низкой рентабельности госпредприятий не максимизация прибыли, а скорее политические цели, такие как сохранение занятости, обеспечение нужного количества голосов на выборах. Т.е. приватизация позволяет отличить менеджера от политика, что будет в свою очередь стимулировать реструктуризацию предприятия.

Согласно теории Павла Пеликана, в большинстве случаев решение на предприятии принимает менеджер, а не владелец. Следовательно, противники приватизации утверждают, что раз для предприятия нет никакой разницы под какой формой собственности находиться и все зависит от качества менеджмента. Отсюда вытекает вопрос, при какой форме собственности будет обеспечен лучший оптимальный выбор управляющего. Исследования Пеликана показывают, что частная форма собственности осуществляет лучший отбор управляющего, т.к. при этом выбор управляющего осуществляет рынок.

Приватизация является одним из пяти основных направлений экономических реформ наряду с макроэкономической стабилизацией, переходом к рыночным отношениям, реструктуризацией производства и интеграцией в мировую экономику. В частности, приватизация позволяет стабилизировать фискальную и монетарную ситуации, путем пополнения бюджета за счет сэкономленных субсидий предприятиям, пополнения бюджета после продажи госсобственности, а также растущей налогооблагаемой базы.

Путем приватизации расходуется избыточная часть денежной массы населения, сдерживая при этом инфляцию. Продажа госсобственности иностранным покупателям позволяет улучшить платежный баланс и в долгосрочном периоде предприятия под иностранным управлением будут наращивать экспортный потенциал.

Следует различать два основных этапа приватизации: 1-й этап должен привести к институциональным преобразованиям, необходимым для последующего этапа приватизации. Т.е. для обеспечения эффективности приватизация должна быть обеспечена соответствующей законодательной базой.

Следующим этапом процесса приватизации является реальная продажа предприятий. Прежде всего приватизация в посткоммунистических странах касается госактивов небольшого размера: предприятия быта и услуг, общественного питания, рестораны, гостиницы, театры, сферу торговли, квартиры, приусадебные участки, а также создание новых предприятий, новых отраслей *ex-nihilo* (прежде не существовавших) и т.д. Такая приватизация называется «малой приватизацией». В некоторых восточноевропейских странах приватизация проводилась также путем реституции-передачи собственности, прежде конфискованной, прежним хозяевам или их наследникам. Данная процедура касалась в основном стран восточной Европы, тогда как в бывшем СССР процедура реституции была невозможной за давностью экспроприации.

Главным аргументом данного способа разгосударствления было восстановление справедливости и доверия государству. С другой стороны, такой способ не приносил живых денег в казну, ни реструктуризации предприятия, а также отпугивал потенциальных инвесторов, опасаящихся, что купленное предприятие будет затребовано прежними владельцами или их наследниками.

Другим широко используемым способом приватизации является передача или продажа по заниженной стоимости предприятия его служащим и управляющим (*insiders*). Преимуществом данного способа являлось то, что рабочие лучше знают производство и смогут лучше управлять предприятием, будут материально заинтересованы в максимизации прибыли. Но несмотря на преимущества, многие теоретики считают, что данный способ не способствует по-

полнению бюджету страны, а главное реструктуризации и техническому перевооружению предприятия, в виду того, что рабочие не заинтересованы за счет своей зарплаты реинвестировать средства в производства.

Массовая приватизация подразумевает бесплатную или за символическую плату, раздачу приватизационных чеков или ваучеров с последующим их обменом на акции госпредприятий. Данный метод приватизации был применен во многих странах Центральной Европы и в России, т.к. при этом решается главным образом проблема быстрого разгосударствления и появляются признаки становления частного сектора при отсутствии необходимых финансовых средств населения для покупки госактивов. Но этот метод содержит также и негативные моменты: нет пополнения бюджета страны от бесплатной раздачи госсобственности, никуда не исчезает лишняя денежная масса у населения, люди, получившие бесплатно собственность, никогда не станут реальными хозяевами предприятия, что приведет к тому, что предприятие не получит необходимых инвестиций, техперевооружения, как если бы оно было продано частному или иностранному инвестору.

Наиболее оптимальным методом приватизации является продажа предприятия местным или зарубежным инвесторам. Данный метод позволяет выбрать оптимальную структуру управления предприятием, пополнить бюджет государства за счет реальных средств, поступивших от продажи активов предприятия, реструктуризировать производство и привлечь иностранный капитал в экономику страны.

Во второй части работы мы пытались разобраться, какой же путь и методы приватизации выбрал Узбекистан, каковы его результаты, просчеты и т.д.

Начало реформ в Узбекистане было обусловлено трудным социально-экономическим положением экономики, спадом производства, разрывом прежних экономических связей, дефицитом бюджета, инфляцией и низким уровнем инвестиций в экономику. Все это ускорило принятие Узбекистаном в 1991г. национальной программы реформ, основанной на постепенных изменениях. Одним из основных направлений реформ была приватизация госсобственности и изменение структуры производства.

Изучив примеры массовой приватизации других постсоветских стран, результаты которых посчитали неудовлетворительными, Узбекистан выбирает свои методы и цели приватизации: резкое сокращение госсобственности, но при этом целью было не просто поменять хозяина собственности, а трансферт на не на бесплатной основе (отказ от массовой приватизации/раздачи ваучеров) инвесторам, заинтересованным в модернизации и расширении производства. Т.о. приватизация виделась властям, как возможность структурных перемен, создания института частной собственности, несуществующий ранее, и реструктуризация производства республики. Но отсутствие в начале реформ, необходимой инфраструктуры рынка, не позволило властям быстро развернуть процесс приватизации.

Первым этапом стала «малая приватизация» - приватизация квартир, сферы торговли и услуг, небольших производств в сельском хозяйстве, а также создание ex-nihilo новых производств. И уже вторым этапом началась «большая приватизация», при которой правительство решило приватизировать средние и крупные предприятия, преобразовав в АО, с возможностью передачи до 25% акций рабочими до 25% акций в руки государства (при этом доля государства и персонала не должна была превышать 49%) и 50% выставить на свободную продажу инвесторам, преимущественно иностранным, за отсутствием достаточных внутренних инвестиций.

Также на пути приватизации стала проблема институциональных преобразований, т.е. полное отсутствие законодательной базы, регулирующей институт частной собственности и института рынка, а также опыта работы в рыночной экономике. Т.о. сразу после начала процесса приватизации республика приступила к созданию законодательной базы и необходимой инфраструктуры рыночной экономики.

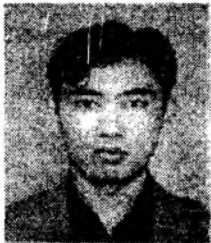
Законодательство Узбекистана предоставляет также множество налоговых и таможенных льгот национальным и иностранным инвесторам.

Другим условием успешной приватизации было становление необходимой инфраструктуры рынка. На месте старых Госснаба, Госплана, Госагропрома, Комитета по ценам были образованы новые структуры: Госплан был заменен Минмакроэкономстатом, Госснаб Узоптбиржетор-

гом, были созданы Центробанк, Госкомитет имущества, уполномоченный проводить политику государства по разгосударствлению и поддержке предпринимательства. Были создана сеть коммерческих банков специализированных на поддержке приватизированных предприятий и МСБ.

Процесс приватизации по-разному затронул различные сектора экономики: от почти полностью приватизированных до почти «нетронутых» отраслей. Наиболее приватизированной отраслью является сфера торговли, легкая промышленность, машиностроение. Удовлетворительными можно назвать результаты приватизации в строительной отрасли, в области связи. Неудовлетворительными являются результаты в сельском хозяйстве, металлургическом, нефтегазовом секторах, в «естественных монополиях», в химической промышленности.

Итоги «большой приватизации» более скромные: согласно статистике, два предприятия из трех имеют негосударственный статус.



ШАРАХМЕТОВ ШАХРУХ ШАТУРГУНОВИЧ

Министерство экономики

*Университет Эксетер
(Великобритания)*

*Финансы и инвестиции
Магистр (1999)*

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ АНАЛИЗ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО СЕКТОРА ВЕЛИКОБРИТАНИИ

Основной целью диссертационной работы является изучение финансовых показателей деятельности и проблем телекоммуникационного сектора Великобритании в конце 1990-х, с предоставлением инвестиционного анализа трех ведущих компаний. Результатом работы является выявление наиболее привлекательной компании с инвестиционной точки зрения среди всего телекоммуникационного сектора.

В главе I рассматривается развитие телекоммуникационной промышленности в целом. Затем в работе была осуществлена попытка рассмотреть развитие законодательства с момента осуществления либерализации в британском телекоммуникационном секторе в начале 1980-х. Глава также включает описание основных операторов рынка и краткий обзор осуществляемого ими бизнеса. В конце главы раскрыты некоторые экономические, технологические и социальные проблемы, с которыми столкнулась британская телекоммуникационная промышленность.

Структура глав II-IV соответствует требованиям школы бизнеса Эксетерского университета. Ею специально разработано обязательное содержание разделов, которое позволяет

сделать инвестиционный анализ деятельности любой компании, обращая при этом внимание также на политические, социальные и экологические аспекты ее деятельности.

В соответствии с указанными требованиями, в главах II-IV произведен инвестиционный анализ компаний British Telecommunications, Cable and Wireless Group и Vodafone Group и даны соответствующие рекомендации.

В последней пятой главе осуществлена попытка рассмотреть движущие факторы будущего телекоммуникационной промышленности.

В телекоммуникационном секторе появляются и быстро развиваются новые виды мультимедийных услуг, такие как управление банковским счетом и осуществление покупок на дому через интернет, электронная почта, доступ к всемирной паутине через мобильную связь, телевидение и другие кабельные медиа услуги. Немаловажную роль в развитии этих услуг играют телекоммуникационные компании Великобритании, в связи с чем в данной главе рассмотрены текущие позиции Великобритании на мировом рынке и освещены тенденции ее развития.

Компания BT является крупнейшим оператором Великобритании и лидирующим оператором в мире фиксированных линий и сотовой связи (посредством 60% доли в компании Cellnet). Основными услугами компании являются: местные, междугородние и международные звонки (с прямым дозвоном до 230 стран), предоставление телефонных линий и оборудования для частного сектора и бизнеса. С момента приватизации в 1984 году компания BT до сих пор контролирует 80% рынка частного сектора несмотря на некоторые ограничения на ведение бизнеса. Она всегда находится под жестким контролем Офиса телекоммуникация для поддержания конкуренции. Начиная с 1 августа 1997 года введен в действие новый тариф ценового регулирования, который затрагивает 17% оборота компании.

Cable and Wireless в значительной степени зависит от деятельности компании Hong Kong Telecom, ее крупнейшее дочернее предприятие, представляющее 40% оборотов и более 64% прибыли группы. Cable and Wireless пришлось списать 158 млн. фунтов стерлингов операционной прибыли в Гонконге в связи с изменениями регулятивного режима и технологий, но

эта цифра была компенсирована полученными 587 млн. фунтов стерлингов взамен отказа от некоторых операций, согласованных между правительством Китая и компанией.

В Великобритании почти весь оборот приходится на компанию Cable and Wireless Communications, которая была сформирована за счет объединения компаний Mercury, Bell Cablemedia и Nupex. CWC является крупнейшей интегрированной компанией в Великобритании, предлагающая голосовые, цифровые и телевизионные услуги.

Доходность на использованный капитал (коэффициент ROCE) определяется как прибыль до уплаты налогов и процентов поделенная на использованный капитал. Показатели компании Vodafone в коэффициентах прибыльности очень впечатляют. Она всегда опережала весь телекоммуникационный сектор на протяжении последних пяти лет. Даже если коэффициент ROCE постепенно снижался с 53,8 1994 года, в прошлом году он пошел вверх и, более того, превышает средний показатель по сектору в три раза.

Высокая конкуренция на Британском рынке снижает коэффициент рентабельности несмотря на популярность мобильной связи. Показатели Vodafone понижаются на протяжении пяти лет с 41,4 до 28,7%. Борьба за клиентов вынудила компанию снижать тарифы три раза. Введение тарифа без абонентской платы «Плати сколько наговорил» сыграло ключевую роль в популяризации мобильной связи, но, вместе с тем, снижает ее рентабельность. Тариф без абонентской платы «Плати сколько наговорил» производит всего половину доходов коэффициента средней доходности на клиента, которая составляет 427 фунтов стерлингов для компании Vodafone.

Перед объявлением о приобретении компании AirTouch за 66 млрд. долларов США, компания Vodafone должна была объявить улучшенную рентабельность от операций в Великобритании и, более того, со всех дочерних и зависимых компаний.

Вскоре объединенная Vodafone и AirTouch станет крупнейшей компаний в Великобритании и крупнейшей сотовой компанией в мире с глобальными операциями. Сделка укрепит позиции Vodafone по сравнению с ее конкурентами и она уже получила сигнал одобрения от регулятора (Офиса телекоммуникаций).

Ожидается, что компания получит экономию масштабов и синергию своих операций до 2 млрд. фунтов стерлингов, возможность давления на приобретение оборудования по более дешевой цене, сильные позиции в США и Европе (всего 23 страны), лучшее положение на приобретение лицензии для телефонии третьего поколения.

В быстро «глобализирующейся» среде, очевидно, что будущее телекоммуникационного сектора Великобритании будет тесно связано с текущими политическими, экономическими и технологическими мировыми условиями. Бесспорно, нижеследующие тенденции будут характеризовать глобальную телекоммуникационную индустрию, а вместе с ней и Великобритании в следующие десять лет 21 века.

Глобализация национальных экономик и возрастающая роль телекоммуникаций как необходимая инфраструктура для развития торговли товарами и услугами произвела огромный рост в предоставлении услуг международной передачи голосовой и цифровой информации. Пример Великобритании - первооткрывателя в либерализации телекоммуникационного рынка распространился по всему миру, когда все 69, а затем 3 страны - члены Всемирной торговой организации согласились открыть свои рынки основных телекоммуникационных услуг иностранным компаниям. Соглашение, которое вступило в силу 5 февраля 1998 года, изменит бизнес телекоммуникаций в ближайшее время, поскольку подписавшиеся страны представляют 93 процента местных и международных доходов в 600 млрд. долларов ежегодно.

1998 год стал свидетелем небывалой волны мировых слияний, поглощений и союзов. Общая стоимость слияний и поглощений в коммуникациях, информационных технологиях и медиа индустрии выросла на 87 процентов и составила 500 млрд. долларов США (Broadview Associates). Причиной для такого поведения стало то, что рынки стали более конкурентными, когда три, четыре, а иногда и более компаний борются за клиентов на одном рынке. Когда доходность снижается они прибегают к консолидации. Последние мега сделки включают приобретение MCI компанией WorldCom, совместное предприятие British Telecommunications с AT&T, приобретение Vodafone компании AirTouch.

В ноябре 1998 года компания British Telecommunications стала первой Европейской компанией объявившей о том,

что передача данных на ее сетях обогнала голосовую передачу информации. Это изменение которое повлияет на всю телекоммуникационную индустрию. Для поддержки развития цифровой передачи данных компания British Telecommunications последние четыре года ежегодно инвестирует по одному миллиарду фунтов стерлингов в инфраструктуру интернет технологий.

Традиционно связь и медиа индустрия отличались друг от друга. Услуги были разными и предоставлялись на разных сетях и использовали различные платформы: телевизоры, телефоны и компьютеры. Теперь телевещательная индустрия, телекоммуникационная индустрия и часть компьютерной индустрии по обработке изображения (интернет) быстро сходятся в один мультимедийный рынок, в котором ТВ операторы предоставляют телефонную связь, телекоммуникационные компании доставляют видеоизображения, а интернет предлагает и голосовую связь, и движущиеся картинки на коммерческой основе.

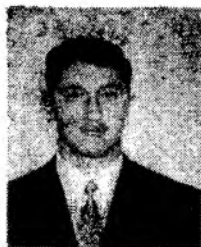
Взаимосходимость будет расти с еще большей скоростью. Однако, этот феномен очень новый и существует несколько взглядов на то, какие последствия он будет иметь на общество и экономику.

**ШАРИПОВ БАХОДИР
ТУХТАСИНОВИЧ**

Кабинет Министров

*Школа права Джона Маршалл
(США)*

*Международное коммерческое право
Магистр (1999)*



**ФЕНОМЕН ЕДИНОЙ МОНЕТАРНОЙ
ПОЛИТИКИ И МНОЖЕСТВЕННЫХ
ФИСКАЛЬНЫХ ПОЛИТИК В
ЕВРОПЕЙСКОМ МОНЕТАРНОМ СОЮЗЕ**

Настоящая работа направлена на анализ одного из аспектов интеграции стран в рамках Европейского Союза — проведение единой монетарной (денежной) политики ЕС при наличии множественных фискальных (налоговых) политик, осуществляемых каждым государством-членом ЕС.

Актуальность данного исследования сохраняется по настоящее время в связи с происходящими процессами интеграции на глобальном и региональном уровнях. Это обусловлено, в частности, тем, что интеграция в любом виде или форме на каком-то этапе столкнется с подобными задачами и успешное решение именно этих задач во многом будет определять дальнейшую жизнеспособность указанной структуры.

Реалии и факты в ходе развития Европейского союза по пути внедрения единой валюты и всесторонней финансово-экономической интеграции, имевшие место в течение 5 лет с момента изучения этой проблематики, продемонстрировали обоснованность и жизнеспособность выводов, рекомендаций и прогнозов, сделанных по итогам данной работы.

1 января 1999 года одиннадцать стран-членов Европейского Союза заменят свои национальные валюты единой

европейской валютой — евро. С этого момента, эти страны будут проводить единую монетарную политику. С течением времени ожидается, что евро будет играть большую роль, чем просто роль новой европейской валюты для 11 стран Европейского Союза: установлена основная цель для евро — иметь значение важнейшей международной валюты.

Единая валюта является результатом многих лет политических дискуссий и подготовки экономической политики. Принципиальная идея создания единой валюты — углубление экономической и социальной интеграции, единства в Европе. Более близкие связи между европейскими странами нацелены на предотвращение конфликтов, которые имели место между ними в прошлом. Цель Европейского монетарного союза (EMU) — создать правила для лучшей координации экономических политик стран-членов Европейского Союза. Это, очевидно, поможет решить проблему отсутствия баланса в разнообразии политик, что часто являлось проблемой в прошлом.

На третьем этапе EMU, первичная задача единой монетарной политики — обеспечение стабильности цен. Это теоретически гарантирует низкие процентные ставки и, как следствие, будет поощрять инвестиции и рост. В то же время, каждый участник будет иметь возможность проводить собственную фискальную и структурную политику, направленную на устойчивый рост и высокий уровень занятости. Единая валюта и единая монетарная политика несомненно усилят экономическую интеграцию и, тем самым, взаимозависимость между странами ЕС. Однако, экономическая политика одних стран может повлиять на другие страны. Поэтому, важно создать основу экономической политики, которая обеспечит более успешную экономическую политику в ЕС.

Сбалансированное сочетание монетарной и фискальной политики, поддерживаемое структурными реформами — пререквизиты для достижения основных целей: безинфляционный и устойчивый рост и занятость в Европе. Все страны ЕС (участники зоны евро) будут участвовать в формировании единой монетарной политики, в то время как проведение фискальной политики будет все еще являться ответственностью (компетенцией) национальных властей.

Фискальная политика в каждой стране будет играть важную роль как инструмент стабилизации. В той мере, в которой

страна будет подвержена различному экономическому развитию по сравнению с другими европейскими странами (асимметричный экономический шок), важно иметь возможность использования фискальной политики для стабилизации экономики. Однако, такое пространство для маневра может существовать только при наличии надежных общественных финансовых средств с начала, а также при одновременном проведении активных структурных преобразований, которые создадут нормально функционирующие рынки. Наряду с этим, много других причин того, что разведение монетарной и фискальной политики в таком союзе создаст проблемы во всех спектрах и, в особенности, в финансовых вопросах.

В связи с этим, целью настоящей работы является изучение специфической проблемы разделения монетарной и фискальной политики на третьем этапе EMU. Настоящая работа в основном будет посвящена анализу монетарной и фискальной политики в EMU, их взаимозависимости, реализации Пакта стабильности (Stability Pact), документа, направленного на достижение баланса осуществления монетарной и фискальной политики в EMU.

Монетарная власть системы — Европейская система Центральных банков (ESCB) — состоит из Европейского центрального банка (ЕЦБ) и национальных банков стран, участвующих в EMU. В целях создания Европейского центрального банка, в 1994 году был создан Европейский монетарный институт (ЕМИ), в обязанности которого входит развитие базы для монетарной и валютной политики, операционных правил и процедур для системы центральных банков и др. ЕМИ был заменен ЕЦБ летом 1998 года.

Поддержка стабильности цен будет являться основной задачей Европейского центрального банка, однако, Маастрихтское соглашение определяет только в общих чертах, как ЕЦБ должен оперировать.

Осуществление монетарной политики потребует единого положения в течение действия монетарного союза, определяемое как равенство уровней процентных ставок на межбанковском рынке EMU. Для осуществления этой работы формулировка монетарной политики должна быть централизована; инструменты и процедуры должны быть гармонизированы для того, чтобы показатели монетарной полити-

ки были едиными по всем странам; и должны иметься достаточные возможности для покупки и продажи ценных бумаг по всему ЕМУ для того, чтобы изменения в процентных ставках передавались оперативно по всему союзу.

При осуществлении монетарной политики в ЕМУ возникают два вопроса; какие величины должны служить целями для достижения стабильности цен, и какие инструменты должны использоваться для достижения этих целей? Касательно целей, дискуссия все еще продолжается о том, должна ли система использовать промежуточную монетарную цель или альтернативную, в частности, непосредственную инфляцию.

Говоря об инструментах, ЕЦБ вместе с национальными банками может использовать три типа инструментов: требования по резервам, стабильные условия и операции на открытом рынке.

Точка зрения относительно необходимости координации макроэкономической политики стран является относительно новой, в особенности, в отношении фискальной политики. Это мнение основывается на теории об увеличивающейся взаимозависимости стран: нескоординированные действия одной страны ЕС могут негативно отразиться на других странах союза.

В целях определения готовности страны включиться в ЕМУ, в Маастрихтском соглашении были заложены критерии сближения. Сутью этих критериев является то, что если страны не войдут в зону единой валюты с одинаковыми размерами инфляции и фискальными позициями, единая валюта не будет устойчивой.

Три условия касаются монетарного сближения: (1) размер инфляции страны, входящей в зону евро, должен быть в рамках 1,5% от среднего размера 3 самых низких размеров инфляции в ЕС; (2) долгосрочные процентные ставки в стране не должны превышать 2% от среднего размера самых низких процентных ставок в 3 странах ЕС; (3) обменный курс должен оставаться в нормальных рамках без резких изменений в течение последних двух лет. Два других условия касаются фискальной политики: отношения долг/ВВП и дефицит/ВВП не должны превышать 60 и 3 процентов соответственно.

Существуют другие особенности монетарного союза, о которых стоит упомянуть. В монетарном союзе действуют

несколько национальных правительств и лишь один центральный банк. При вступлении в союз национальные правительства будут иметь меньше прямого доступа к центральному банку, чем они имели до вступления в союз. Следовательно, способность каждого правительства финансировать бюджетный дефицит путем издания денег значительно уменьшается, как только они вступают в союз.

Таким образом, институциональное разделение национальных фискальных полномочий и единого Центрального банка существенно ослабит позицию первых.

Несмотря на вышепроизведенный анализ, в свете единой монетарной политики третий этап усилит роль фискальной политики как инструмента стабилизации для индивидуальных стран в целях корректирования различного экономического развития. Во-первых, потому что фискальная политика в зоне единой валюты будет более эффективной. Во-вторых, Европа вряд ли может рассчитывать на достижение и не хочет трудового рынка с такими большими различиями в оплате, как США. В связи с этим, фискальная политика в Европе должна играть более активную роль, чем в США, когда страны постигнет экономический шок.

Образование Европейского монетарного союз признано одним из важнейших событий в международных финансах за последние четверть века. Этот союз очевидно окажет большое влияние на экономические отношения в мире. Но, одна проблема остается открытой: будет ли он эффективным в условиях разделения монетарной и фискальной политики? Критерии сближения Маастрихта, Пакт стабильности осуществили свой значительный вклад в координацию этой деятельности, но пока фискальная политика остается национальным инструментом регулирования, это потенциально может создать проблемы.

Одним из предложений для эффективного решения проблемы может быть создание 11 членами механизма фискальных трансферов (*fiscal transfer mechanism*). Он не должен быть идентичным примеру Соединенных Штатов. Но он должен служить основной цели: создания условий для различных стран ЕС жить под единой монетарной политикой.



ШАХАВДИНОВ ОЙБЕК ГАЙРАТОВИЧ

*Министерство иностранных дел
Республики Узбекистан
Университет мировой экономики и
дипломатии
Международный отдел
Специалист*

*Бирмингемский университет (Великобритания)
Бакалавр (2000)*

ИСЛАМСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ И ТЕРРОРИЗМ - УГРОЗА НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

В современном мире ни одно государство не может проводить свою политику без учета интересов мирового сообщества.

К началу XXI века мировое сообщество пришло к отчетливому пониманию, что международная политика должна руководствоваться приоритетом норм международного права и общезначимых ценностей, что условием выживания и прогресса становится балансом интересов в рамках международных отношений.

Несомненно, распад СССР был важнейшим событием прошлого столетия, что усилило интерес к силовым законам и геополитическим трактовкам. С образованием новой системы мир является свидетелем исторических и далеко идущих изменений, в ходе которых образовались новые нетрадиционные вызовы безопасности, такие как этнические и религиозные конфликты, нарко-трафик, массовая миграция, эко-

логический дисбаланс, коррупция, терроризм и т.д. Данные виды угроз безопасности сильно отличаются от тех, что существовали во время холодной войны. Будучи меньше по масштабу и взаимосвязанными, их сложнее определить, но еще сложнее с ними бороться. Однако, силы агрессивного национализма и терроризма представляют собой наиболее серьезную угрозу миру и безопасности во всех его формах и проявлениях. Несмотря на национальные и международные усилия, продолжают совершаться акты терроризма.

Данная диссертация рассматривает международный терроризм и религиозный экстремизм как угрозу национальной безопасности государства с точки зрения норм международного права.

В качестве теоретической и методологической базы исследования в первую очередь выбраны труды и выступления Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова.

В работе использованы методы сравнительного, системного и структурно-функционального анализа, что позволило раскрыть взаимосвязь между различными угрозами безопасности государства, а также более ясно определить влияние международного права на данные процессы на глобальном и региональном уровнях.

С точки зрения рассмотрения отдельных аспектов, следует отметить работы Б.Бузана, А.Рашида, Дж.Голдштейна, С.Крофта и Т.Террифа. Данные работы представляют интерес в плане определения сути безопасности, предоставления подробного анализа проблем выявления и предотвращения вызовов государственности с точки зрения применения инструментов международного права.

Среди отечественных исследователей данная проблема была проанализирована и изучена А.Саидовым, Х.Адилкариевым, И.Собировым, Ш.Абдуллаевым, Ф.Толиповым и другими.

Таким образом цели и задачи данной работы заключаются в следующем:

- определить понятие и суть безопасности с учетом различных теоретических подходов;
- провести комплексный анализ угроз безопасности представляемый терроризмом и исламским экстремизмом;
- определить и систематизировать меры борьбы с терроризмом;

обусловить международно-правовые аспекты предотвращения подобных угроз;

- раскрыть важность активного сотрудничества всех государств мирового сообщества с целью повышения эффективности борьбы с международным терроризмом и исламским экстремизмом;

- проследить динамику исторического развития такого вида исламского экстремизма как ваххабизм и доказать несовместимость идеи ваххабизма с идеологией истинного ислама и мусульманского права;

- рассмотреть методы борьбы с проблемой ваххабизма и правовые аспекты обеспечения безопасности в Республике Узбекистан;

- разработать рекомендации для более эффективной борьбы.

При этом необходимо отметить, что объектом исследования являются терроризм и исламский экстремизм, а субъектом – международно-правовая база.

Однако, в настоящее время в центре внимания мировой общественности находится совокупность глобальных проблем, от решения которых зависит дальнейшее развитие человеческой цивилизации.

Диссертация основана на широком круге источников различного типа, некоторые из которых представляют собой концептуально-програмный и официальный характер, а также информационно-аналитические обзоры и публикации различных исследовательских центров. К тому же были использованы материалы Министерства иностранных дел Республики Узбекистан, ООН, ЕС, НАТО и Государственного департамента США, журнальные статьи и монографии крупных отечественных и иностранных специалистов по вопросам безопасности и международного права, а также другие материалы средств массовой информации. В целом был изучен обширный научный и информационно-аналитический материал, собранный как в Узбекистане, так и за рубежом.

Данная работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка используемой литературы и примечаний. Во введении автор обосновывает выбор темы, её актуальность, чётко формулирует цель, задачи, научную разработанность исследования и его практическую значимость.

В первой главе автор анализирует понятие безопасности, её концепцию, а также дает глубокий анализ понятия международного терроризма, как одну из самых серьезных угроз миру и безопасности государств.

Также, всесторонне рассматривается исламский экстремизм в качестве одной из форм международного терроризма. Работа прослеживает динамику исторического развития такого вида исламского экстремизма как ваххабизм.

Во второй главе освещается проблема ваххабизма как угрозу безопасности Республики Узбекистан. В данной главе рассматриваются методы борьбы с данной проблемой и правовые аспекты обеспечения безопасности в Республике Узбекистан, а также излагается обзор в международной и национально-правовой системе противодействия деятельности террористических организаций, анализируются существующие в Республике Узбекистан правовые механизмы борьбы с международным терроризмом и исламским экстремизмом в свете требований международных конвенций и их применения на практике.

Третья глава посвящена правовому, военно-политическому, а также экономическому сотрудничеству Республики Узбекистан с мировым сообществом по вопросу борьбы с исламским экстремизмом и терроризмом. В главе обговариваются меры, принимаемые Республикой Узбекистан совместно с международным сообществом в целях борьбы с терроризмом в соответствии с нормами международного права. В этом разделе автором рассматриваются основные конвенции, резолюции Совета Безопасности ООН в области борьбы с международным терроризмом, а также Декларация о рамках стратегического партнерства и сотрудничества между Республикой Узбекистан и США.

Таким образом, диссертация раскрывает сущность современного феномена, связанного с борьбой с исламским терроризмом, не только с точки зрения национального, но и рамках развития международных и регионально-правовых механизмов обеспечения безопасности.

Республика Узбекистан, зная зловещий лик терроризма по собственному опыту, в числе первых встала в один ряд с другими государствами, объявившими войну этому варварскому явлению. Неоднократно звучавшие при-

имми Узбекистана к международному сообществу уделить должное внимание решению данной злободневной проблемы современного мира, а также внешнеполитические инициативы республики в данном направлении стали свидетельством стратегического видения международных реалий.

Как было отмечено в выступлении Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова на VII сессии Олий Мажлиса в декабре 2001 года, «хотя с опозданием ведущие политики мира, государственные деятели признают, что Узбекистан призвал к бдительности не только ради мира для своего народа, но и для сохранения жизни миллионов людей на нашей планете. Никто не может отрицать того, что Узбекистан имеет собственную независимую позицию, и мировое сообщество достойно оценивает его твердую волю в этом вопросе, и такое справедливое отношение послужило причиной повышения авторитета нашей страны на международной арене»¹

В заключении хотелось бы отметить, что Узбекистан присоединился к 12 международным соглашениям по предотвращению и борьбе с международным терроризмом, что еще раз свидетельствует о твердой воле нашего государства в этом вопросе.

ШЕРМАТОВ ШЕРЗОД ХОТАМОВИЧ



*Ўзбекистон Республикаси Вазирлар
Маҳкамаси алоқа ва ахборот-
коммуникация технологиялари
масалалари комплекси котибияти
Ахборот-коммуникация
технологиялари тизимларини
ривожлантириш бўйича Бош
мутахассис*

Йель университети (АҚШ) Магистр (2000)

ЭЛЕКТРОН ҲУКУМАТ»НИНГ РИВОЖЛАНИШИ: ЎЗБЕКИСТОН УЧУН ИМКОНИЯТЛАР

XXI асрда инсоният жуда тезлик билан ривожланиб бораётган ахборот технологиялари ва улар туфайли экспоненциал равишда ўсиб бораётган ахборот ҳажмларини самарали ўзлаштириш масалалари билан дуч келаяпти. Бу даврни инсоният тарихида «ахборот асри» деб тан олинishi мумкин.

XX аср давомида компьютер технологияларининг қувватида жуда катта ўсиш содир бўлди. Доллар ҳисобидаги самардорлик аср бошидан бери триллион маротаба¹ ошди (10^{12}), бу эса аср бўйича ўртача йилига 32% демакдир. Умуман олганда, асосий ўсиш 1940 йиллардан кейин содир бўлди. Бу даврда ўртача йиллик ўсиш суръатлари 55%ни ташкил қилди. Бу ўсиш суръатлари дунёдаги қолган барча нарсаларнинг ўсиш суръатларидан анча юқоридир. Баъзи олимлар бу ўсиш суръатларини электр энергиясининг ўсиш суръатлари билан солиштиришга ҳам ҳаракат қилиб кўрдилар. Маълум бўлишича, ярим аср давомида электр энергияси нарҳи иш ҳақиға

нисбатан йилига 5,5% арзонлашган, бу эса ҳисоблаш техникасининг нарҳи тушиш суръатларига нисбатан деярли 6 барабар камдир. Эътиборга молик томони яна шундаки, ўсиш суръатлари камайиш ўрнига йил сайин ортиб борган ва охириги икки ўн йилликдаги ўсиш суръатлари улардан аввалги тўртта ўн йилликдагига қараганда яхшироқ бўлган.

Ҳисоблаш техникасидаги ўсиш суръатлари процессорлардаги транзисторлар сони билан ўзаро боғлиқдир. Дунёдаги машҳур процессорлар ишлаб чиқарувчи корхона – Интелни асосчиларидан бири бўлмиш Гордон Мур (Gordon Moore) микросхемалардаги ҳар бир квадрат дюмдаги транзисторлар сонининг ўсиш суръатларини ўрганиб чиқиб, уларнинг сони ҳар икки йилда икки барабарга ортишини айтган. Бу ҳолат ўзига хос «Мур қонуни» деб ҳам аталади². Шундай қилиб 60-йиллардаги процессорлар 30 та транзистордан ташкил топган бўлса, ҳозирги даврдаги процессорлар бир неча ўн миллион транзисторлардан иборат ва яқин орада бу сон бир неча юз миллионларга етади.

Шу билан бирга, ахборот сақлайдиган дискларнинг ҳажми жуда тез суръатларда қисқариб, улардаги ахборот сифими эса ортиб бораёпти. Масалан, охириги йигирма йил давомида дискларнинг ҳажми 800 барабардан ошиғи камайган, улардаги ахборот сифими эса 24 минг барабардан ошиқ ортган.

Ахборот технологияларидаги бу каби жуда тез ўсиш суръатлари дунёдаги ахборот ҳажмини ҳам кенгайтириб боришига сабаб бўлди. Йилдан йилга кўпроқ кишилар кенгроқ ҳажмдаги ахборотдан арзонроқ нарҳларда фойдаланиш имкониятига эга бўлаяптилар. Шундай қилиб, 1995 йилда дунё бўйича 20 миллиондан камроқ Интернетдан фойдаланувчилар бўлган бўлса, 2002 йил бошларида уларнинг сони 544 миллиондан ортди ва 2005 йилга бориб 1 миллиардга етиши эҳтимол қилинаёпти. 1993 йил ўрталарида Интернет тармоғида 200дан камроқ веб сайтлар бўлган бўлса, 2002 йил бошларида уларнинг сони 38 миллиондан ортди. 1970 йилда 150 минг АҚШ доллари турадиган ҳажмдаги ахборотни узатиш нарҳи 1999 йилга келиб атиги 12 центни ташкил қиладиган бўлди.

Ахборот-коммуникация технологияларнинг ривожини инсоният ҳаётининг барча жабҳаларига шиддатли равишда киниб келмоқда, шу жумладан давлат бошқарув тизимига ҳам. Ушбу мақолада ахборот-коммуникация технологияларини ри-

вожланиши ва уларни бошқарув тизимига кенг жорий этилиши орқали ҳозирда ривожланган мамлакатларда жуда қизгин мавзуга айланиб бораётган ўзига хос «Электрон ҳукумат» тушунчаси ҳақида сўз боради ва унинг имкониятларини Ўзбекистон мисолида таҳлил этишга ҳаракат қилинган.

II. «Электрон ҳукумат» тушунчасининг мазмуни ва моҳияти.

Интернетнинг яратилишини инсоният тарихидаги энг муҳим ихтиролар сафига қўшса бўлади. Интернет даставвал Америка қўшма Штатларида Совуқ уруш даврида душман ҳамла қилганда ахборотни ва ҳисоблаш кучини сақлаб қолиш имкониятини яратиш мақсадида яратилган эди. Ҳақиқатда унинг номи ARPA Net бўлиб АҚШдаги жуда чегараланган фойдаланувчилар орасида маълум эди. Кенг оммага Интернетнинг кириб келиши, аввало электрон почта хизматини яратилишидан бошланди, кейинги оммавийлашув босқичи эса WWW, яъни Интернет орқали турли хилдаги матнлар, расмлар ва мультимедиа ахборотни юбориш имконияти пайдо бўлгандан сўнг амалга ошди. Ҳозирда дунёда ярим миллиарддан ортиқ одам Интернет тармоғидан фойдаланмоқда ва йил сайин миллионлаб янги веб саҳифалар очилмоқда. Интернет ҳозирда ўзининг яратилаётган давридаги мақсадларига қараганда жуда кўп янги мақсадларда ишлатилаяпти. Булар жумласига электрон ҳукумат, электрон тижорат, масофадан таълим олиш, масофавий медицина, хордиқ чиқариш воситалари, телеконференциялар ва бошқа жуда кўп янги йўналишларни қўшса бўлади.

«Электрон ҳукумат» бу замонавий ахборот-коммуникация технологияларини давлат бошқаруви жараёнида қўллашнинг назарда тутати. Бундан кўзланадиган асосий мақсадлар ҳукумат фаолиятининг самарадорлигини яхшилаш, аҳолига ва ташкилотларга кўрсатилаётган хизматларнинг сифатини оширишдир. Бу эса ўз навбатида ҳукумат ишининг ойдинлашишига, фуқаролик жамияти тамойилларини мустаҳкамлашишига ва сарф-харажатларнинг камайишига олиб келади.

«Электрон ҳукумат»ни жорий этишнинг учта асосий йўналиши бор.

Биринчиси бу ҳукумат ва фуқаролар орасидаги жараённи яхшилашдир. (G2C – Government to Citizens) Яъни ҳукумат томонидан аҳолига кўрсатиладиган хизматларнинг си-

фатини ошириш ва сарф-ҳаражатларини камайтиришдир. Масалан, барчага маълумки фуқаролик паспортини янгилаш, хорижга чиқиш визасини олиш ёки яна шу каби хизматлар учун бир қатор ҳужжатларнинг нусхаларини топшириб, ишдан бўш вақт ажратиб, навбатда туриб, бир неча ҳафталаб вақт сарф қилиш керак. Янги замонавий технологиялар жорий этилганда эса бу жараёни анча оптималлаштиради бўлади ва фуқаролар ўз уйларида туриб бу каби хизматлардан фойдаланишларига имконият яратилади. Бу эса фуқароларнинг давлатга бўлган ишончини ва ҳурматини оширади.

Иккинчи йўналиш бу ҳукумат ва корхоналар орасидаги жараёни яхшилашдир (G2B – Government to Businesses). Яъни давлатнинг ҳужалик юритувчи субъектлар билан рўйхатдан ўтказиш, лицензия олиш каби ўзаро фаолиятини амалга ошириш учун навбатда туриб баъзи амалдорларнинг раъига қарамасдар ўрнатилган тартибда амалга ошириш имкониятини яратишдир. Бу эса нодавлат секторини ривожига хисса қўшади ва коррупция даражасини камайишига омил яратади.

Учинчи асосий йўналиш бу ҳукуматнинг ўзининг органлари орасидаги фаолиятни яхшилашдир (G2G – Government to Government). Ахборот бошқарувини яхшилаш ҳукумат фаолиятидаги самарадорликнинг ошишида жуда катта рол ўйнайди. Бунга яққол мисол, маълумки, ҳозирда республикамиздаги давлат ҳокимияти ва бошқаруви такомиллаштириш бўйича ишлар амалга оширилмоқда. Бунда асосий ишлардан бири бу бор ресурсларни, яъни ишчилар сони, ишлатиладиган майдон ҳажми, телефонлар сони, автомашиналар сони ва шу кабиларни инвентаризация қилишдир. Ахборот технологияларининг етарли даражада жорий этилмагани учун ушбу маълумотларни йиғишга биринчидан кўп одам жалб этилади ва жуда кўп вақт сарф бўлади, иккинчидан маълумотлар орасида хато ўтиши эҳтимоли жуда каттадир. Агарда ҳар бир ташкилотда, ҳар бир соҳа бўйича керакли маълумотлар базалари ташкил этилганда ва улар тизимли равишда янгиланиб борилганда эди, бу каби маълумотларни йиғиш учун бир неча киши кифоя қиларди ва маълумотларнинг орасида хато кетиши эҳтимоли жуда камайарди. Ҳамда жадвалларга қўшимча ва ўзгартиришлар киритилганда оператив равишда керакли маълумотларни қўшиш мумкин бўларди.

Ёки оддийроқ ва яққол самара берадиган яна бир ми-солни олсак. Барча вазирлик ва идоралар ўзаро ҳужжат ал-машадилар. Айтайлик, чорак якунлари бўйича мажлислар-га ҳисобот тайёрлаш учун. Бунинг учун вилоятлардаги бош-қармалардан вакиллар ўша ҳисоботларни қоғозга чиқариб ва файлларини дискетада олиб келиб топширадилар. Бунга эса қанчадан қанча қоғоз сарф бўлади, вилоятдан келадиган вакилларнинг транспорт ва командировка ҳаражатла-ри, Тошкентга келиб яшаш ва яна бошқа сарф ҳаражатла-ри бўлади. Бу нарса деярли барча республика ташкилотла-рида энг камида йилига 4 маротаба бўлади.

Агарда ташкилотлар ўзаро электрон почта орқали ҳисо-ботларни юборишганда эди шу ҳаражатлар жуда сезиларли даражада камаярди ва ишни бажариш жуда тезлашарди. Токи узоқ вилоятдаги одам самолётга билет олиб Тошкентга ке-либ, идорага келгунча ва файлни бергунча, бир неча секунд оралиғида электрон почта орқали маълумот келиб туради. Тўғри, бу соҳада қонуний базани яхшилаш керак ва элект-рон рақамли имзо, электрон ҳужжат каби тушунчаларни киритиш лозим ва ҳозирда улар устида иш олиб борилаят-ти, лекин ҳозирданоқ буни жуда кўп соҳаларда қўлласа бўлади.

III. Ўзбекистонда ахборот-коммуникация технологиялари-нинг ривожини ва «Электрон ҳукумат» яратадиган имкониятлар

Республикамызда ахборот-коммуникация технологияла-рининг ривожланишини янги босқичи Ўзбекистон Респуб-ликаси Президентининг «Компьютерлаштиришни янада ри-вожлантириш ва ахборот-коммуникация технологиялари-ни жорий этиш тўғрисида» 2002 йил 30 майдаги ПФ-3080-сон Фармони билан бошланди.

Фармонга асосан Компьютерлаштириш ва ахборот-ком-муникация технологияларини ривожлантириш бўйича Мувофиқлаштирувчи Кенгаш тузилди. Унинг таркибига асосий вазирлик ва идоралар раҳбарлари, соҳа мутахассис-лари, таълим муассасаси, БМТнинг тараққиёт дастури ва-кили ва бошқалар киради.

Президент Фармони ижроси юзасидан қабул қилинган Вазирлар Маҳкамасининг «Компьютерлаштиришни янада ривожлантириш ва ахборот-коммуникация технологияла-рини жорий этиш чора-тадбирлари тўғрисида» 2002 йил 6 июндаги 200-сон қарорида 2002-2010 йилларда компью-

терлаштириш ва ахборот-коммуникация технологияларини ривожлантириш дастури қабул қилинди.

Ахборот-коммуникация технологияларини ривожлантириш ва жорий этиш бўйича давлат стратегиясида «электрон ҳукуматни» жорий этишга алоҳида эътибор қаратилган, ушбу муносабат билан ҳозирда Давлат бошқарувида электрон технологияларни жорий этиш дастури ишлаб чиқилиб уни тасдиқлаш юзасидан ишлар олиб борилмоқда.

Деярли барча давлат бошқаруви ва ҳокимияти органлари ҳозирги даврга келиб ўзларининг веб сайтларига, ва аксариятлари локал компьютер тармоқларига эга. Уларнинг аксариятида алоҳида идоравий Дастурлар қабул қилинган ва ушбу йўналишга жавобгар раҳбарлар аниқланган. Барча давлат бошқаруви ва ҳокимияти органларида маъсул ходимларни ўқитиш юзасидан тегишли чора-тадбирлар амалга оширилмоқда.

Умуман олганда, Ўзбекистонда ахборот бошқаруви тизимларини жорий этилишининг ҳолатини қарайдиган бўлсак у бошланғич ҳолатда. Электрон ҳукумат йўналишида асосан ҳукумат фаолияти ҳақидаги ахборот билан таъминлашни яхшилаш бўйича ишлар олиб бориляпти, онлайн хизмат кўрсатиш каби кейинги босқичларги хали ўтилганича йўқ.

Агарда Фармон қабул қилингандан кейинги бир йилни оладиган бўлсак ушбу йўналишда анчагина ижобий натижани кузатса бўлади.

	2002й.май			2003й.май		
	умумий сони	веб сайтга эгалари	%	умумий сони	веб сайтга эгалари	%
Вазирликлар	14	5	36%	13	12	92%
Давлат қўмиталари	10	4	40%	11	10	91%
Агентликлар	7	4	57%	8	8	100%
Жойлардаги давлат ҳокимияти органлари	14	2	14%	14	11	79%

Интернет хизматини кўрсатувчи провайдерларнинг маълумотларига қараганда, давлат органларини интернетга уланишида катта ўсиш кузатилган. Шундай қилиб, 2002 йил давомида Интернет тармоғига уланган давлат идоралари сони 185 фоизга ортган.

Барча давлат органлари ҳақида умумий маълумот берувчи ва уларнинг веб сайтларини мантиқий боғлаб турув-

чи Ўзбекистон Республикаси Давлат ҳокимияти Портали лойиҳаси ишлаб чиқилди ва «gov.uz» адреси бўйича жойлаштирилди. Ушбу амалга оширилган ишларни «Электрон ҳукумат»ни жорий этиш томонга қўйилган илк қадамлар деб ҳисобласа бўлади.

«Электрон ҳукумат»ни жорий этиш учун керакли қонуний асосни яратиш мақсадида Олий Мажлиснинг иккинчи чақириқ ўн иккичи сессиясида «Ахборотлаштириш тўғрисида» ва «Электрон рақамли имзо тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси қонун лойиҳалари биринчи ўқишда қабул қилинди. Кейинги сессияга эса «Электрон ҳужжат алмашуви ҳақида» ва «Электрон тижорат ҳақида»ги қонун лойиҳалари тайёрланмоқда ҳамда «Электрон тўловлар ҳақида»ги қонун лойиҳаси устидан иш олиб бориляпти.

Шу билан биргаликда ушбу соҳада ҳали амалги оширилиши керак бўлган ишлар анчагина, масалан:

- Ҳатто мавжуд веб сайтларда ахборотлар жуда таъқис ва вазирлик ёки идоранинг бутун фаолиятини, ундаги норматив ҳужжатларни, аҳолига ва ташкилотларга кўрсатиладиган хизматларни, улардан фойдаланиш тартибларини тўлиқ акс эттирмайди. Бу эса ўз навбатида «Электрон ҳукумат»нинг имкониятларини жуда чегаралаб қўяди ва тегишли веб сайтнинг давлат ходимлари, аҳоли ва ташкилотлар орасида кенг фойдаланмаслигига олиб келади.

- Аризаларни ва ҳужжатларни электрон формада қабул қилишнинг тартиб қоидалари ишлаб чиқилмаган, бу эса электрон почтанинг ва электрон ҳужжат алмашувининг қулайликларидан фойдаланишни жуда чеклаб қўйган ва аксарият ҳолларда қоғозбозлик ва бюрократиянинг давом этишига олиб келмоқда. Айниқса, қоғознинг аксарияти импорт ҳисобидан келадиган Ўзбекистон учун бу ортиқча валюта ҳаражатларига сабаб бўлмоқда.

- Интернет орқали электрон тўловларни амалга ошириш жорий этилмаган, бу эса ўз навбатида давлат божларини, коммунал ҳаражатлар каби бир қанча тўловларни тўлаш жараёнида аҳолига ва ташкилотларга яратиладиган қулайликлардан фойдаланишга тўсқинлик қилади.

- Давлат органларини компьютерлар билан таъминланганлик даражаси паст. Умуман олганда, давлат органларида ҳар 1000 ходимга 74та хизмат телефони, 2,5 та шахсий компютери орқали Интернетга уланиш имкониятига, 2,8

та бошқа компьютерлар орқали Интернетга уланиш имкониятига ва 3,2 та электрон почта адресига эга ходимлар гўғри келади. Бундай аҳволда нафақат давлатнинг аҳолига ёки ташкилотларга кўрсатадиган хизматини самарасини ошириш, балки давлат ташкилотларининг ўзаро фаолиятини самарасини ошириш ҳам жуда қийин бўлиб қолмоқда

- Аҳолининг ҳам жуда кам қисми (атиғи 360 минг киши атрофида) Интернетдан фойдаланади. Шу сабабли «Электрон ҳукумат»нинг жорий қилинадиган элементларидан ҳам аҳолининг жуда кичик қатламигина фойдалана олади. Иккинчи тарафдан эса «Электрон ҳукумат»нинг кенгроқ жорий этилиши аҳоли ва ташкилотларни кўпроқ Интернетдан фойдаланишга ундайди, чунки улар Интернет орқали кўпроқ ишларини самаралироқ амалга оширишга имкониятлари бўлади.

- Давлат ахборот базаларини жорий этиш ва улардан фойдаланиш бошланғич ҳолатда. Натижада аҳоли ва ташкилотлар бир турдаги ахборотни қайта-қайта кўпчилик давлат органларига топширишлари давом этмоқда.

«Электрон ҳукумат»нинг муваффақияти нафақат ахборот-коммуникация технологияларини жорий этиш билан чегараланиб қолмайди, балки у умуман маъмурий ислохотни амалга оширишни талаб қилади. Натижада давлат ходимларига бўлган талаб ҳам ўзгаради, компьютер саводхонлиги ишга қабул қилишда зарур шарт сифатида белгилаб қўйилади. Барча вазирлик ва идораларнинг иш юритиш тартиби тубдан ўзгаради.

IV. Хулоса ва тақлифлар.

Электрон ҳукуматни босқичма-босқич жорий этиш ҳар қандай давлатнинг ижтимоий-иқтисодий ўсишидаги муҳим омил бўлиб хизмат қилади. Шу муносабат билан дунёдаги илғор тажрибалардан самарали фойдаланиш ва ахборот-коммуникация технологияларини кенг жалб этиш Ўзбекистон Республикаси олдида турган асосий вазифалардан биридир.

Ўзбекистон Республикасида бу борада анчагина ишлар амалга оширилган ва ҳозирдаги энг асосий вазифалардан бири бу ҳукумат қарорларида кўзланган мақсадларга эришиш юзасидан амалий чора тадбирларни кўриш ва АКТнинг Ўзбекистондаги ривожини янада кенгроқ қўллаб қувватлашдир.

Электрон ҳукуматни жорий этиш борасидаги қонуний-норматив ҳужжатларини тайёрлаш ва уларни доимий равишда жамият ҳаётига кенг жорий этиб бориш жуда муҳимдир.

ШОДМОНОВ ШУХРАТ ШЕРКУЛОВИЧ

Асака банк

*Лидс университети (Буюк Британия)
Иқтисод ва Молия Магистр(2002)*



ДИВЕРСИФИКАЦИЯ СТРАТЕГИЯСИ ВА УНИНГ КОМПАНИЯ ҚИЙМАТИГА ТАЪСИРИ

Агар компания ўз фаолияти турини кўпайтирса ўз-ўзидан бу компаниянинг бизнес стратегияси билан корпоратив стратегияси орасида фарқ юзага келади. Корпоратив стратегия бош офиснинг стратегияси бўлиб, у компаниянинг умумий йўналишчи белгилаб бериши керак. Корпоратив стратегия ушбу уч бойлик келтирувчи йўналишларда ишлайди.

- Портфел (тармоқлар) менежменти, яъни ҳар хил фаолият турларини бир жойга туплаш ва уларни бошқариш. Бу ўринда компания қайси фаолият турларини сақлаб қолиш ва ривожлантириш ва қайси турларидан халос бўлишни хал қилиши лозим.

- Корпоратив хусусиятлар-бу компаниянинг фақат ўзига хос бўлган билим ёки хусусиятлари.

- Компания таркибидаги ҳар бир тармоқ фаолиятини ошириш. Бу компания ишлатадиган менежмент турига боғлиқдир.

Диссертациянинг асосий қисми биринчи йўналиш-портфел (тармоқлар) менежменти билан боғлиқдир.

1960 йиллари АҚШ ва Европа давлатлари компанияларининг жуда кўп қисми ана шу диверсификация стратегиясини қўллашган. Аммо 1980-йилларга келиб бу компаниялар яна орқага қайтиб бир тармоқли корхонага ўтиб олишган. Диссертациям учун йиғилган маълумотларнинг даст

лабки таҳлили шуни кўрсатадики, ҳозирда Буюк Британия корпорацияларининг 43% бир тармоқли, 28% икки тармоқли, 15% уч тармоқли ва 13% тўрт ва ундан ортиқ тармоқларда иш юритмоқдалар. Шундай экан, ўз ўзидан бир савол туғилади-бир эмас бир неча тармоқда иш юритиш компания учун фойдалими ёки зарарли?

Ушбу масалага назарий жиҳатдан ёндошадиган бўлсак, бир тараф олимлар бундай компаниялар кўп тармоқда иш юритганликлари учун ишлаш унумдорлиги ошиши, кўпроқ кредит олиш имконияти ва кам солиқлиги билан фойда келтиради деб айтишса, иккинчи тараф олимлар бундай компанияларни бошқариш қийин бўлганлиги учун компанияга катта зарар етади дейишади ва шу тариқа олимлар аниқ бир тухтамга келишмаган.

Диссертациянинг асосий мақсади диверсификация стратегиясининг компанияларга таъсирини назарий жиҳатдан очиб бериш билан бирга уни ҳозирги давр маълумотларини статистик ав эконометрик анализ қилиш орқали исботлаб беришдир.

1. Диверсификация, унинг турлари ва компанияларнинг баҳоланиши.

Диверсификация стратегияси бу ўзи ишлаб турган тармоққа яна бошқа тармоқларни қўшишдир. Буни уч хил йўл билан амалга ошириш мумкин

- Компанияларни сотиб олиш ёки сотиб юбориш билан.
- Ички инвестицион проектларни фивожлантириш билан.
- Мавжуд бўлган тармоқлардан умуман ёпиш билан.

Диверсификацияни икки турга булиш мумкин, вертикал ва горизонтал.

Вертикал диверсификация дейилганда компаниянинг бир тармоқдан чиқмасдан туриб ишлаб чиқариш занжири бўйича тепага ёки пастга сурилишидир. Масалан, пахтани қайта ишлаб чиқарадиган компания кейинчалик пахтадан ип-йигирув цехлари ва пахтадан тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқаришга ҳам ўтса бу вертикал диверсификация деб аталади.

Горизонтал диверсификацияда эса компания бошқа тармоқдаги айна ўз фаолияти билан шуғулланишига айтилади. Масалан, пахтани қайта ишлайдиган компания кейинчалик тиллани қайта ишлашга ҳам ўтиб кетса, бу горизонтал диверсификация.

Диверсификациянинг фойда ва зарар тарафлари ҳақида гапирадиган бўлсак, 60-70 йиллардаги адабиётларда кўпроқ диверсификациянинг фойда тарафлари ҳақида гап юритилади. Хусусан, Левелленнинг айтишича ҳар хил тармоқларни бирлаштиришда улардан келадиган нақд пул тушумлари бир бирига мос келмаганда, компаниянинг умумий нақд пул тушуми силлиқлашади (стабиллашади), бу эса инвесторлар учун рискнинг камйиши билан бирга корхона учун кўпроқ кредит олиш имкониятини беради.

Мажид ва Майерсларнинг айтишича, кўп тармоқли корхоналар бошқа бир тармоқли корхоналарга қараганда камроқ солиқ тулашади. Масалан, икки тармоқли корхонанинг 1-тармоғи \$100 фойда билан 2-тармоғи эса \$100 зарар билан чиқди. Бу ўринда, агар иккала тармоқ ҳам бир корхона таркибида бўлса, корхона давлатга фойда солиғи тўламайди, чунки бир тармоқнинг фойдасини иккинчи тармоқ ёпиб кетади. Агарда икки тармоқ алоҳида корхона бўлишганида, унда бири \$100 фойдадан солиқ тўлайди, иккинчиси эса тўламайди. Кўриниб турибдики, бундай икки тармоқни бир корхонага бирлаштириш солиқдан ютишга олиб келади.

Харрис, Крибел, Равис бундай корхоналарнинг зарар тарафларини тушунтириб, шундай дейишади: «Кўп тармоқли корхоналарни бошқариш жуда қийин бўлади ва бунда менежерлар нотўғри қарор қабул қилишлари мумкин. Ёки бўлмаса бошқарувчи фақат тармоқларнинг ҳар кунги бўладиган ишлари билан банд бўлиб корхонанинг умумий йўналиши ҳақидаги масалалар четда қолиб кетади.

Виллиамсон ўзининг машҳур «Бозорлар ва Иерархиялар» китобида айнан шу масалаларни ҳам кўриб чиққан. У агар икки тармоқда ишлаб чиқаришда ўзаро техник мувофиқлик (тежамкорлик) мавжуд бўлса, бу тармоқларни бирлаштириш лозим дейди ва бу тармоқларни бирлаштириш орқали ўсиш жараёни ундан келадиган фойда у келтирадиган зарардан кам бўлган тақдирда тўхтатилиши лозим. Ундан келадиган зарарни эса Виллиамсон менежернинг бундай катта корхоналарда тўғридан тўғри бошқармаслигини, балки ҳар бир тармоқ бошлиқлари келтирган информация асосида бошқариши ва шунинг учун тўлиқ информацияга эга эмаслигида деб тушинади.

Биз десертацияда диверсификациянинг компания қийматига таъсирина ўрганмоқчи эканмиз, компания баҳола-

ниш усуллари ва у қарда, ким томонидан баҳоланиши ҳақида ҳам маълумот беришимиз керак.

Умуман компания қиймати дейилганда, унинг бозордаги ҳақиқий нархи тушунилади, яъни инвесторлар шу компанияни сотиб олиш учун берадиган баҳосидир.

Албата компаниянинг баҳоси унинг рентабиллигига кўп даромад келтиришига ва унинг бошқарувчиларига ҳам боғлиқ. Бу жиҳатларидан хулоса қилиб, компаниянинг таҳминий баҳоси топиб берадиган усуллар ҳам бор, аммо бу усуллар компаниянинг келажакдаги бўлиши мумкин бўлган даромадларининг ҳаммасини ҳам ўз ичига олмайди, ҳолбуки компаниянинг келажакдаги нақд пул тушумларигина корхонанинг ҳозирги қийматини белгилаб бериши мумкин. Бу жиҳатдан қараганимизда PV(present value) методи бошқа усулларга қараганда, корхонанинг аниқ баҳосини белгилаб бериши мумкин, агарда унда келтирилган информациялар тўғри бўлса. Бу метод ушбу формада келтирилади:

$$PV=a+b/(1+r) +c/(1+r)^2 +d/(1+r)^3$$

PV-корхонанинг ҳозирги қиймати; a,b,c,d-корхонанинг 0,1,2,3 йиллардаги нақд пул тушумлари; r-корхона капитали нархи, яъни капитал проценти.

Акциялар бозорида корхонанинг қиймати у чиқарган барча акцияларни бозордаги шу акция нархига кўпайтириш билан топилади. Бозордаги корхона акциялари баҳоси кўқоридаги формула орқали корхона ҳақидаги барча маълумотларни, хусусан юқорида айтиб ўтилгандек корхонанинг ўз тармоғига янги тармоқларни қўшиш ёки ўз тармоқларини сотиб юбориш ёки халос бўлишнинг зарар ва фойда тарфларини ҳам ўз ичига олади.

3. Анализ методи.

Анализ методини танлашда, асосан интернет тармоғида мавжуд бўлган маълумотлар, компаниянинг бир тармоқли компаниядан кўп тармоқли компанияга ўтишининг шу компания қийматига таъсирини аниқ ўргана олишимиз эътиборга олинди.

Компаниянинг бир тармоқлидан кўп тармоқли корхонага ўтиши билан бу корхона қиймати ўртасидаги ўзаро боғлиқликни таҳлил қилиш учун биз бир вақтнинг ўзида бир тармоқли ва кўп тармоқли корхоналарни солиштириш йўлини қўллаймиз. Уларнинг қийматини солиштиришда

тўғридан тўғри уларнинг баҳосини эмас, балки Тобиннинг q ифодасини қўлаймиз.

q — бу компания қийматининг унинг активларининг алмаштириш ҳаражатлари нисбатидир. Масалан айтайлик, А корхонанинг 100 дона акцияси бор ва унинг иккиламчи бозордаги нархи \$100. Демак бу корхонани бутунлай сотиб олиш учун $100 \times \$100 = \10000 етарлидир, аммо унинг хом ашё, станок, бино-хуллас ҳамма активларини бозорда сотадиган бўлсак йиғиндиси \$8000 ташкил этади. Бу ўринда $q = 10000 / 8000 = 1.25$ га тенг. Орадаги \$2000 фарқ эса инвесторларнинг бу корхона келажакга ишончи ва умуман корхонанинг номатериал бойликлари ифодасидир. Тобиннинг айтишича, q 1 дан юқори бўлса компаниялар кўпроқ инвестиция қилишлари лозим, чунки ҳар бир қилинган \$1 инвестиция инвесторлар томонидан \$1.25 баробар баҳоланмоқда ва бу инвестиция жараёни q 1га тенглашгунча давом этиши лозим, шундагина корхонанинг қиймати энг юқори даражага кутарилади.

Диссертацияда биз корхона қарзлари ва активлари бозор нархини аниқ топишимиз жуда қийин бўлганлиги сабабли уларнинг модиявий ҳисоботларидаги қийматини оламиз. Демак q нинг диссертациямиздаги кўриниши ушбу ҳолда бўлади:

$q = (\text{акциялар баҳоси йиғиндиси} + \text{корхона қарзлари}) / \text{барча активлар йиғиндиси}$

4. Даствлабки анализ.

Корхоналар ҳақидаги даствлабки информация ЛФБ (Лондон фонд биржаси) да расман мавжуд бўлган барча компаниялар рўйхати билан бошланади. 2001 йил 31 декабр ҳолатига кўра ЛФБда 1809та компания мавжуд бўлган. Булардан 730таси модиявий ҳизмат соҳасида бўлганлиги сабабли буларни чиқариб ташлашга мажбур бўлдик. Қолганларининг 101таси ҳақида тўлиқ маълумот топа олмаганлигимиз учун уларни ҳам анализдан четлаштирамиз.

Даствлабки анализ натижаларига асосан, қолган 978та компаниянинг 422 таси, яъни 43% бир тармоқли, қолган 556 таси эса 2 ва ундан ортиқ тармоқли компаниялардир. Даствлабки анализ куйида кўрсатилган.

<u>Корхоналар тармоқлари</u>	<u>q-ифодаси</u>
1 тармоқли корхоналар	1.85

2 тармоқли корхоналар	1.58
3 тармоқли корхоналар	1.46
4 тармоқли корхоналар	1.31
5 тармоқли корхоналар	1.46

Дастлабки анализдан кўриниб турибдики, корхона тармоқлари сони ошган сари корхона қиймати тушиб бормоқда.

5. Анализ ва унинг натижалари.

Биз ҳар хил корхоналарни анализ қилишда уларнинг баҳо-сига таъсир курсатувчи 2 омилга эътибор қилишимиз лозим. Булар индустрия ва корхона катталигидир. Корхонанинг қ нисбати унинг қайси тармоқ ёки қайси индустриядалигига ҳам боғлиқдир. Масалан, юқори технология ишлаб чиқарадиган корхоналар қ нисбати бошқа корхоналарникига қараганда анча юқори бўлади ва бу фақатгина шу тармоқнинг хусусиятидир. Шунинг учун биз анализда бундай таъсирдан халос бўлиш учун ҳар бир индустрия ўртача қ нисбатидан 1 ни айириб ўртача қийматни топамиз ва уни шу индустриядаги ҳар бир корхона қ нисбатидан айириб ташлаймиз.

Анализни LIMDEP эконометрик программаси ёрдамида олиб борамиз.

Демак, биз кўп тармоқлилик даражаси ва унинг қ нисбати орасида тўғри чизиқли боғлиқлик бор деб гипотеза қиламиз ва уни текшираамиз, яъни

$$q = a + b \cdot x + e$$

q- тобиннинг нисбати

a- констант

b- кўп тармоқлилик даражасининг қ нисбатига таъсир коэффициентлари

x- кўп тармоқлилик даражаси

e- q га таъсир қилувчи бошқа омиллар ифодаси

лекин бу форма бизга ҳар бир тармоқ қўшилиши қанча таъсир кўрсатишини аниқлаб бера олмайди. Шунинг учун қуйидаги формани қабул қиламиз.

$$q = a + b_1 \cdot D(2) + b_2 \cdot D(3) + b_3 \cdot D(4) + b_4 \cdot D(5) + e$$

q- тобиннинг нисбати

a- констант

b1, b2, b3, b4- кўп тармоқлилик даражасининг қ нисбатига таъсир коэффициентлари.

D(i)- ўзгарувчи бўлиб, корхона i та тармоққа эга бўлса, шунча D бир қийматига эга бўлади i эса 1, 2, 3, 4 ёки 5

қийматини олиши мумкин. Бу ўринда, масалан, $D(2)$ икки тармоқли корхона q нисбати ва бир тармоқли корхона q нисбати ўртасидаги фарқ деб тушунтириш мумкин.

Формулани LIMDEP программасига қўйиб регрессиянинг қуйидаги натижаларини олдик.

<u>коэффициент</u> <u>даражаси</u>	<u>коэффициент қиймати</u>	<u>ишончлилик</u>
a	1.85	0.00
b_1	-0.274	0.09
b_2	-0.115	0.59
b_3	-0.152	0.62
b_4	-0.146	0.69

Ушбу натижалардан кўришиб турибдики, тармоқ сонининг ошиши корхона q нисбатига салбий таъсир кўрсатмоқда, аммо ишончлилик даражаси фақат a ва b_1 коэффициентларида юқори, қолганлари ҳақида эса ишонч билан бир натижа айта олмаслигимиз туфайли буларни формуладан чиқариб ташлаб a ва b_1 коэффициентларини аниқроқ қийматини топишга ҳаракат қиламиз. Бундан ташқари, корхона ҳажми таъсирини камайтириш мақсадида корхона активлари йиғиндисини ўзгарувчи сифатида киргизамиз ва тенгламанинг икки тарафининг логарифминини олиб ушбу ҳолга келтирамиз:

$$\log(q) = a + b_1 \cdot D(2) + c \cdot \log(M)$$

Бу ерда M корхона активлари йиғиндисини, c эса унинг таъсир коэффициентини. Бу ерда биз коэффициентларнинг корхона қийматига таъсирини процент ҳисобида кўришимиз мумкин. Ушбу регрессиянинг программадаги натижалари қуйидагичадир.

<u>коэффициент</u> <u>даражаси</u>	<u>коэффициент қиймати</u>	<u>ишончлилик</u>
a	2.39	0.00
b_1	-0.24	0.07
c	-0.08	0.07

Ушбу натижалардан 93% ишонч билан айтишимиз мумкинки b_1 коэффициенти корхона қийматига, яъни q га ўзининг салбий таъсирини кўрсатади ва бу таъсирни биз 24% ҳисобида ўлчадик, яъни корхона бир тармоқли корхонадан 2 ёки ундан ортиқ тармоқли корхонага ўтиш даврида

узининг бозордаги 24% қийматини йўқотади ва бу фақат Буюк Британия компаниялари учун хосдир.

Хулоса

Хулоса қилиб айтганда, биз кўп тармоқли бизнеснинг корхона инвесторлари учун фойда келтирмаслигини балки 2 ва ундан ортиқ тармоқли корхоналарда зарар келтиришини Буюк Британия мисолида кўриб чиқдик, аммо афсуски, ҳар бир тармоқ қўшилиши таъсирини аниқ бир ишонч билан кўрсатиб бера олмадик.

Шундай экан, кўп тармоқли корхоналар нима учун яшаб келмоқдалар? Нима учун корхоналар зарарли тармоқларни ўз таркибларида сақлаб келмоқдалар?

Бундай ҳолат С.Матур ва А.Кенйонларнинг тушунтиришларига қараганда, компаниянинг эгалари бошқа-ю унинг бошқарувчилари бошқа бўлганлиги сабабли юзага келади. Бошқарувчиларнинг маоши ва репутацияси корхона қанчалик катта бўлса, шунча ошади. Шунинг учун менежерлар кўп ҳолларда зарар келтиришини билсалар ҳам бошқа тармоқларни сотиб олишга ҳаракат қиладилар. Бу масаланинг яна бир жавоби шундан иборатки, корхона қанча катта бўлса, бу корхонанинг бошқа корхоналар томонидан сотиб олиниш хавфи ҳам шунчалик камаяди.

**ЭРНАЗАРОВ ШАХРУХ
КУДРАТОВИЧ**

*Министерство высшего и среднего
специального образования Республики
Узбекистан*

*Главное управление внешних связей
Заместитель начальника*



*Университет Сити (Лондон, Великобритания)
Магистр (1999)*

**ПОЛИТИЧЕСКАЯ КОММУНИКАЦИЯ.
ВЫБОРЫ В ВЕЛИКОБРИТАНИИ**

Вопреки сложившемуся мнению, даже наиболее деспотические режимы нуждаются в сохранении определенной степени поддержки со стороны населения, в то время как в демократических странах, где регулярно проходят выборы, поддержка населения является важнейшим фактором для победы на выборах или, иными словами, для прихода к власти и ее удержания. Что бы не делали правительства в либерально-демократических обществах, дома или за рубежом, будь то снижение налогов, забота об уровне образования, здравоохранения и общественного порядка, или ведение военных операций далеко за пределами своих границ, они должны постоянно действовать с оглядкой на общественное мнение в своих странах, иначе, это чревато поражением на выборах — потерей власти.

Многие и поныне верят, что пропаганда определенных социально-политических ценностей и манипуляция общественным мнением присущи лишь диктаторским режимам. Однако исследования, проведенные «Gallup & Lassell» и многими другими, показали, что «пропаганда не является

прерогативой диктаторов. Даже в наиболее развитых демократических государствах общественное мнение до определенной степени регулируется. В последнее время были примеры беспрецедентных попыток управлять им».

Никто не сомневается, скажем, в военной мощи США или Великобритании. Однако правительства этих стран не могут себе позволить, в одночасье, провести агрессивно-силовую операцию, дабы устранить «нежелательный режим», хотя, с чисто военной точки зрения, подобная операция, возможно, была бы обречена на успех. Почему? Потому что наряду с другими причинами, собственный народ осудит подобные действия. А это, опять таки, может обернуться

¹ В этой связи, представляют интерес принципы военной пропаганды, которые впервые были изложены в письменном виде британским дипломатом лордом Понсонби (1871-1946). Суть этих принципов сводится к следующему:

- «Мы» не хотели войны.

«Для ведения военной пропаганды первым делом необходимо убедить собственный народ в том, что «мы» не хотели войны. Это «другие», «они» начали войну. «Мы» же вынуждены защищаться».

- Враг воплощается в конкретной личности.

«Нельзя ненавидеть весь народ. Нужно персонифицировать образ врага, показать своему населению, что глава, руководитель «других» - это душевнобольной, свихнувшийся, продажный человек».

- Наши действия мотивируются принципами человеколюбия.

«Следует умалчивать, что в войне преследуются экономические цели, подчеркивая лишь гуманитарные причины. Так это было во времена Первой мировой войны: мы не воевали за контроль над Суэцким каналом или за новые колонии □ Ни в коем случае! Мы сражались, руководствуясь принципами высочайшего благородства. В Первую мировую войну, в частности, это были такие принципы как «раздавить милитаризм», «защитить малые народы», «подготовить мир к демократии» □»

- Действия врага отличаются особой жестокостью и вызывают ужас.

«Следует максимально оперативно распространять сведения о жестокостях, совершенных противником, разъясняя, что именно ему свойственны подобные поступки».

(M. Collon, 10, 1998)

поражением на выборах. Дабы этого избежать, необходимо подготовить свой народ¹.

Продолжающаяся военная операция в Ираке, равно как и война в Персидском заливе в 1991 г., бомбовые удары по Югославии 1999 г. наглядно продемонстрировали, что контроль за освещением военных действий возрос в политических целях. И это началось с Фолклендской войны. Здесь важно подчеркнуть, что в определенных военных кругах США бытовало мнение, что американцы проиграли войну во Вьетнаме главным образом благодаря негативному освещению войны в СМИ, что привело к краху общественной морали в самих США. Общественное мнение было против войны. Усвоив этот урок, Тэтчеровское правительство ввело жесткую цензуру на освещение Фолклендской операции в СМИ. В результате «именно Фолклендская война заставляла относиться к Миссис Тэтчер как дома, так и за границей, как к сильному национальному лидеру, заслуживающему уважения» (М.Скаммэлл, 1995, 91) Как отметил Б.МакНэйр, «успех Тэтчеровского правительства в деле контроля над освещением Фолклендской войны в СМИ, представляло собой не исключение из правил, а скорее начало новой тенденции». (Б.МакНэйр, 178-179, 1995).

Последний конфликт в Ираке наглядно продемонстрировал высокий уровень профессионализма специалистов политической коммуникации в США. До самой военной операции, в ходе ее, и по ее окончании, около 70 процентов населения США считали и считают оправданными военную интервенцию. Такого высокого показателя нет больше нигде в мире, за исключением, пожалуй, Израиля (в силу очевидных причин).

В определенных ситуациях, таких, например, как конфликт в Северной Ирландии или война в Югославии, новости зачастую превращались в явную форму пропаганды, с целью демонизировать и дехьюманизировать «врага». Так, ссылка на Президента партии Шин Фейн (Сев. Ирландия) в газете «Сан», как на два наихудших слова в английском языке, служат тому подтверждением (Б.МакНэйр, 69, 1995).

Как отметил Б.МакНэйр, современных политиков оценивают не только по тому, что они говорят и что они делают, но и потому, как они это говорят и делают. «Коммуника-

ция означает гораздо больше, чем простая огласка или реклама. Она подразумевает, что мы будем говорить, как мы это будем говорить, и кого мы выберем, чтобы это сказать» («Гардиан», интервью с П.Мандельсоном, министром по предвыборной компании). Иными словами, «популистский» формат и стиль начинают играть все более важную роль в политической коммуникации, чем когда бы то ни было ранее.

Термин «политическая коммуникация» подразумевает, но не ограничивается такими понятиями, как пропаганда, убеждение, психологическая война, освещение международных политических и экономических событий, политических новостей, военных операций; проведение политического маркетинга и т.д.

Так, МакНэйр разделяет четыре типа политического PR. Это: 1) медиа менеджмент; 2) имидж менеджмент; 3) внутривластьственная коммуникация; 4) информационный менеджмент. Наиболее важным из них, по мнению того же МакНэйра, является медиа менеджмент. Ибо, в современных либерально-демократических обществах на общественное мнение можно повлиять, прежде всего, через средства массовой информации.

Масс медиа, в особенности телевидение, проникает, фактически, в каждый дом. Избиратели теперь все больше зависят от СМИ и все больше от телевидения, в восприятии важных политических вопросов и личностей. Профессиональные политические маркетологи осознали, что телевизионные новости являются наиболее важным каналом коммуникации в борьбе за голоса избирателей. Рональд Рейган, бывший актер, в свое время четко осознал это и использовал данный фактор в начале своей политической карьеры. Его успешная президентская компания, а также его приход на пост президента Соединенных Штатов вывели на передний план изысканность политических паблик релэйшнз, подняли его на еще более высокий уровень. Медиа-команда Р.Рейгана разработала такие технологии манипуляции новостей, как «меры по нейтрализации неприятных фактов, новостей» (damage control) (стремительная изоляция неприятных новостей), «линия дня»² и «спин» (говорить вроде бы правду, но под определенном углом). (Б.Франклин, 105, 1994). С тех пор подобная тактика стала широко применять-

ся многими партиями и правительствами, включая консервативную и лейбористскую партии в Великобритании.

Из вышеизложенного очевидно, что пропаганда, распространение стратегических и тактических идей, формирование на их базе общественного мнения является приоритетным направлением «большой политики», а значит, и политической коммуникации. В современном мире, где доминантой выступают демократические ценности, значение политической коммуникации возрастает как никогда прежде. Неслучайно XXI век называют веком информации и информационных технологий, в контексте которого многие говорят о глобализации информационных процессов, о создании единого планетарного информационного пространства, где особую весомость приобретает политическая коммуникация.

Данная работа рассматривает политическую коммуникацию, прежде всего, через призму выборов в Великобритании, а также попытки Британского правительства регулировать общественное мнение внутри своей страны. Однако, в силу сложившихся «особых отношений» между Великобританией и США, включая тесное сотрудничество между консервативной партией (ВБ) и республиканской партией (США), Лейбористской партией (ВБ) и Демократической партией (США), мы предприняли попытку проанализировать развитие англо-американской политической коммуникации. При этом поставили перед собой задачу разобраться как правительства Великобритании и США стремятся в соответствующей «обертке» преподнести ту или иную информацию, как они пытаются контролировать, формировать и манипулировать общественным мнением. Особое внимание здесь также уделено систематизации тех изменений, кото-

¹ Исследования американского социолога М.Хертсгаарда показали насколько важную роль играл отдел по работе с общественностью в ходе Президентства Р.Рейгана. «В закрытых заседаниях Белого Дома каждое утро разрабатывалась «линия дня», которой затем вскармливали прессу. Ежедневно, обзванивались все ведущие телеканалы с целью чтобы «преподнести» Президента как можно с более выгодной стороны в вечерних новостях». (М. Хертсгаард, 125, 1988)

рые произошли в методах ведения предвыборных кампаний и технике политического PR в Великобритании.

Здесь изучены механизмы получения информации в Британском правительстве. Осмыслен и обобщен опыт работы т.н. «картеля лобби-журналистов» и кодекс их поведения как в зданиях правительства, так и за их пределами, насколько лобби-журналисты являются независимыми и критическими обозревателями. Проанализированы роль, функции и политическое влияние пресс-секретарей в правительствах М.Тэтчер, Б.Клинтона и Т.Блэйра, подвергнуты анализу их ежедневные пресс-конференции. В работе также рассмотрены механизмы работы Британского правительства изнутри, в частности, как официозная информация попадает в печать, на радио и телевидение. При этом акцент сделан на взаимоотношения членов правительства и редакторов СМИ, как и кто из журналистов и, каким образом имеет доступ к правительственной информации, как работают с протокольной информацией ведущие национальные периодические издания, а также общественные телеканалы BBC, ITN, Channel 4.

В целом, на основании данного исследования, можно сделать следующие выводы:

1. Правительства в либерально-демократических обществах (как, пожалуй, и во всех остальных) чрезвычайно озабочены своим имиджем.

2. Методы формирования и манипуляции общественным мнением все более изощряются.

3. Страсть к PR очень велика в настоящее время эта тенденция будет расти.



ЭШМАТОВ ФАРХОД ХАСАНОВИЧ

*Нью-Йоркский государственный
университет, Бинхэмтон (США)
Математика Магистр*

АСИМПТОТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ РЕШЕНИЯ СИСТЕМ НЕЛИНЕЙНЫХ ИНТЕГРО- ДИФФЕРЕНЦИАЛЬНЫХ УРАВНЕНИЙ, СОДЕРЖАЩИХ КРАТНЫЕ ИНТЕГРАЛЫ ТИПА ВОЛЬТЕРРА

В работе предлагается метод усреднения для систем интегро-дифференциальных уравнений типа Вольтерра. Доказаны теоремы, устанавливающие близость решений систем как на конечном, так и на бесконечном отрезках времени. Для обоснования этого метода было доказано неравенство, обобщающее известное неравенство Грануолла-Беллмана.

Рассмотрим систему нелинейных интегро-дифференциальных уравнений

$$x = \varepsilon X \left(t, x(t), \int_0^t \varphi_1(t, s_1, x(s_1)) ds_1, \dots, \int_0^t \dots \int_0^t \varphi_1(t, s_1, \dots, s_n, x(s_1), \dots, x(s_n)) ds_1 \dots ds_n \right) \quad (1)$$

где, $\varepsilon > 0$ -малый параметр; x - k -мерный вектор; $X(t, x, u_1, \dots, u_p)$ и $\varphi_i(t, s_1, \dots, s_i, u_1, \dots, u_i)$ соответственно k -мерная и m_i -мерная вектор-функции, определенные и непре-

ривные для всех t и S_i из интервала $[0; \infty]$ и всех x , $u_i \in E_k$, где, E_k и E_{m_i} — евклидовы пространства размерностей соответственно k , m_i , $i = \overline{1, n}$.

Многие задачи динамики нелинейной теории вязкоупругости [1] сводятся к уравнениям вида (1).

Для систем (1) применим схему усреднения [2,3], приводящую к системе дифференциальных уравнений.

Рассматривая x , t , входящие в X и φ_i как параметры, вычислим интегралы.

$$\int_0^{\infty} \dots \int_0^{\infty} \varphi_i(t, s_1, \dots, s_i, x, \dots, x) ds_1 \dots ds_i = \psi_i(t, x) \quad i = \overline{1, n}.$$

Пусть существует предел

$$\lim_{T \rightarrow \infty} \frac{1}{T} \int_0^T X(t, x, \psi_1(t, x), \dots, \psi_n(t, x)) dt = X_0(x) \quad (2)$$

Тогда системой уравнений (1) сопоставим следующую систему дифференциальных уравнений:

$$\dot{\xi} = \varepsilon X_0(\xi) \quad (3)$$

Лемма. Пусть при $t \geq \tau \geq s_i \geq 0$, $i = \overline{1, n}$ выполнены условия:

- 1) $z(t)$, $\lambda(t)$, $\mu_i(t, s_1, \dots, s_i)$, $i = \overline{1, n}$ — неотрицательные непрерывные функции;
- 2) $z(t)$ удовлетворяет неравенству

$$z(t) \leq \alpha + \beta \int_0^t \lambda(\tau) \left[z(\tau) + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^i \int_0^{\tau} \dots \int_0^{\tau} \mu_i(\tau, s_1, \dots, s_i) z(s_j) ds_1 \dots ds_i \right] d\tau$$

где α и β неотрицательные числа. Тогда

$$z(t) \leq \alpha e^{\beta \int_0^t \lambda(\tau) \left[1 + \sum_{i=1}^n \int_0^\tau \dots \int_0^\tau \mu_i(\tau, s_1, \dots, s_i) ds_1 \dots ds_i \right] d\tau}.$$

Доказательство. Пусть

$$w(t) \leq \alpha + \beta \int_0^t \lambda(\tau) \left[z(\tau) + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^i \int_0^\tau \dots \int_0^\tau \mu_i(\tau, s_1, \dots, s_i) z(s_j) ds_1 \dots ds_i \right] d\tau.$$

Имеем

$$\begin{aligned} \frac{w(t)}{w(t)} &= \beta \lambda(t) \left[\frac{z(t)}{w(t)} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^i \int_0^t \dots \int_0^t \mu_i(t, s_1, \dots, s_i) \frac{z(s_j)}{w(t)} ds_1 \dots ds_i \right] \leq \\ &\leq \beta \lambda(t) \left[1 + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^i \int_0^t \dots \int_0^t \mu_i(t, s_1, \dots, s_i) ds_1 \dots ds_i \right] \end{aligned}$$

так как

$$w(t) \geq w(s) \text{ при } t \geq s \text{ и } w(s) \geq z(s), \text{ т.е. } w(t) \geq z(s).$$

Интегрируя полученное неравенство, находим

$$\ln w(t) - \ln \alpha \leq \beta \int_0^t \lambda(\tau) \left[1 + \sum_{i=1}^n \int_0^\tau \dots \int_0^\tau \mu_i(\tau, s_1, \dots, s_i) ds_1 \dots ds_i \right] d\tau$$

или

$$z(t) \leq w(t) \leq \alpha e^{\beta \int_0^t \lambda(\tau) \left[1 + \sum_{i=1}^n \int_0^\tau \dots \int_0^\tau \mu_i(\tau, s_1, \dots, s_i) ds_1 \dots ds_i \right] d\tau}$$

Лемма доказана.

с формулируем условия, обеспечивающие близость решения систем (1) и (3) на конечном отрезке.

Теорема. Пусть функции $X(t, x, y_1, \dots, y_n)$ и

$\varphi_i(t, s_1, \dots, s_i, u_1, \dots, u_i,$

$i = \overline{1, n}$ определены и непрерывны в области

$$Q \left\{ t \geq 0, s_i \geq 0, x, u_i \in D \subset E_k, y_i \in E_{m_i} \right\}$$

где, выполнены следующие условия:

1) вектор-функция X удовлетворяет условию Липшица по x, u_1, \dots, u_n с постоянной λ ;

2) вектор-функция $\varphi_i, i = \overline{1, n}$ удовлетворяют условию Липшица по u_1, \dots, u_i соответственно с функциями $\mu_i(t, s_1, \dots, s_i)$, причем

$$\sum_{i=1}^n \int_0^t d\tau \int_0^{\tau} \dots \int_0^{\tau} \mu_i(\tau, s_1, \dots, s_i) ds_1 \dots ds_i \leq ct, c = \text{const},$$

$$\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^i \int_0^t d\tau \int_0^{\tau} \dots \int_0^{\tau} |s_j - \tau| \mu_i(\tau, s_1, \dots, s_i) ds_1 \dots ds_i \leq t^2 p(t)$$

$$p(t) \rightarrow 0, \quad t \rightarrow \infty;$$

3) в каждой точке $x \in D$ существует предел (2), причем $X_0(x)$ в области D ограничена постоянной M и удовлетворяет условию Липшица по x с постоянной θ ;

4) решение системы (3), удовлетворяющее начальному условию $\xi(0) = x(0) \in D$, определено для всех $t \geq 0$ и лежит в области D с некоторой ρ -окрестностью;

5) вдоль траектории $\xi(t)$:

$$\int_0^t \alpha_i(\tau, \xi(\tau)) d\tau \leq t q_i(t), \quad q_i(t) \rightarrow 0, \quad t \rightarrow \infty, \quad i = \overline{1, n},$$

где

$$\alpha_i(t, \xi(t)) = \left| \int_0^t \dots \int_0^t \varphi_i(t, s_1, \dots, s_i, \xi(t), \dots, \xi(t)) ds_1 \dots ds_i - \right. \\ \left. - \int_0^\infty \dots \int_0^\infty \varphi_i(t, s_1, \dots, s_i, \xi(t), \dots, \xi(t)) ds_1 \dots ds_i \right|;$$

б) функции $\psi_i(t, x)$ удовлетворяют условию Липшица соответственно с постоянными β_i , $i = \overline{1, n}$.

Тогда для любых $\eta > 0$ и $L > 0$ можно указать такое ϵ_0 , что при $\epsilon < \epsilon_0$ на отрезке $0 \leq t \leq L\epsilon^{-1}$ будет выполняться неравенство

$$|x(t) - \xi(t)| < \eta$$

Наше доказательство проводится аналогично доказательству работы [2].

Отметим, что близость решений систем (1) и (3) на бесконечном отрезке времени доказывается использованием результатов аналогичной теоремы [4].



ЮНУСОВ ҲАЙДАРАЛИ МУРАТОВИЧ

*Жаҳон иқтисодиёти ва дипломатия
университети*

*Ницца университети (Франция)
Халқаро оммавий ва хусусий ҳуқуқ
Магистр (2000)*

ЕВРОПА ИТТИФОҚИНИНГ МАРКАЗИЙ ОСИЁ РЕСПУБЛИКАЛАРИ БИЛАН АЛОҚАЛАРИ (МУСТАҚИЛ ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ МИСОЛИДА)

Кириш.

Умумевропа бозори гоёси илгари сурилган Ягона Европа ҳужжати (Акти) билан янада кенг ваколатга эга бўлган, аслида иқтисодий характердаги Европа Иттифоқи Маастрихт Шартномасидан сўнг аста-секин умумий хавфсизлик ва ташқи сиёсат ҳамда Адлия ва ички ишлар соҳаларида ҳам мутлақо янги ваколатларни қўлга киритди.

Ўзининг халқаро савдо-сотиқ муносабатларида яқдил овоз, ташқи сиёсат ва халқаро ҳамкорлик соҳаларида эса маслаҳатлашган ягона овоз билан сиёсат олиб боришга эриша олган Европа Иттифоқи, тобора пароканда бўлиб бораётган Советлар иттифоқи деб аталмиш бошқа бир иттифокдан фарқли ўлароқ, муваффақиятли интеграция жараёнининг намунаси сифатида бўй кўрсатмоқда.

Совет иттифоқи тарқалиб кетгач, Европа Иттифоқи ўзининг ташқи сиёсат кундалигида (Ажандасида) олдин мавжуд бўлмаган янги бир минтақа билан юзма-юз бўлиб қолди.

Европа Иттифоқининг Марказий Осиё янги мустақил давлатлари билан муносабатлари янги географик ўлчам касб этади. Европа Иттифоқи ўзининг барча аъзо давлатлари би-

лан бирга Марказий Осиё давлатлари учун МДҲдан ташқаридаги энг катта хом ашё истеъмол бозорини ташкил қилади. Ҳудди шунингдек, 50 миллиондан кўпроқ истеъмолчига эга бўлган Марказий Осиё бозори ҳам Европа Иттифоқининг экспорти манфаатларига мос тушади. Фарбий Европа савдосотиқ соҳасида минтақанинг энг асосий ҳамкори ва молиявий ҳомийси бўлибгина қолмасдан, шунинг билан бирга, сармояларининг ҳам асосий манбаидир. Марказий Осиё минтақаси эса, Фарбий Европани энг асосий энергия манбалари билан таъминловчиларидан бирига айланиши мумкин.

Ҳозирда, Европа Иттифоқи Марказий Осиё республикаларидан экспорт қилинадиган ураннынг энг асосий истеъмолчисидир.

Европа Иттифоқи Қозоғистон, Қирғизистон, Ўзбекистон, Туркменистон давлатлари билан Шериклик ва ҳамкорлик Битимларини (ШҲБ) имзолади. Бу битимлар Европа Иттифоқининг қуйидаги мақсад ва манфаатларини қўловчи асосий воситалар деб ҳисобланмоқда: мазкур республикаларнинг ички уйғунлашувига имкон очиб берувчи демократик институтларни қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш; сиёсий ва иқтисодий ислохотлар ёрдамида келиб чиқиши эҳтимоли бўлган мажороларнинг доирасини кичрайтириш; Европа Иттифоқининг иқтисодий хавфсизлигини яхшилаш жумладан, энергия ва конлар соҳасида, айниқса, Фарбий Европа нефт ва нефт маҳсулотлари ташиладиган қувурларнинг қайси йўл ва ҳудудлардан ўтказилиши тўғрисидаги музокароларда муҳим ўрин тутишга эришишни хоҳлайди.

Давлат бошқарув институтларини демократлаштириш Европа Иттифоқи ва Марказий Осиё мамлакатлари ўртасидаги мулоқотнинг энг катта мавзуларидан биридир. Шу ўринда айтиш жоизки, икки томонлама имзоланган ШҲБнинг муқаддимаси томонларнинг демократик асосларга, аниқроғи, Европада Хавфсизлик ва ҳамкорлик Ташкилоти (ЕҲҲТ) ҳужжатларида келтириб ўтилган тамойилларга амал қилишни ўз зиммаларига олишларини қайд этади.

Россия ёки АҚШдан фарқли ўлароқ, минтақада Европа Иттифоқининг сиёсий таъсири кам сезилади. Бу эса баъзан Марказий Осиё мамлакатлари ҳукуматлари томонидан Европа Иттифоқининг сиёсий шерик сифатида тан олинмаслигига олиб келмоқда. Шунингдек мазкур омил ўз нав-

батида Европа Иттифоқига ўзи кўзлаган манфаат ва мақсадларга эришувда ҳам тўсиқ бўлиб қолмоқда.

Иттифоқнинг кенгайиши ва унинг институционал ривожланиши билан боғлиқ бўлган қийинчиликларга қарамай, Европа Иттифоқи Марказий Осиё минтақаси мамлакатлари билан ўз алоқаларини ривожлантиришга тобора кўпроқ интиломоқда.

Мазкур муносабатларни ўрганиш мақсадида, аввало биз уларнинг тарихий ривожланиш жараёнини кўриб чиқамиз. Дастлабки қисмда мазкур муносабатларнинг шаклини аниқлаб олгач, тадқиқотимизнинг асосий қисмида уларнинг мазмунини таҳлил қиламиз.

Асосий қисм:

Алоқаларнинг умумий ҳолатининг таҳлили.

Европа Иттифоқи 1992 йил 15 январда Лиссабон ва Брюсселда “ўн иккилар”нинг қўшма Декларациясини қабул қилиш билан Ўзбекистон республикаси мустақиллигини эътироф этди⁵. Тез орада дипломатик муносабатлар ўрнатилди. 1994 йил ноябрда Европа Иттифоқининг минтақамиздаги биринчи ваколатхонаси очилди. Ўзбекистон Республикасининг Европа ҳамжамиятлари қошидаги Миссияси ҳам шу йилдан эътиборан Брюссель шаҳрида ўз фаолиятини бошлади.

Икки томонлама муносабатлар сиёсий, иқтисодий, маданий ҳамкорлик соҳаларини ўз ичига олади. Иқтисодий ва савдо-сотиқ алоқалари энг устивор йўналиш ҳисобланади.

Буни қуйидаги Ўзбекистон - Европа Иттифоқи савдо алоқаларига оид маълумотлар ҳам исботлайди:

Европа экспорти маҳсулотларининг асосий қисмини электр жиҳозлари ва машиналар (32%), қишлоқ хўжалиги ва пластик материаллар (22%) ташкил этса, Ўзбекистон экспортининг катта улуши текстил маҳсулотлари (66%) ва қимматбаҳо металллардан (28%) иборат 2001 ва 2002 йилда ўзаро товар айрбошлашда пасайиш кузатилди.

Шунингдек, 1995-2000 йиллар мобайнида Европа Иттифоқи мамлакатлари корхоналари ва банклари томонидан Ўзбекистонга қилинган умумий инвестиция лойиҳалари 6,4 млрд. АҚШ долларини ташкил этди. 2001 йилнинг ўзида эса бу кўрсаткич 1,2 млрд. АҚШ долларига етди. Бундан ташқари, бугунги кунда Ўзбекистонда фаолият юритаётган фирма ва компаниялар 537 та бўлиб, шундан 134 таси бутунлай Европа сармоялари ассида молияланади.

Икки томонлама муносабатларнинг муаммолари.

Ҳуқуқий аспектда, Ўзбекистон ва Европа Иттифоқи ҳамкорлигининг ҳуқуқий асослари Ўзбекистон ва Европа Иттифоқи Республикаси ўртасида 1993 йил 8 июн ва 1999 йил 15 сентябрда “Текстил маҳсулотлари савдоси бўйича битим”, 1996 йил 14 ноябрда наркобизнесга қарши курашда ҳамкорлик қилиш тўғрисида битим ва 10 га яқин бошқа турдаги шартномаларда ўз аксини топган.

1996 йил 22 июнда эса Италиянинг Флоренция шаҳрида Европа ҳамжамиятлари ва уларнинг аъзо давлатлари билан Ўзбекистон Республикаси ўртасида “Шериклик ва ҳамкорлик тўғрисида” битим имзоланган. Битим икки томонлама муносабатларнинг жуда кенг кўламини қамраб олган бўлиб, унда томонлар ўртасидаги иқтисодий, сиёсий, савдо муносабатларини тартибга солиш, ижтимоий, молия, илм-фан, технология ва маданий соҳаларда ҳамкорлик қилиш учун мустаҳкам асос яратиш каби мақсадлар ўз аксини топди.

Бироқ, мазкур шартномаларнинг аксарияти амалда ўз ифодасини топмай келмоқда. Жумладан, битимнинг 16 ва 18-моддаларига асосан текстил ва ядровий хом-ашё маҳсулотлари алоҳида тармоқлараро битим орқали тартибга солинади, дейилади. У ҳолда, Европа атом энергияси ҳамжамиятининг ушбу битимга иштирок этиши мазмунсиз бўлиб кўринади.

3-бўлимнинг 8-моддаси ҳар икки томонга энг катта имтиёз берилган миллат (*nation la plus favorisee*) тамойилини белгилайди. Бу тамойил асосан божхона ҳуқуқи, экспорт-импорт тўловлари, тўловлар ўтказиш, тўлов усуллари каби соҳаларни қамраб олади.

11-моддага биноан, Ўзбекистон Республикасида ишлаб чиқарилиб, ЕИ томонидан импорт қилинаётган маҳсулотлар, ўз навбатида ЕИда ишлаб чиқарилиб, Ўзбекистон Республикасида томонидан импорт қилинаётган маҳсулотлар ҳар қандай миқдорий чекловлар ва тенг таъсирли чоралардан (*mesures d'effets equivalent*) ҳолидир. Бироқ, ҳозирча ҳар икки томон мазкур имтиёздан тўла фойдалана олмаяпти.

Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон муносабатлари Европа Иттифоқининг бир томонлама ҳуқуқий инструментлар ёрдами билан ҳам ривожланиб бормоқда. Иқтисодни тиклаш ва соғломлаштиришга кўмаклашиш учун Совет Иттифоқига техник ёрдам кўрсатиш – ТАСИС (TACIS) дастури ана шундай

инструментлардан биридир. ТАСИСга оид биринчи регламент илк бора 1991 йил 15-16 июлда бўлиб ўтган Европа Иттифоқининг Рим Кенгаши томонидан қабул қилинган эди.

1998 йил 28 декабрда эса, 1995-1999 йилларга мўлжалланган ТАСИС дастури муддати тугаётганлиги боис, 2000-2006 йилга мўлжалланган янги дастур лойиҳаси қабул қилинди. Олти йилга мўлжалланган мазкур дастур 3.138 млрд евро билан молияланиши керак бўлиб, ҳар йилги бюджет “Иттифоқнинг молиявий перспективасидан” келиб чиқиб белгиланади. Бироқ, Ўзбекистон мазкур дастур орқали 1991-1999 йиллар давомида 102,5 млн. ЭКЮ миқдорда ёрдам олган бўлиб, бугунги кунда йилига ўртача 25 млн. евро билан таъминланмоқда, холос.

Институционал аспектда, ЕИ ва Ўзбекистон муносабатлари қабул қилинган битим асосида ўзининг ихтисослашган тузилмаларига эга. Битимнинг 78-79 моддаларига кўра “ҳамкорлик Кенгаши” ташкил этилган бўлиб, вазирликлар даражасидаги бу кенгаш йилда бир марта йиғилади ва мавжуд муаммоларни ҳал этади. Унинг биринчи мажлиси 1999 йил 13 сентябрда бўлиб ўтган эди. Шунингдек, 80-модда асосида фаолият кўрсатадиган “ҳамкорлик қўмита”лари кундалик вазифалар билан шуғилланади¹. Бундан ташқари Европа парламенти ва Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси ўртасида ҳамкорликни таъминловчи парламентлараро қўмита ҳам ҳозирги кунга қадар фаолият кўрсатиб келмоқда. Мазкур институтлар фаолиятини янада фаоллаштириш, конструктив ҳамкорликни йўлга қўйиш янада кўпроқ самаралар бериши мумкин.

Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон муносабатларида кўзга ташланаётган қуйидаги муаммоли нуқталарга эътибор қаратмоқчимиз:

Биринчидан, Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон Республикаси ўртасидаги муносабатлар ўзининг юқори чуққисига кўтарилганича йўқ. Тенг манфаатли ўзаро алоқаларнинг чексиз имкониятлари ҳали ҳам ўзининг бошланғич палласида қолиб келмоқда. Ўзбекистон Республикаси Президенти таъбири билан айтганда, бой Европа давлатлари ривожланаётган мамлакатлар манфаатларига панжа ортида қараб келмоқда.

Иккинчидан, Европа Иттифоқи сиёсий куч сифатида Ўзбекистонда ва Марказий Осиё минтақасида АҚШ ёки Россия каби фаол мавқега эга эмас. Бу эса ўз навбатида томонлар ўртасида қисман ишончсизлик туйғусининг туғилишига олиб

келмоқда. Собиқ Югославия тажрибалари кўрсатаётганидек, ЕИ ҳарбий-сиёсий ташкилот сифатида кучсиз мавқега эга. Шундай экан, хавфсизлик соҳасидаги шартномалар қоғозда қолиб кетиши борасида асосли шубҳалар пайдо бўлмоқда.

Учинчидан, Европа Иттифоқининг Марказий Осиё давлатлари билан муносабатларида аниқ стратегик ёндашув, айниқса дастлабки йилларда, ёрқин кўзга ташланмаганлиги бир қатор кузатувчилар томонидан ҳақли равишда қайд этилди. Масалан, 1991-95 йилларда Европа Иттифоқи ташқи сиёсатида Марказий Осиё республикаларига нисбатан дифференциялаштириш тамойили устиворлик касб этган бўлса, 1996 йилдан минтақавийлаштириш тамойили маъқул деб топилди. Бу борада, Иттифоқ мукаммал стратегияга эга бўлса мақсадга мувофиқ бўларди.

Тўртинчидан, Европа Иттифоқининг инсон ҳуқуқлари ва демократия соҳасидаги стандартлари Ўзбекистондаги реал воқеликка тўла мос келади, деб бўлмайди. Айни шундай «элементлар»нинг икки томонлама иқтисодий характердаги шартномаларга киритилиши европалик мутахассис-ҳуқуқшуносларнинг ўзлари томонидан ҳам танқид қилинган.

Икки томонлама муносабатларни янада яхшилаш ва чуқурлаштириш учун куйидагиларни тақлиф қиламиз:

Европа Иттифоқига аъзо бўлиб қираётган ва Ўзбекистон билан яқин дўстона алоқа ўрнатган Венгрия, Польша, Литва давлатлари билан алоқаларни янада кучайтириш ва уларга устивор мавқе бериш;

Европа Иттифоқи лойиҳалари, жумладан, ТАСИС дастури лойиҳаларининг ишлаб чиқилиши, қабул қилиниши ва амалга татбиқ этилишидаги ғоят узоқ давом этаётган, ғоят суст ва мураккаб жараёни соддалаштириш, ортиқча қоғозбозлик ва англишмовчиликларни олдини олиш мақсадида, лойиҳаларнинг ишлаб чиқилишида ўзбек экспертларининг етарли даражадаги иштирокини таъминлаш;

Икки томонлама шартномаларнинг амалга татбиқ этилишини самарали таъминлаш мақсадида, кўшимча ҳуқуқий инструментлардан фойдаланиш. Шартномаларнинг, айниқса, иқтисодий жабҳаларини (пилотларини) тезроқ ривожлантириш мақсадида, оралиқ битимлар қабул қилиш;

Икки томонлама шартномалар, жумладан, «Шериклик ва ҳамкорлик тўғрисида»ги битимнинг амалга татбиқ этилиши борасида мунтазам мониторинг олиб бориш;

Европа Иттифоқи қошида фаолият кўрсатаётган Ўзбекистон Миссиясининг фаолиятини кенгайтириш, ўзбек маданият Уйларини ташкил этиш;

Қўшма ахборот бюллетенларини чоп этиш.

Икки томон ўртасида йиллик ишбилармонлар форумини ташкил этиш, тажриба алмашиш амалиётини йўлга қўйиш.

P.S.: Мазкур диссертация иши Нисъ София-Антиполис университетининг илмий ишлар бўйича комиссияси томонидан аъло баҳоланган ва битирувчилар орасида юқори кўрсаткич сифатида қайд этилган. Университет илмий кенгаши томонидан докторлик даражаси тадқиқотлари учун тавсия этилган.

Муаллиф диссертация ишини ёзиш жараёнида Европа Иттифоқи Комиссиясининг Марказий кутубхонаси (Брюссель, Бельгия), Европа парламенти кутубхонаси (Страсбург, Франция) ва Франция университетлари кутубхоналари материалларидан бевосита фойдаланган.

Диссертация ишининг нусхалари Европа Иттифоқи Комиссиясининг Марказий кутубхонаси (Брюссель), Европа парламенти кутубхонаси (Страсбург), Франция университетлари кутубхоналари, Ўзбекистон Республикасининг Европа ҳамжамиятлари қошидаги Миссияси ваколатхонасига жўнатилган. Диссертациянинг икки нусхаси Жаҳон иқтисодиёти ва дипломатия университети кутубхонасида сақланмоқда.

Муаллиф ҳозирги вақтда Жаҳон иқтисодиёти ва дипломатия университетининг Халқаро ҳуқуқ факултетида ўқитувчи бўлиб ишламоқда. Айни пайтда, профессор А. Саидов раҳбарлигида номзодлик диссертациясини муваффақиятли якунламоқда.

Унинг 60 дан зиёд илмий, илмий-оммабоп мақолалари республика илмий-маърифий журналларида, кундалик матбуотда нашр этилган.

Шунингдек, муаллифнинг “Ўзбекистон: сиёсий ислохотлар ва жаҳон тажрибаси” (Тошкент, 2002 й.) номли китоби чоп қилинган.

ЮСУПАЛИЕВ БАХОДИР СОТИВОЛДИЕВИЧ

Асака банк

*Колледж Вортбург (США)
Международный бизнес Бакалавр
(2000)*



КАМПАНИЯ «ПОРЯДОК И ПРОГРЕСС»

На протяжении нескольких лет компания по производству автомобилей успешно развивалась на рынке США и завоевала свою нишу. Более того, реализация её продукции увеличивается из года в год, и она лидирует среди всех производителей автомобилей на рынке США. Её автомобили отличаются высоким качеством и доступной ценой.

Совет директоров компании решает расширить свой бизнес и построить завод по производству автомобилей в других государствах. Для этого необходимо провести комплексный анализ рынка-государства и убедить совет директоров - входить в данный рынок или не входить. Были выбраны следующие регионы: Россия, Европа, Африка, Южная Америка (Бразилия).

Сначала необходимо изучить экономическую ситуацию в выбранном районе, её производственную и рыночную инфраструктуру, автомобильный рынок, предрасположенность бразильцев к новым производителям автомобилей. Активно используя источники я убедил Совет Директоров в том, что Бразилия имеет наивысшие шансы быть страной, куда компания должна войти.

1. В первом разделе работы рассматривается структура правления экономики Бразилии. В Бразилии — двухуровневая банковская система. Здесь есть Центральный банк, который контролирует поток денег, иностранного ка-

питала и другие финансовые вопросы. В каждом штате есть подразделения Центрального банка, так же как и коммерческие и частные банки. Уровень инфляции был очень высокий и Центральный банк проводил политику по укреплению своей национальной валюты.

2. Природные ресурсы Бразилии очень богаты и могут быть использованы на протяжении нескольких поколений. К таким ресурсам можно отнести минеральные и биологические ресурсы (Амазонка). Кроме того, используя очень большое количество рек и озер, в Бразилии очень хорошо развита добыча электроэнергии водой — гидроэлектростанции. Бразилия очень развитая сельскохозяйственная страна. Она является крупным производителем кофе, сахарного тростника и бобовых.

Первые автомобили были выпущены в Бразилии в 1950-х годах. В конце 80-х годов Бразилия выпускала более 1 миллиона автомобилей на внутренний рынок, также как и продавала часть на экспорт.

3. Бразилия имеет развитую инфраструктуру, хотя она все время развивается. В конце 50-х годов по стране были проведены работы по строительству дорог, прорубались леса, дороги асфальтировали и т.д. Таким образом, были соединены два больших города Рио-де-Жанейро и Сао Паоло. Все административные центры страны были соединены дорогами. Хорошо развит воздушный транспорт, который часто используется как бразильцами, так и гостями. Телекоммуникационная система Бразилии принадлежит государству.

4. Национальной валютой Бразилии является Реал. На момент, когда писалась работа обменный курс был 1 доллар США равен 188000 Реал. Валютный обмен можно произвести в любом банке или обменном пункте. Также можно сказать, что чёрный рынок по обмену валюты в Бразилии очень сильно развит.

5. Бразилия очень многонациональная страна с богатой историей и культурой. Очень много аспектов необходимо учесть перед тем, как делать экспансию в данный регион. Изучение культуры и традиций показало, что необходимо быть очень терпеливым. Необходимо тщательное изучение таких немаловажных аспектов, как проведение переговоров, язык, религия, коммуникация, управление, отношение ко времени. Что касается религии, то основной религией Брази-

лии является Христианство (75% Романские католики, 25% Протестантские евангелисты). Религия является очень важным аспектом Бразилии. Вы это можете также заметить по гигантской статуе Иисуса в городе Рио-де-Жанейро.

В культуре и традициях Бразилии необходимо отметить количество праздников и карнавалов, которые они очень почитают (эти дни обычно объявляются выходными). Общее количество — 23. Некоторые праздники длятся неделями.

Далее в этом разделе описываются качества бразильца отличительные от американца или британца. Также говорится о взяточничестве и большом значении семьи.

6. К новому тысячелетию Бразилия подходит со стабильным государственным управлением. На протяжении всей истории управление государством много раз переходило из рук в руки, так что государство было в хаосе. Менялись военные на демократические силы также как и колонизация португальцами.

Далее идет краткая история того, как нынешний президент пришел к власти.

В этом же разделе говорится об отношении Бразильского правительства к иностранным инвестициям, в частности, к инвестициям в автомобильную промышленность. На протяжении истории такими инвесторами выступали известные компании, как Фиат и Жнерал моторс, Форд и Волксваген.

7. После тщательного изучения материалов мы декларируем, что автомобильный рынок Бразилии очень подходит для компании. После нескольких лет нестабильности многие зарубежные автомобильные компании оставили данный регион. На данный момент инвестиции очень нужны и они гарантированы, защищены, поэтому многие известные компании пересмотрели свои позиции и стали возвращаться в регион.

Далее описываются причины того, почему наша компания должна инвестировать в этот рынок (население, МЕРКОСУР — свободная экономическая зона Южноамериканских стран, налоговые льготы для производителей автомобилей).

8. Мы выбрали потенциальное место для строительства нашего завода, город Куритиба, штат Парана. При выборе данного места необходимо было выполнить несколько условий: государственные и условия и выгоды компании. Го-

род находится на перекрестке рынков больших город Бразилии — Рио-де-Жанейро, Сао Поло, и Бело Горизонте. Также описывается хорошая инфраструктура данного города с морскими портами. Город Куритиба является административным центром штата Парана.

9. Управление бизнесом должно включать все особенности бразильской культуры, которые были изучены нами.

10. Маркетинг будет прорабатываться с учетом тех средств массовой информации, которые есть в Бразилии, но больший упор будет делаться на визуальные рекламы через телевидение. Изучив телевизионную инфраструктуру необходимо сказать, что есть несколько государственных каналов, но много и частных кабельных. Вероятнее всего, мы будем использовать эти частные каналы. Мы даже выбрали наименования для автомобилей, которые предполагаем к выпуску. Они неразделимо связаны с оптимизмом присущим бразильцам — Maximo и Progresso.

**ЮСУПОВ ЭЛБЕК
НЕЪМАТОВИЧ**

Министерство финансов

*Университет Ульстер
(Великобритания)*

*Международный бизнес управление
Магистр (2002)*



**ИССЛЕДОВАНИЕ
ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ УЗБЕКСКИХ
ЭКСПОРТЕРОВ ПОСРЕДСТВОМ АНАЛИЗА
МЕТОДОВ ПЛАТЕЖЕЙ И УСЛОВИЙ
ПОСТАВКИ**

Стихийный характер международных рынков представляет определённую нестабильность для экспортных фирм, воздействуя на их стратегию и производительность (Rosson и Reid, 1987). По сравнению с внутренними торговыми операциями, международный бизнес представляет множество дополнительных рисков (Czinkota и Ronkainen, 2001). Оценка рисков зарубежных рынков - огромная и тяжёлая задача для любой фирмы, в особенности для фирм, с неадекватными ресурсами и средствами оценки рисков (Dichtl и Koglmaur, 1987). Несомненно, масштаб этих рисков уменьшает полный потенциал фирмы и естественно ограничивает уровень экспортных операций (экспортного потенциала) (Морган и Katsikeas, 1998).

Определённый опыт некоторых стран показывает важность профессионального управления экспортом для всего развития экономики страны. Немало свидетельств тому, как профессиональная и чёткая экспортная политика явилась долгосрочным импульсом развития таких стран, как Шри-Ланка, Малайзия, Индонезия, Япония и т.д.

Успешное управление экспортом подразумевает опытное управление рисками, свойственными экспорту. Любой бизнес представляет определенную степень риска. Однако, экспорт представляет степень риска, более существенный, чем, например, торговля внутри страны. Следовательно, управление экспортом требует профессионального управления рисков, их определения и изучения.

Одно из зарекомендованных средств управления экспортных рисков – это умело составленный коммерческий контракт, включающий (I) описание продукции и его качества, (II) метод оплаты, (III) стоимость продукции и (IV) условие поставки. Однако, даже если экспортный контракт хорошо составлен, никакой экспортный контракт не может считаться успешным, до тех пор пока оплата за продукцию не была получена, или пока продукция не была доставлена покупателю благополучно.

Международный опыт показывает (изучены 254 британские фирмы, Морган и Катсикеас, 1998) важность знания маркетинга и коммуникации, применяемых в управлении экспортом для развития экспортного потенциала фирмы. Изучение же 820 канадских экспортёров сельскохозяйственной продукции (Росс и Вален, 1999) показало, что при управлении экспортом, существенно важное значение имеют такие практические навыки, как составление экспортной документации, оформление страховки, обработка документации об оплате продукции, определение соответствующего условия поставки (INCOTERMS) и т.д.

Мета – анализ 36 научных работ (Леонидоу и др., 2002) показал, что методы оплаты и условия поставки (INCOTERMS) были определены как важные факторы в успешном управлении экспортом, потому что они детализировали договорные обязанности в экспортных сделках. Они также рассматривались как мощный конкурентоспособный инструмент в маркетинге экспорта.

Рассматривая международный опыт далее, можно сказать, что по результатам обзора Американского международного института менеджмента и управления (2001), для улучшения прибыльности экспортных операций, 74 % из опрошенных 500 лидирующих американских экспортеров считает точность и своевременность в документах отгрузки продукции как стратегию «номер один» в управлении эк-

спортом. Одновременно 21,5 % из них придает внимание ускоренному инкассо экспортных операций и 56,5 % из них повторно рассматривают условия и затраты отгрузки, фрахта или страхования.

Другое исследование, проведенное Университетом Мичиган наряду с Американским международным институтом менеджмента и управления (2001) показало, что из 500 экспортных операций, проведенных под аккредитив, успешными оказались только 27 % (135 операций) из них. Остальные содержали отсутствие требуемых документов (22 %), позднюю отгрузку продукции (18 %), позднее представление требуемых документов (14 %), и истекший срок аккредитива (11 %). В большинство случаев было обнаружено ряд несоответствий в документах.

Можно смело утверждать, что указанные выше факторы, выявленные в процессе многочисленных исследований, имеют прямое отношение к Узбекистану. Узбекистан, как одна из беднейших областей бывшего Советского Союза, где более чем 60 % его населения живет в сельских местностях, в настоящее время является третьим крупным экспортером хлопка в мире, главным экспортером золота и природного газа, крупным региональным производителем химикалий и машиностроения (Каримов, 1997; Министерство внешнеэкономических связей, Годовой отчет, 1999-2001).

Получив политическую независимость (1991), перед Узбекистаном стала проблема обретения экономической независимости. Осуществление политики импортозамещения на начальных порах обеспечило более высокий уровень экономической стабильности в стране (Гафуров и др., 1999). Позже, правительство преследовало политику индустриализации и, одновременно, обратило внимание на развитие экспортных мощностей. Рассматривая экспортное развитие в Узбекистане, Гафуров и др. (1999) указали на медленное движение Узбекистана к конвертации национальной валюты, неэффективность рынка кредитования финансирования торговли, замедленный темп технологических инноваций и технологического переоборудования фирм, занимающихся экспортом; усложненную систему административного регулирования внешней торговли как барьеры перед узбекскими экспортерами.

В случае Узбекистана, выбор метода оплаты и условия поставки обретает особую значимость. Исходя из гео-

экономического положения, Узбекистан, к сожалению, не имеет собственного доступа к дешевому морскому транспорту. Чтобы достичь самого близкого морского порта, узбекские экспортеры должны пересечь границы по крайней мере двух государств, которое подразумевает дополнительные транспортные пошлины и тарифы, в то время как стоимость физической доставки товара составляет существенную часть конечной стоимости экспортной продукции (Каримов, 1997; Албаум и др., 2002).

Короткий период независимости Узбекистана также имеет воздействие на экспортеров, указывая на недостаток опыта экспортных операций, узкий международный опыт маркетингового исследования, отсутствие обширных долгосрочных и доверчивых отношений с клиентами и ограниченным масштабом операций (Халмирзаев, 2000; Исамиддинова и Сиражиддинов, 1998; Гулямов и др, 2000). Исходя из вышеуказанного, данная диссертация была направлена на исследование (i) методов платежей и (ii) условий поставки, используемыми узбекскими экспортерами с определением наиболее используемого метода платежа и условия поставки. Кроме того, исследование также было направлено на определение того, имеется ли связь между (i) методами оплаты используемые узбекскими экспортёрами и экспортной производительностью узбекских экспортеров, и между (ii) условий поставки и экспортной производительностью узбекских экспортеров.

На основании статистического анализа данных, собранных через анкетный опрос исследование показало:

- аккредитив явился наиболее используемым методом платежа, в то время как наиболее важным фактором в выборе метода платежа явились платежеспособность и финансовое положение покупателя.

- условие CIF – наиболее используемое условие поставки, где фактор страхования и затрат погрузки/разгрузки был определен как наиболее важным фактором при выборе условия поставки.

- неприятие/отклонение обеих нулевых гипотез, составленных для выявления связи между методами оплаты и производительностью экспортных фирм (Гипотеза 1) и между условиями поставки и производительностью экспортных фирм, показало, что между методами оплаты и условиями поставки и экспортной производительностью узбекских фирм

существует определенная взаимосвязь. Анализ статистических данных по отношению экспортной деятельности узбекских фирм к России, как наиболее экспортируемой страны, показал, что, хотя аккредитив и CIF являются наиболее используемыми методами платежа и доставки товара, они приводят к умеренной производительности по отношению экспорта продукции в Россию. В то время как экспортные операции на открытый счет, как самый рискованный метод платежа, и EXW и FCA, условия поставки, показали более лучшую производительность узбекских экспортеров.

В заключение, можно отметить актуальность данного небольшого исследования как в обеспечении специфической информации и понимании различных методов платежа и условий поставки (INCOTERMS). Было также выявлено, что применение различных методов платежа и различных условий поставки влияет на производительность экспортных фирм. Следовательно, узбекским экспортерам следует принимать во внимание этот факт при создании стратегических решений для повышения экспортной производительности.

Кроме того, исследование показало важность факторов, воздействующих на принятие условий поставки и методов платежа. В особенности, было отмечено особое значение таких факторов как ориентация клиента, доверчивые и долгосрочные отношения с клиентами, факторы, влияющие на конкурентоспособность, а также наличие практического опыта и навыков экспортных операций. В дополнение, данные, полученные в процессе этого небольшого исследования, предоставят полезную информацию молодым фирмам-экспортерам в процессе создания их экспортных стратегий маркетинга, предоставляя как краткую оценку обычно используемых методов платежа и поставки товара, так и оповещая о том, что различные методы платежа и поставки товара влияют на производительность экспортных фирм, где, соответственно, большое внимание должно быть уделено оценке факторов, влияющих на решения принятия методов оплаты и условий поставки товаров.



ЯКУБЖОНОВ АХРОРЖОН ТОХИРОВИЧ

*Главное управление Центрального
банка по Ферганской области
Начальник отдела*

*Университет Суррей
(Великобритания)
Менеджмент Магистр (2000)*

ИССЛЕДОВАНИЕ ХАРАКТЕРА ИНФОРМАЦИОННЫХ ПРОБЛЕМ И ИХ ВЛИЯНИЯ НА ВЫБОР МЕЖДУ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ И РЫНОЧНОЙ КООРДИНАЦИЕЙ

В реальном мире существуют только несколько совершенно конкурентных рынков. В тех рынках информация доступна полностью, и стороны, вовлеченные в деловые сделки, имеют ограниченные требования на информации. В таких рынках цена действует как координатор, и она - единственная вещь, в которой заинтересованы стороны. Но в большинстве рынков деловые стороны испытывают недостаток информации. Другими словами, они имеют информационные проблемы, которые влияют на выбор механизма координации.

Рассмотрим рынок, где цена - достаточная статистика. Это может быть, например, сахарный рынок, который является конкурентным: там много производителей и потребителей. При покупке сахара потребителям нужно знать только цену, потому что качество сахара, снабженной различными производителями, тот же самый. Никто не станет рассматривать сахар перед покупкой. Другими словами, покупатели имеют

совершенную информацию, необходимую для сделки. Таким образом, цена координирует экономические объекты.

Но когда цена не является достаточной статистической данной, возникает информационная неполнота. Проблема характеризуется, как неспособность цены передать всю информацию, необходимую для совершения сделки. Таким образом, рынок не может координировать стороны. Например, рынок для батарей не может считаться совершенно конкурентным: есть батареи с различными качествами и различными ценами. Более высокая цена обычно указывает на более высокий уровень качества изделия. Но станет ли кто-нибудь верить в то, что все батареи высокого качества, если все цены высоки? Конечно нет. В этом случае покупатель сказал бы, что информация, которую передает цена, неполна для него, чтобы купить продукт, то есть цена не несет информацию о качестве и других измерениях продукта. Здесь мы имеем информационную проблему «сообщение истинного качества» клиенту. Решение этой проблемы - обычно создание фирменных знаков. Производители могут инвестировать в фирменные знаки, чтобы сигнализировать хорошее качество. Покупатель вероятно купил бы продукт фирменного знака, особенно, если его ожидания о качестве выполнены. Итак, мы можем сказать, что фирменный знак играет роль организационного решения этой проблемы и координирует стороны.

Теперь предположим, что качество товара зависит от еще чего-нибудь неизвестного. Например, производитель оливы и его клиент (например, супермаркет) не знают качество будущего урожая из-за непредсказуемости будущей погоды. Мы называем это «ненадежность качества». В таких случаях у производителя и клиента могут быть трудности при согласовании цен, потому что они оба хотят справедливую цену за товар. Но они могут составить контракт, который определяет уровни качества и устанавливает цены в зависимости от фактических уровней качества. Этот контракт известен как «контракт требований контингента» и может быть возможным только, если стороны могут определить будущее качество и принимать это. Этот пример показывает, что рынок может справиться с некоторой информационной ненадежностью.

Если имеется много информационной ненадежности, рынок может быть не в состоянии координировать. Пред-

положим, что поставщик оливы собирается разработать и производить новый тип оливы в новом регионе. Для того, чтобы покрыть часть издержек на исследование, в случае недостатка ресурсов, он может предложить супермаркету в том регионе контракт, основанный на авансовой оплате за будущий урожай. Но клиент может не согласиться из-за слишком большого количества ненадёжности, в том числе чувствительности новой оливы к условиям нового региона (погода, земля), ее сопротивляемость обычным оливковым болезням, качество будущего урожая, вкус потребителей, технология для массового производства. Ограниченная рациональность людей не позволяет этим элементам ненадёжности предсказать полный результат. Даже если бы стороны могли предвидеть возможные результаты, заключить контракт, определяющий все результаты, было бы очень сложным и поэтому дорогостоящим. Решением таких проблем может быть вертикальная интеграция контрагентов: одна компания приобретает другую. Следовательно, организация – подходящий механизм координации, когда цена неспособна покрыть всю ненадёжность.

Теперь рассмотрим информационную асимметрию. Это происходит в том случае, когда информация распределена неровно. Предположим, что производитель вывел новый тип оливы в лаборатории и удостоверился в том, что условия нового региона позволяют ему выращивать маслину. Но из-за недостатка ресурсов он не может вырастить эту культуру. У него есть два выбора. Первый из них – продать идею. Но сложность заключается в том, что покупатели захотят знать каждую деталь того, что они покупают, и потребуют дополнительную информацию относительно вышеупомянутой ненадёжности. Однако это раскрыло бы всю информацию, необходимую для выращивания нового типа оливы. И не было бы надобности покупать эту идею. Здесь мы наблюдаем парадокс информации, то есть полное раскрытие информации ведет к снижению ее ценности. Второй – это создание совместного предприятия для реализации идеи. Очевидно, что лучшим механизмом координации в таких случаях является организационная договоренность.

Первым типом информационной асимметрии является неблагоприятный выбор. Это происходит, когда одна сто-

рона имеет частную информацию, которая небезразлична другой стороне. Первая сторона не заинтересована в её раскрытии, потому что это повлияло бы на сделку. Проблема существует до заключения сделки и поэтому называется *ex ante* информационной проблемой. Рассмотрим рынок для подержанных автомобилей. В то время как продавцы знают истинное качество автомобиля, покупатели не различают хороший и плохой автомобиль. Таким образом, продавцы могут установить одинаковую цену за тот и другой. Покупатели рискуют купить плохой автомобиль за дорогую цену. Координация может быть достигнута осмотром автомобиля, что является бесплатным. Но, несмотря на это, хорошее качество не гарантировано. Или же заключающие контракт стороны могут разделить риск, то есть продавец дает гарантию покупателю, что повлекло бы к некоторым издержкам. Альтернативно, покупатель может купить автомобиль от частного лица или доверенного дилера. Если он покупает от последнего, это будет стоить покупателю дороже, потому что доверенный дилер ручается ему относительно покупки хорошего автомобиля за достоверную цену. Другими словами организации и рынки могут координировать стороны в присутствии неблагоприятного выбора, распределением риска и сегментации рынка соответственно. На выбор между двумя механизмами воздействуют затраты, которые они включают.

Моральная опасность, другой тип информационной асимметрии, происходит, когда одна сторона лучше информирована, чем другая. Снова тот, кто располагает информацией, не заинтересован в том, чтобы она была разглашена. Однако "скрытое действие — *ex post* явление", то есть оно развивается после согласования сторон выполнить сделку. Оно также называется проблемой руководителя и подчинённого. Эта проблема обычно возникает в страховании путешествий. Застраховав свои принадлежности, путешественники могут меньше беспокоиться о них. Кроме того, путешественники могут притвориться, что они потеряли свои принадлежности и требовать их несколько раз от различных страховых агентств, так как последние не могут наблюдать за реальной ситуацией. Однако, чтобы предотвратить такие действия, некоторые страховые компании могут иметь совместное предприятие, контролирующее коллективную базу дан-

ных, которая регистрирует такие требования. Они делятся этой информацией, чтобы остановить такие мошенничества. Это показывает намерение компаний тратить деньги на проведение организационных мер и координирование через них, если количество ложных требований увеличивается.

Такие информационные проблемы также возникают, когда работодатель не может наблюдать за усердием служащего. Предположим, страховой агент был назначен на работу в новом регионе и вернулся с небольшим количеством контрактов страхования с клиентами. Компания не имеет возможности различать причины для этого: это было или из-за недостатка усердия или других объективных обстоятельств. Чтобы избежать таких ситуаций, компания может предложить агенту заработную плату в зависимости от количества контрактов, заключённых им. Но это недопустимо для агента, потому что весь риск лежит на него: он не получит жалованье, если не заключит контракта с клиентом. В то же самое время компания не может оплачивать агенту установленное жалованье, потому что весь риск перешёл бы на компанию: агент может неусердствовать, чтобы получить контракты. Так что они разделяют риск: жалованье, содержащее и установленные и меняющиеся части. В то же самое время компания выбирает этот побудительный контракт как свою стратегию для увеличения производительности труда. Другой стратегией может быть увеличение наблюдательности, которая может быть осуществлена за счёт ротации агента или проведения рыночных исследований. Снова это потребовало бы некоторых затрат.

Частная информация может иногда быть наблюдаемой. Например, при посещении доктора можно наблюдать за его уходом, но невозможно убедиться в его правильности и надёжности. Другими словами, мы имеем заметную информационную асимметрию. Пациент хочет получить лучший уход. Убедить своих пациентов в обеспечении лучшего ухода, больницы могут продолжительно обучать докторов, развивать профессиональные кодексы поведения, рассматривать жалобы. Таким образом, больницы принимают организационные меры для того, чтобы координировать докторов и пациентов.

В заключении, очевидно, что, если существуют информационные проблемы, и рынок, и организация могут ко-

ординировать заключающие контракт стороны, но различными путями и в какой-то мере. Для таких проблем, как ненадёжность, выбор между рынком и организацией зависит от ее количества, для других проблем механизм координации с минимальной стоимостью выбирается. Другими словами, выбор между двумя видами координации зависит от типа информационной проблемы.

СОДЕРЖАНИЕ

От редакторов.....	3
Обиджон Мейлиев Халқаро (Мултинационал) Корпорацияларда Инсон Ресурсларини Бошқариш.....	6
Миркамиллов Бахром Иркинович Инвестиционный анализ: Сектор розничной продажи продуктов питания «J Sainsbury PLC».....	9
Мирсаидов Аскар Эркинович Внешняя политика Великобритании на современном этапе.....	14
Мубаракшин Эмиль Хакимович Анализ затрат и результатов смарт-карт схемы на общественном транспорте.....	20
Мўминов Иброҳим Облоқулович Электрон тижорат (Е – соммерсе).....	24
Муродов Джамолиддин Азметдинович Развитие международного туризма в Узбекистане	32
Мурадов Низомиддин Насретдинович Формирование национальной модели корпоративного управления в Узбекистане: ограничения и перспективы..	35
Н. Мурадуллаев Income inequality and Economic Growth (evidence from transition countries) “Иқтисодий ўсиш ва даромад тенгсизлиги” (Собиқ социалистик мамлакатлардан гувоҳлик).....	39
Аслиддин Муртазоев Абдурахмонович Ташкилотчилик Бошқаруви.....	44
Мусаханова Саида Рахимджановна Современный Афганистан в условиях нового мирового порядка.....	54
Муталова Лайли Шаахматовна Роль международных уголовных трибуналов в развитии международного уголовного права.....	58
Мухамадиев Шерзодбек Лапасович	

Мировой опыт управления водными ресурсами (сельскохозяйственное водопотребление).....	65
Мухитдинов Мавланжон Мухсинжонович	
Правовые аспекты смешанного международного арбитража: теория и практика.....	69
Мамажонов Жахонгир Анваржонович	
Оффшорное банковское дело.....	75
Набиев Дилшод Ахматович	
Andromed@ ва Триз тухум сариғи суюлтиргичларнинг буқалар спермасини чуқур музлатишда уларнинг функцияси ва in vitro эмбрионларни ривожлантиришга таъсири.....	83
Нажмитдинов Ахаджон Хамитдханович	
Роль государственного регулирования в переходный период в Республике Узбекистан.....	89
Назаров Зокир Ганиевич	
Тест конкурентоспособности Канадских Банков.....	94
Намиров Иброҳимжон Абуроевич	
АҚШ суд жараёниларида халқаро ҳуқуқ нормалари ва АҚШ қонунчилиғи ўртасидаги муносабат мавзусидаги диплом ишига тезис.....	100
Намозов Темур Бердимуратович	
Причины возникновения банковских кризисов и способы их управления.....	104
Нариманова Умидахон Кобилжонова	
Маркетинг в развивающихся странах, Малайзия.....	109
Нартаев Акмал Орумбаевич	
Методология построения страховых тарифов в условиях изменения динамики имущественного страхования...	112
Низамов Анвар Негматович	
Роль прямых иностранных инвестиций в экономическом росте развивающихся стран: на примере автомобильной промышленности Республики Узбекистан.....	116
Норматов Жамшид Умаралиевич	
Европа Иттифоқининг ташқи сиёсати: янги мустақил давлатлар билан алоқалар.....	120
Нуритдинов Билолитдин Салохитдинович	
Проблемы интеграции рынка ценных бумаг Узбекистана в международный рынок капитала.....	131
Нурматов Кудрат Шарифжанович	

Банки на рынке ценных бумаг: закон glass steagal и вытекающие из него последствия.....	137
Набиев Дилмурод Хамидуллаевич	
Эффективность использования иностранных инвестиций в Республике Узбекистан.....	140
Обломуродов Нарзулло Наимович	
Прямые иностранные инвестиции в странах с переходной экономикой.....	146
Орипов Бехзод	
Достижения и стратегия экономического развития Республики Узбекистан за годы независимости.....	154
Османов Бари	
Исследование спектра комбинационного рассеяния титаниста стронция при высоком давлении и низкой температуре методом комбинационного рассеяния...	158
Очиллов Отабек Омонович	
Региональная интеграция в Центральной Азии: проблемы и перспективы.....	163
Разиев Бердах Валиевич	
Бухгалтерский учет человеческих ресурсов: сегодняшние перспективы.....	173
Райхонов Шариф Шамсиддинович	
Процесс обучения на экономическом факультете университета Техас A&M.....	178
Расулов Мурод Махмуджанович	
Азиатский финансовый кризис: причины, уроки и перспективы.....	181
Рахматуллаев Шавкат Арзимуратович	
Гидрологическая оценка горнодобывающей промышленности в бассейне реки Стокс Галч (штат Колорадо)....	185
Рахмонов Аликул Номозович	
Европа ҳамжамияти ҳуқуқида бош ҳуқуқлар муҳофаза-сининг тараққиёти.....	188
Рашидова Дилдора Каххаровна	
Многофункциональная роль Интернет в информационном обществе и Интерактивная журналистика.....	193
Рашидова Нилуфар Абдувахидовна	
Миллий валюта — сўмни конвертациялашни жорий этишнинг Ўзбекистон иқтисодиётига таъсир қилиш баҳоси..	201
Савицкий Николай Анатольевич	

Оценка вступления Великобритании в Евро.....	208
Сагдуллаев Сардор Шамансурович	
Инфляционное таргетирование в монетарной политике развивающихся стран.....	214
Саидкаримов Саидафзал Сайидасилович	
Система наказания в Великобритании.....	219
Солибоев Файзулло Негматуллахонович	
Чет эл бевосита инвестицияси ва унинг Ўзбекистон иқтисодиётидаги роли.....	224
Сарыбаев Лазиз Ктойбекович	
Волоконно-оптический интерферометер для сканирующей зондовой микроскопии.....	230
Сарымсаков Тимур Равшанович	
Долгосрочное и среднесрочное экспортное финансирование в поддержке немецких компаний в экспорте в СНГ.....	235
Сатторхонов Алишер Ганибалович	
Опционнинг асосдаги акцияга таъсири: эмпирик таҳлил.....	238
Сатторов Дониёр Раҳмонкулович	
Навлар, N-ўғити ва кун узунлигининг кузги бугдой униб чиқиши, ривожланиши ва Филлохронга таъсири.....	244
Сатторов Ойдин Раҳмонкулович	
Органик ўғитларнинг ёзги ўсимликларда фосфорга қабул қилишда таъсири.....	249
Солиев Иқболжон Орифжонович	
Интернет ва унинг кундалик ҳаётимизга таъсири.....	253
Суванкулов Фаррух Шодиярович	
Иностранный капитал в Кыргызстане, Таджикистане и Узбекистане.....	257
Сулайманов Шухрат Хусайнович	
Формирование и реализация внешнеполитической линии США.....	264
Сулаймонов Дилшод Аъзамович	
Ўтиш иқтисодиётларида маркетингга мўлжалланган қархона маданиятининг ривожланиши: Ўзбекистон мисалида.....	270
Сулейменов Ербол Зинаддинович	
Стохастическая оптимизация и адаптивное управление в модели ценообразования опциона.....	272

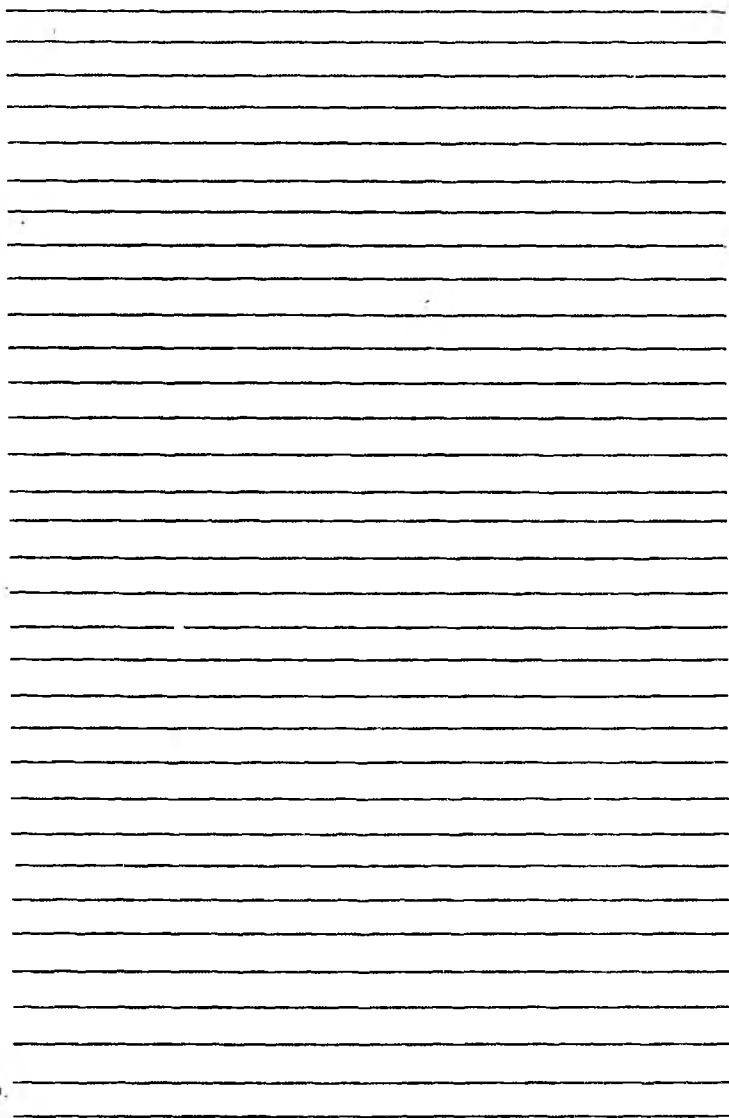
Султанова Василя Саидовна	
Лизинг и его применение в Узбекистане.....	277
Суяров Фарход Рахматуллаевич	
Внешнеторговый режим Узбекистана и его согласованность с членскими требованиями Всемирной Торговой Организации (ВТО).....	281
Салихов Жасур	
Шарқий Европа ва Осиё тижорат банкларини реструктуризацияси: БОЗОР СТРУКТУРАСИ ВА ДАРОМАД.....	287
Таджибоева Дилдорахон Давлатовна	
Анализ компьютерной корпорации COMPAQ.....	293
Таджиматова Нозимахон Валиевна	
Роль Интернета в маркетинговой деятельности.....	301
Ташпулатов Боходир Ахмаджонович	
Исследование последствий принятия единой валюты в Европейском Союзе для многонациональных корпораций.....	306
Тоҳиров Турғунбой Рўзимбоевич	
Ўзбекистон Русубликасида микрокредитни молиялаш.....	312
Тилавов Алиёр Руриллаевич	
Региональная безопасность в Центральной Азии.....	316
Туркменова Мухаббат Хасановна	
Политическая децентрализация и отчётность в Республике Узбекистан.....	323
Тўлқин Тилавов	
Собиқ иттифоқ кулагандан сўнг Ўзбекистонда олиб борилган банк ислоҳотлари.....	328
Узоқова Хуршидахон Жўрабаевна	
Нима сабабдан Бошқарилувчи Алмашув Курси Системаси ривожланаётган давлатлар томонидан афзал кўрилади?.....	331
Ульсунбаев Зоҳид	
Внедрение новых финансовых инструментов в банковской системе РУз.....	334
Умаров Тимур Фарридович	
Система обнаружения атак, основанных на подписях...339	
Фазылов Муслим Исмаилович	
Температурные характеристики силиконового модуля в	

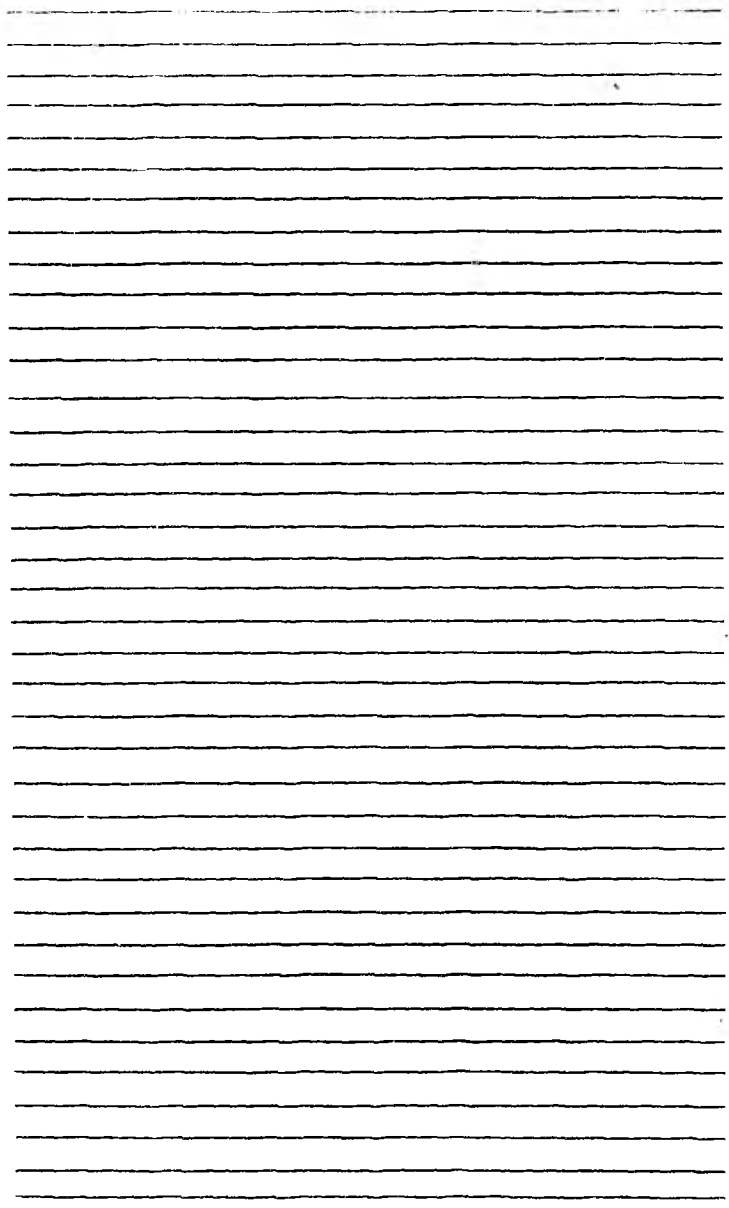
эксперименте ATLAS.....	345
Фозилов Отабек Кадиржанович Доказательства существования кредитного канала денежной политики в Европе.....	348
Фармонкулов Зоҳид Хамидович Корпорация «Норфолк Саутерн».....	352
Хабиров Абдуфаррух Абдумаликович Расчёт максимальной загрузки энергосистемы с использованием метода нелинейной оптимизации.....	355
Хайдаров Махамаджон Хусайнович Выгодна ли странам международная диверсификация?.....	359
Хантов Эшмамат Ҳақбердиевич Культура общества.....	362
Хайтмуротов Собир Холмуратович Ўзбекистонда персонал менежментни замонавийлаштириш имкониятлари.....	364
Халбаев Ориф Сатибалдиевич Влияние личностных характеристик руководителей на стратегический выбор.....	370
Д.С.Холмирзаева Сельскохозяйственный финансовый рынок для малых сельскохозяйственных предприятий в Республике Узбекистан.....	376
Хашимов Тохир Алимжанович Корхона қийматига асосланган бошқарув услуги. Корхона қийматининг оширилишини таъминловчи ташкилий структурани яратиш.....	381
Хидоят Миразиз Мирвоҳидович Cadbury Schweppes компаниясининг инвестицион таҳлили.....	387
Ходжаев Анвар Насибуллаевич Эффект окончания периода ограничения на акции Интернет-компаний первичного размещения.....	395
Ходжаев Равшан Махамдалиевич Анализ внедрения налога на добавленную стоимость в Индонезии.....	398
Ходжамбердиев Билол Ахмаджанович Роль МВФ во время Азиатского кризиса в Индонезии и Тайланде.....	403

- Халмухамедов Дониёр Мухаммадович
Бозор иқтисодига ўтаётган давлатларда аудитнинг ривожланиши ва унинг долзарблиги: Ўзбекистон мисоли..408
- Худайназаров Ашурали Курбоналиевич
Динамика и структура внешней торговли Республики Узбекистан: немецко-узбекская торговля.....413
- Худаноя Нурмат Айбутаевич
Интернет тармоғи орқали қимматбаҳо қоғозлар билан савдо Қилишнинг афзалликлари ва камчиликлари.....417
- Худойкулов Алишер Имомович
Европа Иттифоқи ва Ўзбекистон: иккитомонлама ҳамкорлик истиқболлари.....421
- Чориев Жасурбек Эргашевич
Исследование структуры затрат на производство продукции и услуг как фактор повышения конкурентных преимуществ авиапредприятия.....439
- Шамситдинов Хуршидjon Садриддинович
Ўтиш иқтисодиёти шароитидаги мамлакатларга инвестицияларни киритиш самарадорлигини ошириш мақсадида бозор конъюктурасини ўрганиш масалалари.....445
- Шарапов Муродхон Нодирхонович
Приватизация в условиях переходного периода: на примере Узбекистана.....451
- Шарахметов Шахрух Шатургунович
Инвестиционный анализ телекоммуникационного сектора Великобритании.....457
- Шарилов Баходир Тухтасинович
Феномен единой монетарной политики и множественных фискальных политик в Европейском Монетарном Союзе.....462
- Шахавдинов Ойбек Гайратович
Исламский экстремизм и терроризм - угроза национальной безопасности Республики Узбекистан.....467
- Шерматов Шерзод Хотамович
Электрон ҳукуматнинг ривожланиши: Ўзбекистон учун имкониятлар.....472
- Шодмонов Шухрат Шеркулович
Диверсификация стратегияси ва унинг компания қийматига таъсири.....480
- Эрназаров Шахрух Кудратович

Политическая коммуникация. Выборы в Великобритании.....	488
Эшматов Фарход Хасанович	
Асимптотические методы решения систем нелинейных интегро-дифференциальных уравнений, содержащих кратные интегралы типа вольтерра.....	494
Юнусов Хайдарали Муратович	
Европа Иттифоқининг Марказий Осиё республикалари билан алоқалари (Мустақил Ўзбекистон Республикаси мисолида).....	499
Юсупалиев Баходир Сотиволдиевич	
Кампания «Порядок и прогресс».....	506
Юсупов Элбек Нетьматович	
Исследование производительности узбекских экспортеров посредством анализа методов платежей и условий поставки.....	510
Якубжонов Ахроржон Тохирович	
Исследование характера информационных проблем и их влияния на выбор между организационной и рыночной координацией.....	515

ДЛЯ ЗАМЕТКИ





«Умид» жамғармаси битирувчиларининг I конференцияси

II том

Тошкент — 2003

Нашр учун масъул Н. Халилов
Таҳририят мудирлари М. Миркомиллов
Компьютерда саҳифаловчилар Ш. Хазратова ва А. Рўзиев
Босишга рухсат этилди 26.11.2003. Бичими 84 x 108 $\frac{1}{16}$
Босмахона қогози. Шартли босма табағи 81,0.
Нашр табағи 80,0 . Адади 500. Буюртма 427.

«ЎАЖБНТ» Маркази, 700078, Тошкент,
Мустақиллик майдони, 5

Андоза нусхаси Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус
таълим вазирлиги «ЎАЖБНТ» Марказининг компьютер бўли-
мида тайёрланди.

X/ф «NISIM» босмахонасида чоп этилди.
Ш.Рашидов шох кўч. 71а уй.

