

# НАННА АЖБОРЧНОМАНИ

БАНК ХОДИМЛАРИ, ИШБИЛАРМОНЛАР ВА ТАДБИРКОРЛАР ГАЗЕТАСИ

1995 йил январдан бошлаб нашр этилмоқда

№ 47 (550) 2006 йил 22 ноябр

## «МАРКАЗСАНОАТЭКСПОРТ»

### БАНК МАБЛАҒЛАРИНИ ЖАЛБ ЭТМОҚДА

«Марказсаноатэкспорт» давлат акциядорлик ташқи савдо компанияси «Ўзсаноатқурилишбанк» акциядорлик-тижорат банкининг лимити 12 млн. АҚШ долларигача бўлган кредит линиясини жалб этишни мўлжалламоқда. Ушбу қарор акциядорларнинг навбатдан ташқари йиғилишида қабул қилинди.

«Ўзсаноатқурилишбанк» кредит линияси доирасида олинган маблағлардан «Ўзкимёсаноат» давлат акциядорлик компанияси (ДАК) корхоналарида маҳсулот ишлаб чиқаришни «Фарғонаазот» ОАЖ ва «Электркимёсаноат» ОАЖ кафилигида экспорт олдидан молиялаш учун фойдаланиш мўлжалланмоқда.

«Марказсаноатэкспорт» бошқаруви раиси Рустам Абдухамидов сўзларига қараганда, «Кредит маблағларидан ишлаб чиқарувчи корхоналарни компаниянинг амалдаги ва янги экспорт контрактлари ҳисобидан бозор нархларидан паст бўлмаган нархда транспорт ва божхона харажатларини ҳисобга олган ҳолда экспорт олдидан молиялаш учун фойдаланилади».

«Ўзсаноатқурилишбанк» томонидан «Марказсаноатэкспорт»га кредит линияси очилишининг мақсадга мувофиқлиги банк кредит кўмитасининг йиғилишида кўриб чиқилади. Ташқи савдо компанияси учун ижобий қарор қабул қилинган тақдирда, экспорт олдидан молиялаш шартларини ҳам тасдиқлаш назарда тутилган. Шунинг айтиши мумкинки, бундай кредитлар қисқа муддатли (1 йилгача) бўлиб, фоиз ставкаси йиллик 12 фоиздан ошмайди.

«Ўзкимёсаноат» ДАК 2001 йилда ташкил этилган бўлиб, ҳозирги вақтда кимё тармоғига қарашли «Навоийазот» ОАЖ, «Аммофос» ОАЖ, «Жиззахпластмасса» ОАЖ, «Электркимёсаноат» ОАЖ, «Ўзкимёсаноатлояха» ОАЖ, «Фарғонаазот» ОАЖ,

Фарғона фуран бирикмалари кимё заводи, Фарғона кимёвий толалар заводи, Самарқанд кимё заводи каби корхоналарни бирлаштирган.

«Ўзкимёсаноат» ДАК корхоналарининг умумий ишлаб чиқариш ҳажми 2005 йилда 2004 йилдагига қараганда пул ҳисобида 1,8 фоизга кўпайиб, 421,7 млрд. сўмни ташкил қилди. Хусусан, минерал ўғитлар ишлаб чиқариш 1,2 фоиз камайиб, 866,2 минг тоннани, шу жумладан азотли ўғитлар ишлаб чиқариш 3,9 фоиз ўсиб, 765 минг тоннани, фосфатли ўғитлар ишлаб чиқариш 27,6 фоиз камайиб, 101,2 минг тоннани ташкил қилди.

Шу йилнинг тўққиз ойида «Ўзсаноатқурилишбанк» активлари 19,7 фоиз ўсиб, 649,58 млрд. сўмга, шу жумладан кредит портфели 31,6 фоиз ўсиб, 403,896 млрд. сўмга етди, ўз сармояси 25,4 фоиз кўпайиб, 59,789 млрд. сўмни ташкил қилди.

Диёр КОМИЛОВ.

## БУ СОНДА:

3

Банк депозитлари аҳоли учун

5

Минтақалардан хабарлар: Хоразм банклари

7

Кредит брокерлиги

### Чет эл валюталарининг сўмга нисбатан курси

Ўзбекистон Республикаси Марказий банки 2006 йил 21 ноябрдан бошлаб валюта операциялари бўйича бухгалтерия ҳисоби, статистик ва бошқа ҳисоботларни юритиш, шунингдек, божхона ва бошқа мажбурий тўловлари учун хорижий валюталарнинг сўмга нисбатан куйидаги қийматини белгилади:\*)

1 Австралия доллари	948,84
1 Англия фунт стерлинги	2338,02
1 Дания кронаси	212,58
1 БАА дирхами	336,11
1 АҚШ доллари	1234,50
1 Миср фунти	216,20
1 Исландия кронаси	17,59
1 Канада доллари	1077,79
1 Хитой юани	156,92
1 Кувейт динори	4269,12
1 Россия рубли	46,26
1 Украина гривнаси	244,46
100 Ливан фунти	81,63
1 Малайзия ринггити	338,68
1 Норвегия кронаси	191,35
1 Польша злотийси	416,89
1 Сингапур доллари	792,87
1 СДР	1828,65
1 Туркия лираси	854,33
1 Швеция кронаси	174,59
1 Швейцария франки	992,76
1 ЕВРО	1584,60
10 Японий Корея вони	13,20
10 Янубия иенаси	104,68

\*) Валюта қийматини белгилаш чоғида Ўзбекистон Республикаси Марказий банки мазкур валюталарни ушбу қийматда сотиш ёки сотиб олиш мажбуриятини олмаган.

## ЯНГИ МИНТАҚАВИЙ ЛОЙИХА

Осиё тараққиёт банки (ОТБ) доимий ваколатхонасининг бошлиғи Хонг Вей Тошкентда бўлиб ўтган матбуот анжуманида Марказий Осиёда деградациялашган ерларни қайта тиклаш, қўллаб-қувватлаш ва унумдорлигини оширишга қаратилган, баҳоси 1,4 млрд. АҚШ долларига тенг бўлган лойиҳани амалга ошириш бошланганлигини эълон қилди. Ўзбекистон томонидан журналистларнинг саволларига ерларнинг чўллашишига қарши кураш бўйича БМТ конвенциясининг миллий мувофиқлаштирувчиси, Ўзбекистон гидрометеорология маркази бош директорининг ўринбосари Бахтиёр Қодиров жавоб берди.

Х. Вей сўзларига қараганда лойиҳани амалга ошириш муддати 10 йил бўлиб, шу муддат мобайнида Марказий Осиё мамлакатлари ташаббуси доирасида Ўзбекистон, Қозоғистон, Қирғизистон, Тожикистон ва Туркменистонда ер ресурсларини барқарор бошқаришни таъминлаш ҳамда ерлар деградациясининг олдини олиш ишлари ташкил этилади.

ОТБ Глобал экологик фонд (ГЭФ) томонидан қўллаб-қувватланаётган шерикчилик фаолиятини умумий тарзда мувофиқлаштирилади. Яқин уч йил ичида 155 млн. АҚШ доллари ўзлаштириш кўзда тутилган. 12 нафар донор орасида турли халқаро молия институтлари, шу жумладан ОТБ ҳам бор. «Ҳозирги кунгача фақат ГЭФ 20 млн. АҚШ доллари ажратиши, шулардан 3 млн. АҚШ долларини биринчи навбатда Марказий Осиё минтақасида лойиҳани амалга ошириш бўйича инфратузилма яратишга сарфлаш мўлжалланаёт-

ганлиги аниқ маълум», деб хабар қилди Х. Вей.

Бешта мамлакатда яйловлардан чорва молларни ўтлатиш учун хаддан ташқари кўп фойдаланиш, тупроқ эрозияси, суғориладиган ерларнинг шўр босиши, чўллашиш туфайли ерларнинг деградациялашиши деярли 20 млн. нафар кишлоқ аҳолисининг турмуш даражасига бевосита таъсир кўрсатаётган жиддий муаммодир, деди Б. Қодиров.

Ўзбекистонда Оролнинг очилиб қолаётган туби ва Қизилқум чўли экотизимининг барқарорлигига эришиш ва ерларни мелиорациялаш лойиҳаси амалга оширилади, деб қўшимча қилди Б. Қодиров.

ОТБ табиий ресурсларни бошқариш бўйича катта мутахассиси Роберт Эвериттининг сўзларига қараганда, «лоийҳани амалга оширишнинг кўп томонлама асосини яратиш учун охириги беш йил мобайнида барча шерикларнинг келишиб куч-ғайрат сарфлаши талаб қилинди. Бу Марказий Осиё мамлакатларига ерларнинг деградациялашишига қарши мунтазам кураш олиб бориш ва кишлоқ аҳолисининг турмуш даражасини яхшилаш имконини беради».

Ўзбекистон 1995 йилда ОТБга аъзо бўлган. Шу вақт мобайнида банк республикага 23 та лойиҳани амалга ошириш учун кредитлар ва қарз тарзида 974,8 млн. АҚШ доллари ва таълим, кишлоқ хўжалиги, транспорт коммуникациялари ва энергетика секторларини модернизациялаш соҳасидаги 65 та лойиҳа бўйича техникавий ёрдам тарзида 33,3 млн. АҚШ доллари берди.

Шоҳруҳ АЛИМОВ.

## «ТУРОН» БАНКИ УСТАВ САРМОЯСINI КЕНГАЙТИРАДИ

Ўзбекистон Давлат мулки кўмитаси ҳузуридаги Қимматли қоғозлар бозорининг ишлашини мувофиқлаштириш ва назорат қилиш маркази «Турон» акциядорлик-тижорат банки акцияларининг умумий номинал қиймати 1 млрд. сўм бўлган олтинчи эмиссиясини рўйхатга олди.

Кўшимча эмиссия 850 минг дона оддий ва 150 минг дона имтиёзли акциялар чиқариш билан таъминланади. Бу акцияларни жойлаштириш устав сармоясини 38,5 фоиз кўпайтириб, 3,6 млрд. сўмликка етказиш имконини беради.

Олтинчи эмиссия акцияларини 2006 йил ноябр ойи охирида банк кассаларида сота бошлаш мўлжалланган. Уларни «Тошкент» республика фонд биржаси листингига киритиш ва бирламчи биржа бозоридан жойлаштириш назарда тутилмаган.

Ҳозирги вақтда «Турон» банкнинг устав сармояси 7228 акциядор, шу жумладан 5,56 минг нафар жисмоний шахс орасида 2,499 млн. дона оддий ва 101 минг дона имтиёзли акцияларни жойлаштириш ҳисобига 2,6 млрд. сўм миқдоридан шакллантирилган.

Устав сармоясининг 13,9 фоизига эга бўлган «Агро Реформа» ШХЖ чет эл корхонаси, 12,6 фоизига эга бўлган «Табиат мехри» фермер-хўжалиги, 10,8 фоизига эга бўлган

«Базис» ШХЖ чет эл корхонаси, 13,9 фоизига эга бўлган ихтисослаштирилган «Ўзсув-энерго» бирлашмаси банкнинг энг йирик акциядорларидир.

Эслатиб ўтамиз, 2005 йил якунлари бўйича оддий акцияларга номиналнинг йиллик 17 фоизи, имтиёзли акцияларга эса 25 фоизи ҳисобидан дивидендлар тўланди. 2004 йилда эса бу рақамлар тегишлича 15 фоиз ва 30 фоиз бўлган эди.

«Турон» АТБ 1990 йил октябр ойида ташкил этилган ва ҳозирги кунда унинг таркибида 18 филиал ва 45 мини-банк бор. Мижозлар сони 13,2 минг юридик ва жисмоний шахсни ташкил этади.

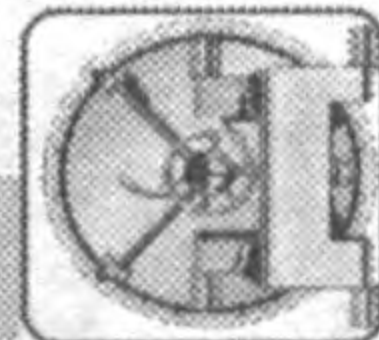
Банк Россиянинг «Сбербанк»и, «Внешторгбанк»и, «Импексбанк»и, Германиянинг Commerzbank AG банки, Американин «Union Bank of California» банки ва бошқалар билан вакиллик алоқаларини ўрнатган.

Денис БОРОДИН.



### АҚШ доллари ва евронинг ваколатли банклар томонидан айирбошлаш шохобчаларида 2006 йил 21 ноябр ҳолатига ўзбек сўмига нисбатан жорий этилган курси

Банк номи	АҚШ доллари		Евро	
	Харид	Сотиш	Харид	Сотиш
ЎЗР ТИФ МБ	1240,00	1243,00	1585,83	1605,00
"Асака" банки	1240,00	1243,00	1590,00	1595,00
"Ўзсаноатқурилишбанк"и	1240,00	1243,00	1585,00	1595,00
"Пахта Банк"	1240,00	1243,00	1590,00	1595,00
"Халқ банк"и	1240,00	1243,00	1585,00	1595,00
"Ипотекабанк"	1240,00	1243,00	1586,00	1590,00
АБН АМРО банк МБ Ўзбекистон А.Ж.	1240,00	1241,00	1588,00	1590,00
"UzKDBбанк"	1235,00	1243,00	1584,00	1607,00
"Галлабанк"	1240,00	1243,00	1585,00	1593,00
"Трастбанк"	1240,00	1243,00	1585,00	1595,00
"Алп Жамол банк"	1240,00	1243,00	1590,00	1596,00
"Алоқабанк"	1240,00	1243,00	1582,50	1606,50
"У-Т банк"	1240,00	1243,00	1586,00	1600,00
"Туронбанк"	1240,00	1243,00	1585,00	1590,00
Ўзбекистон-Германия "Савдогар" АТБ	1240,00	1243,00	1585,00	1600,00
"Илак йули" банки	1240,00	1243,00	1591,66	1595,51
"Микрокредитбанк"	1240,00	1243,00	1592,00	1596,00
"Туркистон" банк	1240,00	1243,00	1550,00	1575,00
"Даврбанк"	1240,00	1243,00	1545,00	1565,00
"Кредит-Стандарт" банки	1240,00	1243,00	1585,00	1605,00
"Капитал банк"	1240,00	1243,00	1584,60	1608,00
"Содерат банк"	1240,00	1243,00	1569,00	1589,00
"Хамкорбанк"	1241,00	1243,00	1588,00	1608,00
"Универсалбанк"	1240,00	1243,00	1591,00	1595,00
"Парвинабанк"	1240,00	1243,00	1586,00	1589,00



## «АЛОҚАБАНК»: ХИЗМАТЛАР ТАЛАБ ДАРАЖАСИДА

**Акциядорлик-тижорат «Алоқабанк»нинг соф активлари 2006 йил 1 октябр ҳолатига 42 036,0 млн. сўмни ташкил этиб, ўтган йилнинг шу даврига нисбатан 19,2 фоиз ўсишга эришилди. Банкнинг даромад келтирувчи активлари миқдори 29 163,0 млн. сўм бўлиб, жами активлардаги салмоғи 69,3 фоизни ташкил қилди. Мазкур кўрсатилган соф активларнинг 49,8 фоизи кредит қўйилмалар, 6,0 фоизи банк кассасидаги маблағлар, 3,7 фоизи қимматбаҳо қоғозлар, 6,7 фоизи асосий воситалар ҳамда 33,7 фоизи бошқа активлар ҳиссасига тўғри келади.**

Бугунги кунда АТ «Алоқабанк»даги кўрсаткичларнинг ўтган йилга нисбатан бирмунча ўсиши бир нечта омиллар туфайли юзага келган. Хусусан, банк томонидан кўрсатилаётган хизматларнинг сифат ва кўлами кенгайиши бевосита мижозлар сонининг ошишига олиб келди.

Банкнинг Тошкент шаҳрида ва Қорақалпоғистон Республикаси ҳамда турли вилоят марказларида фаолият юритаётган 12 та филиал, 20 та мини-банк ҳамда 28 та жамғарма кассалари, шунингдек, 13 та «Western Union» ва «Travelex» халқаро пул ўтказиш ва 30 та валюта айирбошлаш шохобчалари айна пайтда мамлакатимиз иқтисодиётининг реал секторидоги корхона ва ташкилотлар, кичик бизнес субъектлари ҳамда хусусий тадбиркорлар ва аҳолига самарали хизмат кўрсатиб келмоқда.

Шунингдек, «Алоқабанк» иқтисодиётнинг бошқа тармоқларини шакллантиришга молиявий кўмак бериш мақсадида мунтазам равишда аҳоли қўлидаги бўш пул маблағларини жалб қилиб келмоқда. Жумладан, айна пайтда банк тизимида мавжуд 15 хил турдаги омонатларда йиғилган маблағлар жорий йилнинг 1 октябр ҳолатига 6 946 млн. сўмни ташкил этган. Унинг таркибиде талаб қилиб олгунча омонатлари 17,6 фоиз, жамғарма депозитлари 40,8 фоиз, муддатли депозитлар 36 фоиз ҳамда пластик карточкалар 0,5 фоиз улушга эга.



Банк амалиёт бошқармаси ва вилоятлардаги филиалларда жойлашган 28 та жамғарма кассалари орқали аҳолига кенг қўламли банк хизматларини кўрсатиб келмоқда.

«Алоқабанк» халқ хўжалигининг турли тармоқлари, жумладан Алоқа ва ахборотлаштириш агентлиги корхоналарини молиявий қўллаб-қувватлаб, кичик бизнес субъектлари ҳамда хусусий тадбиркорларга кредитлар ажратиш келмоқда. Банк ички кредит сиёсатида мувофиқ кредит портфелини диверсификация қилиш йўлида аниқ мақсадларга йўналтирилган чора-тадбирларни амалга оширди.

Жорий йил 1 октябр ҳолатига банк активларининг 20 957,3 млн. сўми ёки 49,8 фоизи кредит қўйилмалари ҳиссасига

тўғри келди. Шундан турли тармоқларни ривожлантириш учун йўналтирилган кредитлар қолдиғи ўтган йилнинг шу даврига нисбатан 6 671,0 млн. сўмга ошди. Умуман, кредит қўйилмаларининг миқдори жорий йил бошига нисбатан 28,2 фоизга кўпайди.

Шунингдек, банк ўз мижозларини лизинг кредитлари билан ҳам таъминлаб келмоқда. 1 октябр ҳолатига банк кредит портфелидаги лизинг амалиётлари орқали ажратилган маблағлар қолдиғи 1 861,5 млн. сўм бўлиб, уларнинг улуши умумий кредит қўйилмаларининг 8,9 фоизига тўғри келади.

«Алоқабанк» чет эл валютаси ҳисобида ҳам субъектларнинг моддий эҳтиёжларини қондириб келмоқда. Хусусан, банкнинг хорижий валюта орқали ажратган кредитлари қолдиғи бугунги кунда 1,1 млн. АҚШ долларини ташкил этмоқда.

Мазкур банк томонидан ажратилган кредитлар мулкчилик шакли бўйича давлат корхоналарига 5 220,1 млн. сўм, хусусий корхоналарга 9 444,1 млн. сўм, қўшма корхоналарга 717,1 млн. сўм ҳамда жисмоний шахсларга 5 576,0 млн. сўм миқдориде тақсимланган.

«Алоқабанк» ҳам бошқа тижорат банклари қатори улкан мақсадлар билан жамият тараққиётига ўзининг муносиб ҳиссасини қўшиб келмоқда. Унинг асосий вазифаларидан бири – бу мамлакатимиздаги кичик бизнес субъектларини молиявий қўллаб-қувватлаш орқали улар доирасини кенгайтириб, янги иш ўринларини яратишдан иборатдир.

Жорий йил тўққиз ойи давомида банк ўз мақсадларини амалга ошириш учун 10 349,5 млн. сўм миқдориде кичик бизнес субъектларини кредитлаб, натижада 4 120 та ишчи ўринларини яратишга ҳисса қўшди.

Банк томонидан жалб қилинаётган кредитларнинг муайян қисми қишлоқ хўжалиги соҳасини кенгайтириш учун йўналтирилган бўлиб, унинг миқдори ҳисобот санасига 284,2 млн. сўмни ташкил этмоқда. Бу ташаббус жорий йилда Президентимиз томонидан қабул қилинган «Шахсий ёрдамчи, деҳқон ва фермер хўжалиқларида чорва молларини кўпайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғри-

сида»ги ПФ-308 сонли қарори талабларини бажариш билан бирга чекка ҳудудларда чорвачилик билан шуғулланишни хоҳлаган фермерлар сафининг ошишига олиб келмоқда.

Шунингдек, «Алоқабанк» томонидан узоқ муддат хизмат қилишга мўлжалланган товарлар савдоси билан шуғулланувчи мижозлар ўртасида кооперацион алоқаларни мустаҳкамлаш ишлари давом эттирилмоқда. Бу тадбир аҳолининг истеъмол кредитларига бўлган талабини қондиришга катта хизмат қилади. Аҳолига ажратилган мана шундай кредитлар қолдиғи 1 октябр ҳолатига ўтган йилнинг даврига нисбатан 3 061,8 млн. сўм ўсиб, банк кредит қўйилмаларининг 23,3 фоизини ташкил этди.

Банк бошқа тижорат банклари қатори ташқи иқтисодий фаолиятини ҳам самарали тарзда олиб бормоқда. Бунга айна пайтда банк негизиде фаолият юритаётган 13 та «Western Union» ва «Travelex» халқаро пул ўтказиш шохобчаларини мисол қилсак бўлади. Жорий йилнинг 1 октябр ҳолатига кўра мазкур шохобчалар аҳолининг 4,3 млн. АҚШ долларини миқдоридеги валюта маблағларини ўз эгаларига етказиб, банкка 37,3 минг АҚШ долларини миқдориде даромад келтирди.

Бундан ташқари, банк томонидан нақд пулсиз ҳисоб-китоблар тизимини такомиллаштириш бўйича ҳам самарали тарғибот ишлари олиб борилмоқда. Хусусан, 2006 йилнинг 1 октябр ҳолатига банк томонидан жами 20 413 та электрон карточка муомалага чиқарилиб, унинг 20 таси бевосита юридик шахсларга мўлжалланган корпоратив карточкалардир. Банк пластик карточкалар департаментининг хабар қилишича, мазкур сўм карточкаларининг 95 фоизи 150 дан ортиқ турли мулкчилик шаклида фаолият юритаётган хўжалик юритувчи субъектларнинг ишчи-ҳодимларига иш ҳақи лойиҳаси асосиде тарқатилган. Мижозларнинг улардан самарали фойдаланиши учун жойларга ўрнатилган жами 316 та терминал орқали ўтказилган транзакциялар миқдори 1 октябр ҳолатига 727 млн. сўм, пластик карточка ҳисоб-варақларидаги қолдиқ сумма эса, 391 млн. сўмни ташкил этди.

Назира МАВЛООВА.

## БОНУСЛАРДАН КИМ ҚАНДАЙ ФОЙДАЛОНАДИ

**Пластик карточкалардан фойдаланганлик учун моддий рағбатлантириш мижозларни жалб этишга қодир. Буни MasterCard тадқиқотчиларининг натижалари тасдиқлади. Нозиктаёб европалликларни қизиқтирадиган карта дизайни россияликлар учун айтарли аҳамиятга эга эмас. Лекин, улар бонусларни хайрия ишларига бажонидил сарфлашади.**

MasretCard Worldwide 2006 йил июл-август ойларида тадқиқот ўтказиб, Буюк Британия, Германия, Франция, Испания, Италия, Польша ва Россиядаги кредит карталарининг эгалари бўлмиш 1400 нафар одамнинг фикрини сўраб чиқди. Натижада, фойдаланувчиларнинг тўртдан уч қисми (73 фоизи) бонусли кредит карталарини маъқул кўриши маълум бўлди.

(Давоми 5-бетда).

## МЕМОРАНДУМ ИМЗОЛАНДИ

**2006 йил 15 ноябрда Вена шаҳрида Ўзбекистон Республикаси Ташқи иқтисодий фаолият Миллий банки билан Райффайзен Центральбанк Австрия АГ (РЦБ АГ) ўртасида ўзаро ҳамкорлик ҳақида Меморандумни имзолаш маросими бўлиб ўтди.**

Ушбу ҳужжат Миллий Банк билан РЦБ АГ ўртасидаги амалий муносабатларни янада чуқурлаштириш, шунингдек Ўзбекистон ва Австриянинг иқтисодий субъектлари ўртасида ҳамкорликни ривожлантиришга қаратилган. Хусусан, қишлоқ хўжалигидаги, озик-овқат саноатидаги кичик корхоналар учун замонавий ускуналар ва технологиялар харид қилишнинг молиялаш мақсадида кредит линияси очиб масаласи кўриб чиқилмоқда.

Маълумотнома. 1927 йилда ташкил этилган Райффайзен Центральбанк Австрия АГ Австрия кооператив (raiffeisen) банкларининг марказий банкидир.

РЦБ банк гуруҳининг асосий хизматлари тижорат кредитлари беришдан, инвестиция фаолиятдан, халқаро ҳисоб-китоблар, газначилик операциялари ва хоказолардан иборат. Ҳозирги вақтгача банк дунёдаги 100 та мамлакатда 4500 дан ортиқ банк билан вакиллик алоқаларини ўрнатди.

УзР Миллий банкнинг Райффайзен Центральбанк билан ҳамкорлик тарихи 1996 йилда вакиллик алоқалари ўрнатилган пайтдан бошланган. Ҳозирги кунда РЦБ АГ Ўз Миллий банкнинг Австриядаги стратегик шерикларидан биридир.

Галина ЗАРЕЦКАЯ.

## Мижозлар мамнунияти ЛИЗИНГ САМАРАДОРЛИКНИНГ ОШИШИГА ЁРДАМ БЕРДИ

**Бугунги кунда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни такомиллаштиришга республикамизда фаолият юритаётган тижорат банклари қатори бевосита чет эл инвестицияси асосиде ташкил этилган қўшма банклар ҳам ўзининг салмоқли ҳиссасини қўшиб келмоқда. Бунга мамлакатимиз аҳолисига қарийб ўн йилдан буён замонавий банк хизматларини кўрсатиб келаётган «Ў-Т банк» Ўзбекистон-Туркия қўшма банки фаолиятини мисол қилиб келтирсак бўлади.**

Банк ҳукуматимиз томонидан ишлаб чиқилаётган барча қонуний ҳужжатлар ижросини ўз вақтида бажарган ҳолда юртимизда хусусий тадбиркорлик билан шуғулланаётган субъектлар талабини қондириб бормоқда.

Фикримизга аниқлик киритиш, қолаверса «Ў-Т банк»нинг самарали фаолиятини бевосита тадбиркорлар нуқтаи назаридан таҳлил қилиш мақсадида биз мазкур банк мижози бўлган «Камол топ» хусусий корхонаси (Тошкент шаҳри) раҳбари Шоира Мусаевани суҳбатга тортдик.

Корхонамиз 1996 йилдан буён фаолият юритади. 2000 йилда катталар ҳамда болалар трикотаж кийимларини ишлаб чиқаришни йўлга қўйдик. Маҳсулотимиз сифатли бўлганлиги боис бора-бора нафақат шаҳар, балки чекка ҳудудларда яшовчи аҳоли томонидан ҳам талаблар кучайди. Мана шу талабдан келиб чиқиб биз корхонамиз иш ҳажминини янада кенгайтириш мақсадида банкдан 80 минг АҚШ долларини миқдориде лизинг кредитини олдик. Икки ой муд-

дат ичида бевосита банк ёрдамида корхонамиз янги техникалар билан таъминланди.

**Лизинг ҳисобига асосан қандай техникалар олиб келинди?**

Корхонамизда тайёрланадиган кийим-кечақлар учун матолар бевосита ўзимизда тўқилади. Шунинг учун бизга ҳам тўқув, ҳам тикув машиналари керак бўлди. Ишчиларимизнинг муайян қисми тайёр йиғирилган ипдан тўқув дастгоҳида мато тўқишади. Уни биз буюртма асосиде махсус бўёқлаш корхонасида бўёқлатамиз. Маҳсулот ранги ва турига қараб ҳар хил безак нақшларини ўзимиз яратамиз. Лизинг асосиде олиб келинган тикув машиналарида эса, замонавий кўринишдаги бежирим ва сифатли кийим-кечақлар тикилмоқда.

**Банк томонидан кўрсатилган молиявий ёрдам корхонамизнинг иш ҳажми ортишига қандай таъсир кўрсатди?**

Келтирилган тўқув ва тикув дастгоҳлари ишимиз самарадорлигини уч бараварга ошириб, корхонамизда янги иш ўринла-

рининг пайдо бўлишига сабаб бўлди. Айна пайтда бизда 30 дан ортиқ ишчи меҳнат қилмоқда. Эришилган самарадорлик ҳисобига банкдан олган йиллик 10 фоизли лизинг қарзини муддатидан олдин тўлашни режалаштирганмиз.

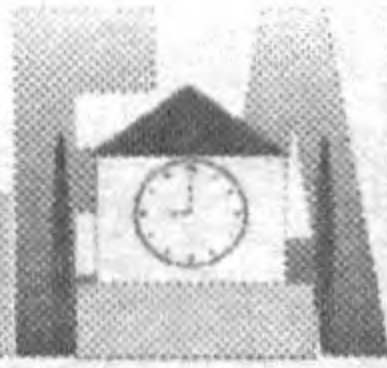
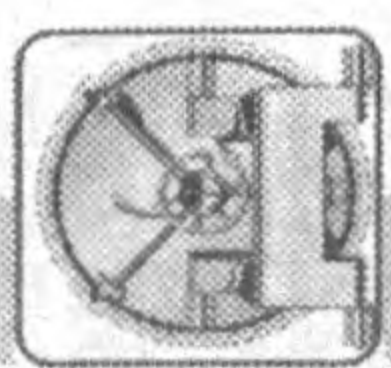
**Шоира Зияевна, юқориде сиз харидорлар чекка вилоятларда ҳам кўпайиб бораётганлигини алоҳида таъкидлаб ўтдингиз. Айтингчи, маҳсулотларни чет элга ҳам экспорт қилиш ниятингиз борми?**

Шуни алоҳида шараф билан айтиб ўтишим керакки, бизнинг «Камол топ» хусусий корхонамиз маҳсулотлари аллақачон жаҳон бозорига чиқишга улгурди. Ҳозирда маҳсулотларимиз нафақат ички ёки қўшни бозорлардан мижозлар буюртмалари асосиде тайёрланмоқда, балки Россия, Украина каби давлатларнинг бозорларига ҳам чиқиб бормоқда.

**Истикболдаги режалар билан ўртоқлашсангиз?**

Ишлаб чиқариш қувватлари жойлашган бино ижарага олинган. Шунинг учун банкдан олган лизинг кредитини тезроқ сўндириб, хусусий бино барпо этишга киришмоқчимиз. Бундан ташқари, ёшларимиз учун махсус касб-хунар ўқув марказини ташкил этиб, «Камол топ» хусусий корхонаси камолоти учун ҳисса қўшадиган янги кадрлар тайёрлашни режалаштирганмиз.

Суҳбатдош: Зарина УСМОНОВА.



# ХИТОЙ КРЕДИТ ЛИНИЯСИ — ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЯ СОҲАСИГА

**«Алоқабанк» акциядорлик-тижорат банки миллий алоқа оператори – «Ўзбектелеком» акциядорлик компанияси филиалларига лизинг хизматлари кўрсатиш учун 20 млн. АҚШ долларигача миқдорда Хитой таъриққийёт банкининг кредит линиясини жалб этишни мўлжалламоқда.**

Хитой банкининг кредит маблағларини жалб этиш масаласи акциядорларнинг 2006 йил 15 декабрда бўладиган навбатдан ташқари йиғилиши муҳокамасига

олиб чиқилади.

Алоқа ва телекоммуникация сектори корхоналарини кредитлашга ихтисослашган «Алоқабанк» АТБ 1995 йилда ташкил этилган. Ўзбекистон Алоқа ва ахборотлаштириш агентлиги ҳамда «Ўзбектелеком» АК банкининг энг йирик акциядорлари бўлиб, ҳар бири 10 фоизгача акцияга эга.

«Ўзбектелеком» АК маҳаллий ва халқаро алоқа хизматларининг асосий провайдеридир. Унинг телекоммуникациялар бозоридаги улуши тегишлича 98 фоиз ва 96 фоизни ташкил қилади.

Компаниянинг маҳаллий алоқа тармоғи умумий

сиғими 1,98 млн. номердан ортиқ бўлган 2 мингдан ортиқ АТСни ташкил этади. Бу номерларнинг 948 мингтаси ёки 47,8 фоизи рақамли номерлардир.

Толали оптик алоқа линияларининг маҳаллий телефон тармоқларидаги узунлиги 881 километрни ташкил қилди. Халқаро, шаҳарлараро ва зоналараро каналлар узунлиги 16 минг канал-километрдан кўпроқни ташкил қилди. «Ўзбектелеком» АК халқаро маълумотлар узатиш каналларининг маълумот ўтказиш қобилияти секундига 122 Мегабитгача оширилди.

**Жасур МИРЗАЕВ.**



## БАНКЛАР НИМА ТАКЛИФ ҚИЛМОҚДАЛАР?

**Жамғармаларни сақлаш усуллари унча ҳам кўп эмас. Улар «ёстик жилдидаги» нақд пуллар, банклардаги омонатлар, куйма олтин, қимматбаҳо тошлар ёки заргарлик буюмларини сотиб олиш ва сақлаш, қимматли қоғозлар сотиб олиш, кўчмас мулкка маблағ солиш ва ҳатто осори атиқа ёки санъат буюмларини сотиб олиш каби ноёб усуллар бўлиши мумкин.**

Лекин жамғармаларни сақлашнинг ҳамма шакллари келажакда қадрсизланиш эҳтимоли билан боғлиқ ўз хатар даражасига эга ва баъзан фуқародан махсус билимлар талаб қилади. Масалан осори атиқалар ва санъат асарлари ҳақида шундай дейиш мумкин. Кўчмас мулкка маблағ сарфлаганда ҳам тўғри йўлдан бориш осон эмас. Бундай мақсадлар учун кўплаб ишлаб чиқарилган заргарлик буюмлари ҳам унча мос келавермайди – уларнинг биринчи марта сотилганидаги нархига сақлаш учун бефойда бўлган талайгина ишлаб чиқариш чиқимлари ва солиқлар кўшилган бўлади.

Ривожланган мамлакатлар аҳолисининг кўпчилиги таваккал қилмасликни маъқул кўради ва маблағ жамғаришнинг нисбатан тушунарли шакллари танлаб олади. Бу шакллар кўпчилик ҳолларда муддатли банк депозитлари бўлади. Давлат облигацияларини сотиб олиш камроқ учрайди, ундан ҳам камроқ ҳолларда куйма олтин ва корпоратив қимматли қоғозлар сотиб олинади.

### Аҳоли банк депозитларини афзал санайди

Ўзбекистон фуқаролари ҳам ўз жамғармаларини банк депозитларида сақлашга тора катта қизиқиш билдирмоқдалар. Ўзбекистон банкларининг республика аҳолиси учун депозит портфели барқарор равишда кўпайиб бормоқда. 2006 йил январ-сентябр ойларида Ўзбекистонда инфляция 3,7 фоизни ташкил қилди. Мана шу қулай макроиктисодий тамойил тижорат банкларининг депозит базаси янада ўсиши учун сабаб бўлди.

Ҳозирги кунда Ўзбекистонда 28 та тижорат банки бор. Уларнинг кўпчилиги аҳолига депозит хизматлари кўрсатиш бозорида фаол иш олиб бормоқда. Шунинг билан ўтиш керакки, аҳолига таклиф қилинаётган ҳамма депозитлар муддатли, жамғариладиган ва ютуқли депозитларга бўлинади.

Муддатли банк депозитлари даромадларни сақлашнинг энг пухта ва ишончли усули бўлиб қолмоқда. Ҳақиқатан ҳам, муддатли депозитларнинг фазилати кўп. Биринчидан, улар тез ликвидли, яъни тез нақд пулга айлантирилади. Иккинчидан, транзакция чиқимлари – пул шаклидаги жамғармаларнинг мулк шаклига ва қайтиб пул шаклига айланиши билан боғлиқ чиқимлар йўқ. Учинчидан, келтирадиган даромади олдиндан маълум. Ниҳоят, маҳрум бўлишдан муайян кафолатлар мавжуд.

Муддатли омонатлар – банк мижозлари томонидан муайян муддатга қўйиладиган омонатлар бўлиб, улар буйича оширилган фоизлар тўланади. Бунда фоиз ставкалари омонатнинг миқдорига ва муддатига боғлиқ бўлади. Муддатли депозитлар гуруҳи одатда муддатлари буйича таснифланади: муддати уч ойгача бўлган депозитлар, муддати уч ойдан олти ойгача бўлган депозитлар, муддати тўққиз ойдан бир йилгача бўлган депозитлар, муддати бир йилдан ортиқ бўлган депозитлар мавжуд.

Аҳолининг жамғариладиган омонатлари, хусусан аниқ мақсадни кўзлаб жамғариладиган омонатлар банк ресурсларида муҳим рол ўйнайди. Аҳолининг жамғариладиган омонатлари муддатига ва омонатга қўйиш операциясининг шартларига қараб таснифланади. Улар тўлиқ суммада ёки қисман қўйилади ва олинади ҳамда жамғарма даф-

тарчаси бериш билан тасдиқланади. Ўзбекистон банклари муддатли ва жамғар-



риладиган омонатлардан ташқари ютуқли омонатлар ҳам қабул қиладилар. Улар буйича фоизлар ўртача даражадан пастроқ бўлади, бироқ йил давомида улар буйича ўйинлар ўтказилади. Банклар учун муддатли омонатлар ҳаммадан жозибалироқ бўлиб, улар банкларнинг ликвидлилик мавқеини кучайтиради.

### Молиявий воситаларнинг даромадлилиги

Улар буйича тўланадиган фоиз ставкалари билан белгиланади. Фоиз ставкаси – мижозларнинг вақтинча бўш турган маблағларини жалб этиб фойдаланганлик учун тўланадиган ҳақдир. Банк хизматлари бозорида турли банклар ўртасида рақобат мавжуд. У таклиф қилинадиган, муддатлари ва фоиз ставкалари турлича фаркланадиган маҳсулот ва хизматларнинг ассортименти кенглигида ифодаланади. Эълон қилинган фоиз ставкаси – бўлажак омонатчилар учун улар у ёки бу молия муассасасида олишлари мумкин бўлган даромад ҳақидаги белгидир.

Депозитлар буйича фоиз ставкаларининг даражаси конкрет банкларга қараб фаркланади ва бир қатор омилларга боғлиқ бўлади. Ана шу омиллардан энг муҳими – мажбурий захиралаш нормасидир. Бу норма Ўзбекистон Республикаси Марказий банки томонидан белгиланади ва банк томонидан жалб этилган муддатли депозитларнинг бир қисмини Марказий банкининг мажбурий захиралаш жамғармасига ўтказишни тақозо этади. Сўмдаги депозитлар буйича ҳозирги кунда бу норма 15 фоизга, чет эл валютасида 7 фоизга тенг. Мажбурий захиралаш нормаси қанча кўп бўлса, жалб этилган депозитнинг шунча кам қисми банк ихтиёрида қолади ва бинобарин, унга камроқ даромад келтиради. Шунга мувофиқ, банкларнинг депозитлар буйича юқори ставкалар тўлаш имконияти камаяди.

Фоиз ставкаларининг миқдорига иқтисодиётнинг реал сектори томонидан қарз маблағларга бўлган талаб ҳамда улардан фойдаланиш

самарадорлиги ҳам таъсир кўрсатади. Бундан ташқари сўмдаги депозитларга Марказий банкининг фоиз ставкаси, хусусан, қайта молиялаш ставкаси ҳам жуда кучли таъсир кўрсатади. Ҳозирги кунда Ўзбекистонда қайта молиялаш ставкаси йилига 14 фоизни ташкил қилади.

Учинчи омил – пул депозитга қанча муддатга қўйилишидир. Депозит муддати қанча кўп бўлса, унинг юзасидан тўланадиган фоиз ставкаси ҳам шунча юқори бўлади. Бундаги мантиқ жуда жун. Муддатлар «узун» бўлгани-

лари буйича йилига 30 фоизни ва «Алоқабанк»да муддати 3-17 йил бўлган «Бахтли болалик» омонатлари буйича йилига 30 фоизни ташкил қилди. Бироқ булар гоёт ўзига хос депозит турларидир. Оддий омонатчилар учун қанча тўланади? Банклар ҳам миллий валютада, ҳам чет эл валютасида депозит маҳсулотларининг катта доирасини таклиф қилмоқдалар. Миллий валютада эълон қилинган депозит турларининг сони буйича «Пахта Банк» етакчи бўлиб, унинг ҳисобида бирламчи энг кам бадал, фоиз ставкаси, муддатлилиги ва мақсади буйича хилма-хил бўлган 18 турдаги омонат бор (1-расм).

### Омонатлар турлича, бари бирдек муҳим

Чет эл валютасидаги омонатлар тоифасида 12 турдаги депозитга эга бўлган ТИФ Миллий банки ва 11 турдаги депозитга эга бўлган «Ипак йули» банки етакчи ўринларда туради (2-расм).

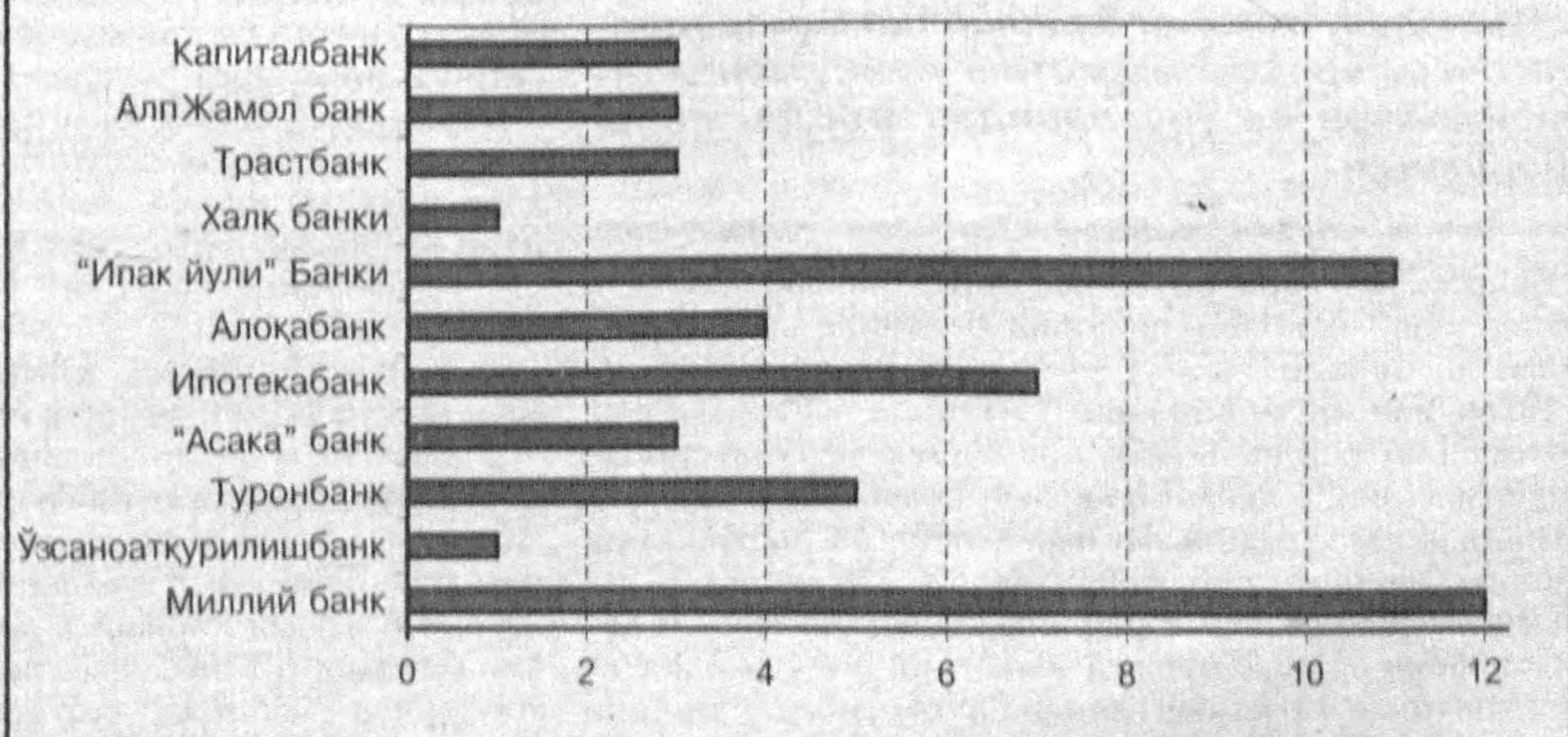
Чет эл валютасидаги депозитлар муддати 45 кундан то 5 йил ва ундан кўпроқгача бўлган муддатли депозитлардан иборат. Бу ҳол банклар чет эл валютасидаги активларнинг айланиш цикли анча узоқ бўлганлиги муносабати билан чет эл валютасидаги депозитларнинг муддатини узайтиришдан манфаатдор эканликлари билан боғлиқ. Валютадаги депозит ставкалари йилига 1,5 фоиздан (Халқ банки) то 14 фоизгачадир («Туронбанк»).

Банклардаги омонатларнинг узоқ сақланиши жиҳатидан энг кўп муддат 18 йилни, энг кам муддат 1 ойни ташкил қилади. Тижорат банкларида омонатнинг миқдори 1000 сўмдан 1000000 сўмгача бўлиб, омонатга қўйиладиган маблағнинг куйи чегараси ўрта ҳисобда 50-100 минг сўмни ташкил этади.

Бирмунча вақт олдин тижорат банкларида омонатлар буйича ёзилган фоизларни тўлашнинг ҳаммадан кўп тарқалган тури ҳар ойда фоиз тўлашдан иборат эди, ҳозир эса фоизларни тўлашнинг хилма-хил турлари мавжуд: фоизлар коммунал хизматлар учун ҳақ тўлаш-

да банк жалб этилган маблағларни бир неча марта кредитга бериб, кўпроқ даромад олиш ва, шунга яраша, кўпроқ ҳақ тўлаш имконига

### 2006 йил 1 ноябр ҳолатига омонатчилар учун чет эл валютасидаги депозит маҳсулотлар сони



эга бўлади.

Мазкур омилларнинг таъсирини ҳисобга олган ҳолда банк тизимида муддатли депозитлар буйича фоиз ставкаларининг ўртача даражаси ҳозирги кунда сўмда 18-22 фоиз, чет эл валютасида 6-8 фоиз оралиғидадир.

Омонатлар буйича энг кўп фоизларни ким таклиф қилмоқда? Гарчи депозитлар буйича фоиз ставкаларининг фарқи катта бўлса-да, тижорат банкларида миллий валютадаги омонатлар юзасидан энг кўп фоиз ставкаси 2006 йил 1 ноябр ҳолатига «Пахта Банк»да муддати икки йил бўлган «Маиший тўлов» омонат-

га ўтказилади, омонат қўйилган куни бунақ тарзида тўланади, ёки омонат муддат тугагач, капиталлаштиришни ҳисобга олган ҳолда ва ҳисобга олмаган ҳолда тўланади ва ҳоказо.

Шуни кўрсатиб ўтиш керакки, Ўзбекистон банкларининг самарали депозит сиёсати уларнинг депозит портфели ўсишига ёрдам бермоқда. Шу билан бирга ўсиш суръатлари катта бўлиб, биргина шу йилнинг ўзида (яъни йилнинг 3 чорагида) республика банкларининг депозит портфели 42,4 фоиз кўпайди.

**Инновациялар бўлими томонидан тайёрланди.**



Тим-билдинг битта бўлинма ичида ҳам, банкнинг турли бўлинмалари ўртасида ҳам жипслашган жамоа ташкил этишга, низоли вазиятларни бартараф этишга, самарали алоқаларни йўлга қўйишга имкон беради. Шу билан бирга, тим-билдинг учун жойларга бориб тадбирлар ўтказиш маъқул кўрилади, чунки амалиётда улар самаралироқ бўлиб чиқади.

Дастурнинг айнан мушоҳада юритишга мойил одамларга мўлжалланган ностандарт вариантда энг муҳими «Promises, promises» эмпирик ўйинидир. Иш натижаларининг сифати бевосита бўлинмалар ўртасидаги алоқалар сифатига боғлиқ эканлигини намойиш қилиш ўйиннинг асосий ғоясидир. Бу ўйин давомидаги вазиятларда унинг иштирокчилари тўсиқларга дуч келадилар ва бир-бирига боғлиқ жамоалар ишидаги мураккаб масалаларни ҳал қиладилар. Мақсадга эришиш – «Бирлашган миллатлар лигасини» ташкил этиш учун ҳамма жамоалар ресурсларни иштирокчилар ўртасида уларнинг эҳтиёжлари ва имкониятларига мувофиқ тўғри тақсимлашлари ва мувозанатга келтиришлари керак. Ўйиннинг концепцияси ташкилотдаги ҳар бир ходим бир вақтнинг ўзида ҳам этакзиб берувчи, ҳам мижоз бўлади деган ғояга асосланади. Мулоқот ва ҳамкорлик ўйин иштирокчиларига қўйилган мақсадларга эришиш, ўз компанияси янада профессионал бўлишига ёрдам бериш йўлини аниқлаш имконини беради. Тим-билдингда ўйиндан ташқари, турган гапки, норасмий мулоқот учун ҳам вақт ажратилиши керак.

Тим-билдинг ходимларга жуда қисқа вақт ичида бир-бирларини мумкин қадар яқиндан билиш ва тушуниб олиш имконини беради, айнан тим-билдинг туфайли ходимлар ўз ҳамкасбларини офисдан ташқарида норасмий ҳолатда кўриш имконига эга бўладилар... Ва бу кейинчалик ишда жуда катта ёрдам беради.

Бундай тадбирлар ёшлар жамоаларида айниқса долзарбдир. Чакана хизматлар йўналишини фаол ривожлантираётган ва шунинг натижаси ўлароқ, кўплаб янги одамлар келадиган, раҳбарият улар олдида анча катта вазифаларни кўйдиган банкларда хотиржам шароитда бир-бирини билиб олиш учун асло вақт бўлмайди ва шунда айнан тим-билдинг катта ёрдам беради. Лекин шуни айтиш керакки, ҳамма тадбирлар билиб ташкил этилган, иштирокчилар дастлабки дақиқаларданок бирон-бир ижодий жараёнга жалб этилган вақтдагина тим-билдинг «иш беради».

Тим-билдинглар йирик банкларда ҳар ойда бир марта ўтказилиши мумкин. Банк жамоаси катта бўлганлигидан, одамлар тадбирга департаментлар ёки бошқармалар таркибда, кўпи билан 30-35 киши бўлиб борадилар. Сценарий тузиш би-

## ТИМ-БИЛДИНГ КОМАНДА АЪЗОЛАРИНИ ЖИПСЛАШТИРАДИ

**Тим-билдинг кўпгина банкларда корпоратив маданиятнинг ажралмас қисмига айланиб қолди. Команда тузиш бўйича тренинглар ходимлар қисқа вақт ичида бир-бирларини яқиндан билиб олишлари ва ҳамкасбларнинг кутилмаган вазиятлардаги ҳаракатларини баҳолаш билан бирга бўлинмалар ўртасида вужудга келадиган манфаатлар тўқнашувига барҳам беришга ҳам имконият туғдиради. Тим-билдинг бир кундан беш кунгача давом этади ва банкнинг ўз офисидан ташқари истаган жойда ўтказилиши мумкин. Айнан тим-билдингда ўз ўйинг ёрдам бермайди, балки аксинча, жамоани самарали ташкил этишга халақит қилади.**

лан ташқаридан жалб этилган пудратчи, ўз ишининг устаси шуғулланади. Банкдан эса бу ишларнинг ҳаммасига бош-қош бўладиган ва уларни назорат қиладиган одам ажратилади, холос.

Бунга ўхшаш хизматлар ҳақи қанчага тушади, деган саволга қатъий бир жавоб йўқ. Ҳаммаси тадбирнинг кўламига боғлиқ; баъзилар чартерга буюртма бериб, Туркияга учиб кетишади. Бунинг нархи ўзига яраша. Бошқалар шаҳар ташқарисига чиқишади, холос. Бунинг нархи бутунлай бошқа.

Агар банк тим-билдингнинг қандай турларини танлаб олиши ҳақида гапирадиган бўлсак, бунда ҳаммаси ходимларнинг хоҳишига боғлиқ. Бундай масалалар, қоида тариқасида, биргаллашиб ҳал қилинади. Кўпинча, креатив ва ижод унсурларига эга бўлган ўйин тренинглари танлаб олинади.

Ҳар қандай раҳбар ишонч билан айтиши мумкинки, ходимнинг энг муҳим шахсий фазилатларидан бири унинг жамоада ишлаб олишидан иборат бўлиб, бу ҳолдан муросага тайёр бўлиши, вазифаларни тўғри қўйиш ва устувор йўналишларни аниқлашни, шунингдек, қўйилган мақсадга эришишни талаб қилади. Тим-билдингнинг вазифаси ходимлардан айнан мана шу кўникмаларни ривожлантиришдан иборат. Бу кўникмалар доимий равишда малака ошириб боришни талаб қилганлигидан, тим-билдинг банк учун жуда зарур, деб дадил айтиш мумкин.

Ҳозирги кунда кўпгина тренинг компаниялари ўз тим-билдинг дастурларини таклиф қилмоқда. Қоида тариқасида ушбу дастурлар табиат қўйнига чиқишни (шаҳар ташқарисидан фаол дам олишни) ва ҳар қайси иштирокчидан топқирликни талаб қиладиган стратегик ўйинни ўз ичига олади. Бунда бошқалардан кўра кўпроқ ўзини кўрсата олган ходимлар ат-

рофдагилар орасида обрў орттирадилар. «Баярд фортининг калитлари» деган машҳур телеўйин стратегик ўйиннинг бир туридир.

Қай усулда ўтказилишидан қатъи назар, тим-билдингнинг вазифаси жамоа иштирокчиларини жипслаштиришдан иборат бўлиб, бунга ҳамма учун муштарак бўлган топшириқни бажариш жараёнида эришилади.

Тим-билдингнинг ўтказиш усулларини уч гуруҳга ажратиш мумкин. Биринчидан, шаҳар ташқарисидан ўтказиладиган экстремал тим-билдинг. Команданинг ҳар бир иштирокчиси фаолликни талаб қиладиган топшириқни бажариши керак бўлади. Масалан, улар асбоб-ускуналарсиз уй қуришлари, лабиринтдан чиқишлари, чўкаётган кемадан қутулиб чиқишлари керак ва ҳоказо. Иккинчидан, жамоа ташкил этиш тренинглари. Бу таълим беришнинг бир шакли бўлиб, унда қатнашчиларга жамоа нималиги ҳақида, роллар ва функцияларнинг тақсимланиши ҳақида, самарали ахборот узатиш усуллари ҳақида ва жамоанинг қай даражада жипслигини аниқлаш имконини берадиган кўпгина бошқа белгилар ҳақида сўзлаб берилди. Учунчидан, тим-билдинг унсурлари киритилган турли корпоратив тадбирлар – семинарлар, конференциялар, давра суҳбатлари бўлиб, уларни ўтказиш жараёнида иштирокчилар мавзуга доир масалаларни муҳокама қилишдан ташқари, кичик-кичик гуруҳларда топшириқлар бажарадилар.

Иштирокчилари бир-бирини танимайдиган ҳар қандай таълим тури, айниқса тренинглар тим-билдинг унсурларини ўз ичига олган бўлади. Амалиёт шуни кўрсатмоқдаки, ҳар қандай таълим дастурининг иштирокчилари (ҳатто улар банкнинг турли таркибий бўлинмаларида ишласалар-да) дастур тамом бўлганидан кей-

ин ҳам ўзаро фаол мулоқотни давом эттирадилар, тажриба алмашадилар, масалаларни ҳал қилишнинг янги усуллари топадилар, кўпдан бери ўзларини қизиқтириб келадиган ғояларни биргаликда амалга оширадилар. Бу эса жипслашган жамоа белгиларидир.

Кўпинча тим-билдинг усули сифатида тренинглар ўтказиш танлаб олинди – персонални бошқариш департаментининг мутахассислари сценарийларни ишлаб чиқадилар ва банкнинг турли департаментлари учун тренинг ўтказадилар. Таълим бўлими билан биргаликда банк мутахассислари билан шахсий кўникмаларни ривожлантириш соҳасидаги экспертлар ҳам иш олиб борадилар.

Жамоа тузиш бўйича турли тренингларни ташкил этиш – жамоани жипслаштириш ва унинг иштирокчиларининг кўникмаларини ривожлантириш тадбири сифатида фойдаланиладиган усулдир. Назарий масалаларни кўриб чиқиш билан бирга ўйин шаклида кўникмалар ишлаб чиқилади. Бу эса тренинг иштирокчиларидан доимий равишда мулоқотда бўлиш ва умумий ечимни топишни талаб қилади. Тим-билдинг функцияси ана шунда намоён бўлади. Шу билан бир қаторда минтақалароқ конференциялар ўтказилиб, уларда банк ходимлари бир-бирлари билан танишиш ва ўзларини қизиқтирадиган масалаларни муҳокама қилиш учун ноёб имкониятга эга бўладилар.

Шунингдек brainstorming ўтказиш, «ақлни чархлаш» ҳам мумкин. Бу менежерлар учун ўзига хос кенгаш-тим-билдинглардир. Баъзан бундай кенгашлар фақат юқори ва ўрта бўғин менежерларини эмас, улар билан бирга оддий ходимларни ҳам жалб этган ҳолда ўтказилади. Бу ҳам ўзини кўрсатиш, сўнгра эса муҳокама жараёнида билдирган, реал бизнесда гавдаланган ўз ғояларининг натижаларини кўриш имконидир. Бундай тадбирларда қатнашиш – сен қизиқарли ходим эканлигингни, сенинг иш натижаларинг кўриниб турганлигини, сенинг ғояларинг муносиб баҳоланганлигини ва шу кабиларни кўрсатувчи ўзига хос ташрифномадир. Энг муҳими – одамлар ўзларига, ўз куч ва имкониятларига ишониши учун уларга имконият беришдир. Ана шундан кейин улар чинакамига очиладилар.

«Ақлни чархлаш» тадбирлари шаҳардан ташқарида ҳам ўтказилади, лекин сценарийни бевосита банк президенти ёки топ-менежерлар ишлаб чиқадилар. Тим-билдинглар ва «ақлни чархлаш» тадбирларини ўтказиш билан боғлиқ ишларни персонал билан ишлаш бўлими мувофиқлаштиради.

**«Банковское обозрение»  
журнали материаллари асосида.**

## БАНК МАРКЕТИНГ МЕНЕЖМЕНТИ: КЕЛАЖАККА ҚАДАМ

**Маркетинг менежменти ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш соҳаларида эмас, балки банк фаолиятида ҳам кенг қўлланилади. Жумладан, тижорат банкларида самарадорликни оширишда маркетинг менежменти таъминлари ва усулларидан фойдаланила бошланди.**

Банк хизматлари бозорида маркетинг менежменти усулларидан кенг фойдаланиш банкнинг келажакни белгилаб беради.

Ўтган йиллар мобайнида банкларда маркетинг тез ривожланиб борди. Маркетинг бўйича мутахассислар маркетинг айирбошлаш воситаси сифатида инсоннинг эҳтиёжларини қондиришга йўналтирилган алоҳида бир фаолият туридир, деб ҳисоблашади. Маркетинг – истеъмолчиларнинг эҳтиёжларини қондириш мақсадида корхонанинг фойда олишга йўналтирилган фаолиятини стратегик режалаштириш ва тартибга солишни бошқаришга қаратилган вазифадир.

Банк маркетингининг асосий вазифаларига қуйидагилар киради:

- доимий ўзгаришлар юз бериб турувчи бозор шароитида банк фаолиятининг рентабеллигини таъминлаш;
  - банк ликвидлигини таъминлаш, кафолатлаш ва банк имиджини сақлаб қолиш;
  - мижознинг талабини максимал даражада қондириш;
  - банк жамоасининг ташкилий, ижтимоий ва тижорий муаммоларини комплекс равишда ечиш.
- Банк ушбу вазифаларни бажарганда энг юқори сифат кўрсаткичларига эга бўлади. Яъни унинг ми-

жозлари сони кўпаяди, банкка ишонч ортади, депозитлар ҳажми ва кредит қўйилмалари кўпаяди, банк хизмат турлари кенгайди ва натижада даромад ҳам ошади.

Мижозларга бўлган муносабати хижатидан банк маркетинг икки турга бўлинади: актив ва пассив.

Актив банк маркетингига қуйидагилар киради:

- тўғридан-тўғри маркетинг, реклама, телефон орқали реклама қилиш, телемаркетинг, реклама стендлари ва бошқа турдаги рекламалар;
- конференциялар олиб бориш;
- мижозлар билан савол-жавоблар ўтказиш;
- банк хизматларида мавжуд муаммоларни ҳал этиш учун фокусс-гуруҳлар ташкил этиш;
- мижозлар билан алоҳида муносабатда бўлиш.

Пассив банк маркетинги – энг аввало, банк ва банк хизматлари, унинг фаолияти билан боғлиқ бўлган айрим кўрсаткич ёки рақамлар билан алоҳида бир хизмат турини реклама қилиши мумкин. Маркетингнинг асосий мақсади – банк хизматлари кўрсатишда банкдан то мижозгача бўлган ҳар бир жараёнда мукамал тезлик таъминлашдан иборат. Пул маблағларининг айланиш даражаси ва сотилиши ўта фойдали бўлиши, молиявий маблағларни сақлашда кам харажат талаб қилиниши, мижозлар талабининг ўз вақтида қондирилиши шундай тезликка эришишга имкон беради.

Маркетинг жараёни мижозни ўрганиш ва унинг эҳтиёжларини аниқлашдан бошланиб, мижознинг хизматни сотиб олиши, яъни унинг ҳақиқий эҳтиёжлари қондирилиши билан тугайди. Банк хизматларининг янги турларини таклиф қилиш жараёни банк хизматчиларини ва уларнинг иш жойларини тайёрлаш ҳамда ушбу хизматларни таклиф қилиш усули билан бошланади. Масалан, банкка кираверишда мижоз одатда ўз ҳаракатини чапдан ўнгга қараб бошлайди. Агар янги

хизматлар кўрсатиш турларини залнинг чап тарафига жойлаштирса, мижоз уларга кўпроқ аҳамият беради.

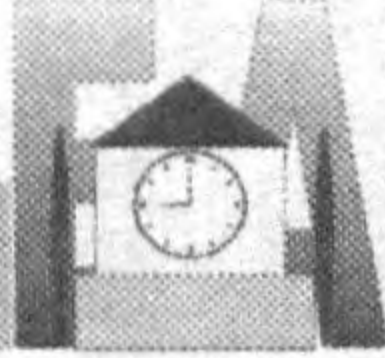
Кейинги қадам – ушбу хизмат бўйича маркетинг режасини тайёрлаш. Режага ушбу хизматнинг тарихи ва ўзига хослиги, бозор ҳолати, рақобатчилар, маркетинг соҳасида банкнинг мақсадлари ва вазифалари ҳақида керакли бўлган маълумотлар, шунингдек, ушбу стратегик вазифаларни амалга ошириш учун зарур бўлган маблағлар ҳақида маълумот киритилади.

Шундай қилиб, маълум бир хизмат турига мижозларнинг эҳтиёжлари, уларнинг сотиб олиш имкониятлари ва ушбу хизмат ёрдамида эҳтиёжнинг нақадар қондирилиши ўлчанади. Одатда ҳар бир банкда ушбу хизмат билан бозорни ўрганишга ихтисослашган алоҳида бўлим ёки маркетинг бўйича мутахассислар гуруҳи шуғулланади.

Банкда ахборот йиғиш, маркетинг тизимининг ҳар бир элементини таҳлил ва таҳмин қилиш, унинг рақобат афзалликларини аниқлаш маркетинг фаолияти стратегиясида ўз аксини топиши лозим.

Банкларда маркетинг менежменти стратегиясини ишлаб чиқишнинг асосий йўлларида бири – бозорда ўз хизмат ва маҳсулотлари сотилишини таъминлаш орқали ишончли ва доимий мижозларга эга бўлишдир. Маркетинг менежменти стратегияси банк фаолиятини бошқаришнинг бошқа жабҳалари стратегиясини аниқлашда ҳам муҳим рол ўйнайди. Уларнинг асосий вазифаси банкнинг молиявий бозордаги ҳолатини мустаҳкамлашга хизмат қилади. Банклар ўз ихтиёридаги маблағларни актив операцияларга сарфлаш, мавжуд хизматларни ўз мижозларига таклиф этиш, бозорнинг маълум сегментида банк фаолиятини қисқартириш ёки тўхтатиш, молия бозорида кенг иштирок этиш орқали ўз молиявий имкониятларини яширишлари ва фойдасини максималлаштиришлари мумкин.

**Мансур ШЕРМАТОВ,  
«Asaka – Teans – Leasing» МЧЖ лизинг  
компанияси директори.**



## БОНУСЛАРДАН КИМ ҚАНДАЙ ФОЙДАЛАНАДИ

(Давоми. Боши 2-бетда).

Рағбатлантиришнинг ҳаммадан кўп тарқалган тури дўконларда бериладиган чегирмалардир. Сўраб чиқилганларнинг 65 фоизи харид вақтида чегирма таклиф қиладиган кредит карталарни маъқул кўради. Йил давомидаги барча харидларнинг умумий суммасидан йил охирида маълум миқдорда (бир йўла) фоиз тўлашни назарда тутадиган дастурларни респондентларнинг 57 фоизи афзал кўради.

Картадан фойдаланганлик учун совғани шахсан танлаб олиш имконияти мижозларни айниқса жалб этади. "Тадқиқотимиз истеъмолчиларга мослашувчан тизим, яъни ўзларига қулайроқ нарсани - бензинга кундалик чегирма ёки ундан кўра салмоқлироқ таклиф, масалан, кичикроқ саёхатни танлаб олиш имкониятини бериш кераклигини кўрсатмоқда, - деди MasterCard Еуроанинг Ко-Брендинг бўйича вице-президенти Эндрю Слэттерн. - Улар хоҳлаган нарсаларини хоҳлаган вақтларида танлаб олиш имконини берадиган кредит картасидан бошқаларга қараганда кўпроқ фойдаланадилар".

Европаликларни моддий фойдадан ташқари карточканинг эстетик кўриниши ҳам қизиқтиради. Истеъмолчиларнинг тўртдан бир қисми - 24 фоизи - картанинг чиройли дизайнини яхши кўради. Бундай истеъмолчилар бўйича Польша биринчи ўринда туради: у ерда сўраб чиқилганларнинг 37 фоизи гўзаллики қадрлайди. Лекин, россиялик истеъмолчилар масаланинг амалий томонига кўпроқ эътибор беришар экан: улар учун картанинг дизайни охириги ўринда туради. У фойдаланувчиларнинг бор-йўғи 14 фоизини қизиқтиради.

Европалик истеъмолчиларнинг учдан бир қисмини ўзларининг тўлов қобилияти ва мақоми юқори эканлигини кўрсатадиган кредит карталари жалб этади (34 фоиз). Бундай карталар Италияда ҳаммадан машҳур (55 фоиз). Истеъмолчиларнинг яна учдан бир қисми карта ўзларининг манфаатларини акс эттирадиган йирик савдо бренди билан боғлиқ бўлишини маъқул кўради (32 фоиз). Бундай карталарни, айниқса Польшада яхши кўришади (39 фоиз). Бу масалада россияликлар бошқалардан қолишмайди. Россияда ҳам сўраб чиқилганларнинг 26 фоизини бундай карталар жалб этади. Айниқса, мижозга ўзининг яхши кўрган автомобил ёки fashion брендини эса соладиган карталар машҳур. "Истеъмолчилар хоҳ қимматбаҳо савдо маркаси билан бўлсин, хоҳ футбол клуби билан бўлсин, эмоционал алоқани ҳис этиш имконини берадиган картадан зўр мамнуният билан фойдаланадилар", - дейди Слэттерн.

"Айнан рус истеъмолчилар бошқаларга қараганда марҳаматлироқ экан", - дейишади MasterCardдагилар. Сўраб чиқилган россияликларнинг 37 фоизи ўз бонус жамғармаларини хайрия мақсадларида сарфлашга тайёр. Ҳамма сўраб чиқилганларнинг фақат 25 фоизигина мукофотларини хайрия ишларига ёки табиатни муҳофаза қилишга беришга рози бўлди. Уларнинг яна ҳам камроғи - 20 фоизи олинган имтиёзларни ўз оиласи ёки дўстлари билан баҳам кўришга рози. Сўраб чиқилганларнинг деярли ярми (48 фоизи) бонусларни фақат ўзига сарфлашни хоҳлайди. Лекин, пластик карталардан фойдаланувчилар учун бонус тизимлари Европадагига қараганда Россияда камроқ тарқалган. Бу ҳол пластик карталар бозорининг ривожланиши билан боғлиқ. "Россия бозори анча ёш бўлиб, унда нақд пулларни аънаана кўра кўпроқ маъқул кўришади, - дейди MasterCard Еуроанинг Россиядаги ваколатхонаси бошлиғи Андрей Королев. - Шу сабабли банклар ҳам, тўлов тизимлари ҳам карталарни қабул қилиш тармоғини ривожлантириш соҳасида ҳали кўп иш қилиши керак. Бу иш энг аввало савдо тармоқлари билан ўзаро муносабатларни йўлга қўйишга қаратилмоғи керак".

**Инновациялар бўлими томонидан тайёрланди.**

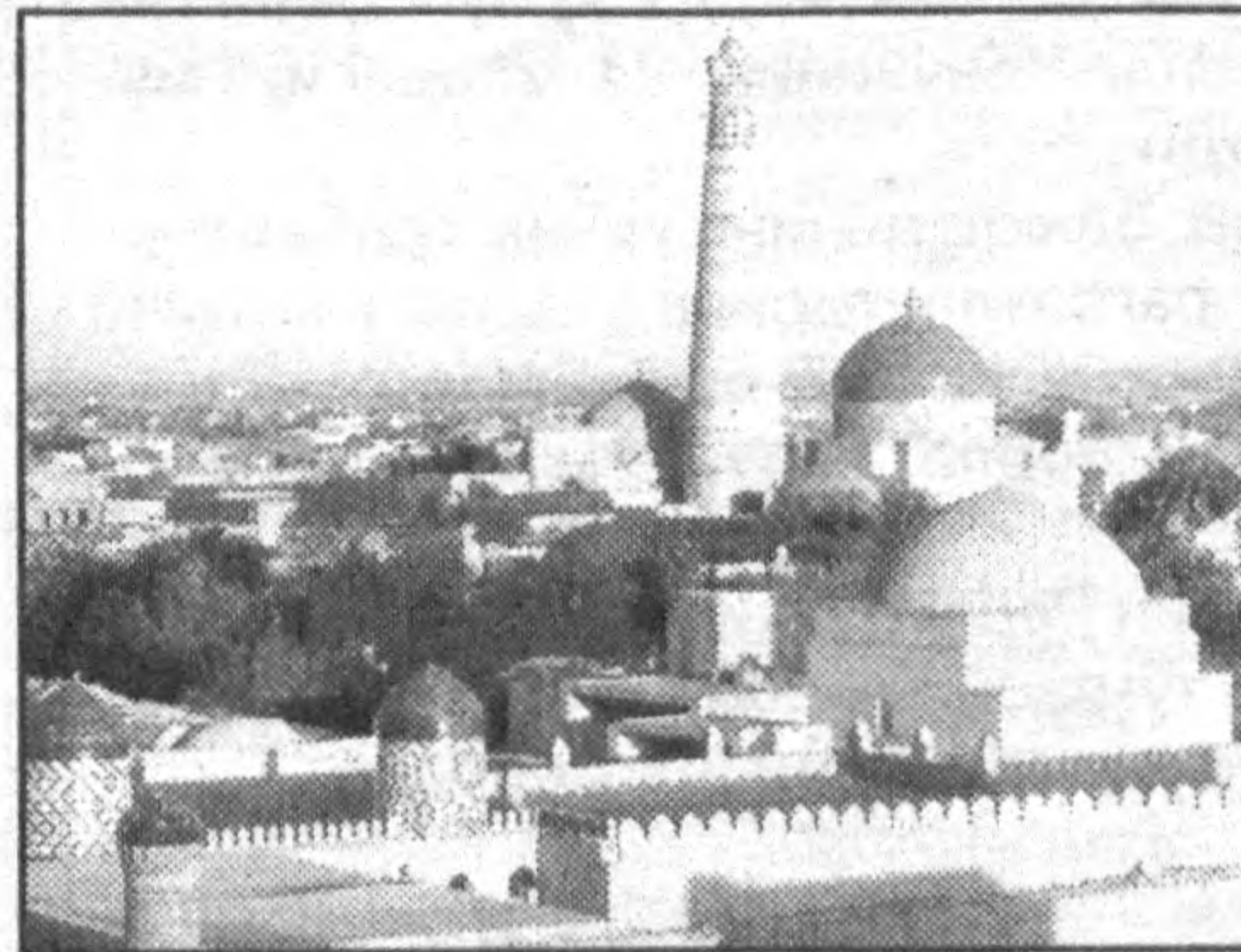
## ХОРАЗМ: БАНКЛАР ТАДБИРКОРЛАР ХИЗМАТИДА

**Айни пайтда мамлакатимиздаги кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик билан шуғулланувчи субъектлар ўз иш фаолиятини мавжуд молия ташкилотлари, хусусан тижорат банклари кўмағида кенгайтириб бормоқда. Бу борада банкларнинг ҳудудий филиаллари алоҳида аҳамиятли бўлиб, уни Хоразм вилоятидаги тижорат банклари фаолияти мисолида ҳам кўришимиз мумкин.**

- Бугунги кунда вилоятимиз микёсида 12 та тижорат банклари томонидан жами 335,8 мингдан зиёд мижозга хизмат кўрсатилаётган бўлса, уларнинг 7,3 фоизини кичик бизнес субъектлари ташкил этади, - дейди Марказий банкнинг Хоразм вилоят бош бошқармаси раиси ўринбосари Муроджон Бекжонов. - Жорий йилнинг 1 октябр ҳолатига тижорат банклари томонидан айнан кичик бизнес субъектлари учун жалб этилган маблағлар ҳисобига вилоятда 3 мингга яқин янги иш ўринлари яратилиб, аҳолининг муайян қисми иш билан таъминланган.

Умуман ҳисобот даврига кўра, вилоятдаги хусусий сектор тармоғини кенгайтириш учун жами 12 млрд. 229 млн. сўм миқдорига маблағ ажратилган бўлиб, унинг 94 фоизи банкларнинг ўз маблағидан, 5,0 фоизи Бандлик фонди маблағлари ҳисобидан берилган. Тижорат банклари томонидан йўналтирилган кредитларни тармоқлар бўйича тақсимланишини кузатсак, уларнинг энг кўп қисми, яъни 4 млрд. 391 млн. сўми бевосита қишлоқ хўжалиги соҳасини ривожлантириш учун ажратилганлигининг гувоҳи бўламыз. Шунингдек, жами маблағларнинг 23 фоизи саноатга, 16 фоизи савдо ва воситачиликка, 14 фоизи қурилиш ва маиший хизмат соҳасига ҳамда қолган 12 фоизи вилоятдаги бошқа тармоқларни такомиллаштириш учун берилган.

Сўнгги пайтларда вилоятдаги жисмоний шахслар ўртасида хусусий тадбиркорлик билан шуғулланишни истовчилар сони ҳам кун сайин ортиб бормоқда. Бун-



га сабаб ҳудуддаги тижорат банклар уларни мунтазам равишда бошланғич сармоя билан таъминлаб бораётганлигидадир. Хусусан, 2006 йилнинг 1 октябр ҳолатига Хоразм вилояти микёсида аҳолига ажратилган жами микрокредитлар миқдори 2 млрд. 478 млн. сўмни ташкил этмоқда. Унинг энг кўп миқдори "Ипотека-банк" хиссасига тўғри келиб, банк Бандлик фонди маблағларидан ташқари ўз маблағи ҳисобидан 1 млрд. 349 млн. сўмлик микрокредитлар ажратган.

Шунингдек, Марказий банк вилоят бош бошқармаси соҳага оид ҳар бир қонуний ҳужжатга алоҳида эътибор қаратиб, унинг ижроси ҳудудий банкларда қай аҳволда кетаётганлигини мунтазам назорат қилиб боради. Хусусан, юртбошимизнинг 2006 йил 23 мартда қабул қилган "Шахсий ёрдамчи, деҳқон ва фермер хўжаликларига чорва молларини кўпайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги ПФ-308

сонли қарори ижроси бугунги кунда деярли барча банкларда кенг тусда олиб борилмоқда. Бу борадаги кўрсаткичларга мурожаат қиладиган бўлсак, тижорат банкларининг ўз маблағлари ва жалб этилган Бандлик фонди маблағлари ҳисобидан берилган микрокредитлар қолдиғи ҳисобот санасига 1 млрд. 849 млн. сўмни ташкил этмоқда. Бу борадаги ишлар, айниқса, Миллий банк, "Ипотекабанк" ҳамда "Пахта Банк"нинг вилоят бошқармаларида намунали тарзда кечмоқда.

Бундан ташқари, Марказий банк вилоят бош бошқармаси маълумотларига кўра, Хоразм вилоятида аёллар тадбиркорлигини қўллаб-қувватлаш ишлари ҳам кўнгилдагидек бормоқда. Мисол тариқасида, жорий йилнинг тўққиз ойи мобайнида вилоят бўйича жами 1687 нафар ташаббускор аёлга молиялаш манбалари ҳисобидан 1 млрд. 168 млн. сўм миқдорига кредитлар ажратилганлигини айтиб ўтишимиз мумкин. Тадбиркор аёлларга очилган ҳисобрақамларнинг энг кўп қисми вилоятнинг Урганч, Қоровул, Шовот, Янгиариқ ҳамда Хива туманлари ҳиссасига тўғри келиб, у ерда хотин-қизлар фаолияти билан боғлиқ янги-янги кичик корхоналар ташкил этилган.

Вилоят тижорат банклари кредит сиёсатида истеъмол кредитларига алоҳида эътибор қаратилаётганини таъкидлаб ўтиш лозим. Жорий йил давомида аҳоли эҳтиёжларини қондириш мақсадида жами 12 та банк томонидан йўналтирилган истеъмол кредитлари 15 млрд. 970 млн. сўмни ташкил қилади. Бугунги кунда мазкур кредитдан "Ўзсаноатқурилиш-банк"нинг вилоятдаги мижозлари айниқса унумли (48,1 фоиз) фойдаланишмоқда.

Хоразм вилояти тижорат банклари томонидан мижозларга кўрсатилаётган сифатли банк хизматлари, хусусан, самарали олиб борилаётган кредит сиёсати мамлакатимиз иқтисодиётига ўзининг салмоқли ҳиссасини қўшиш билан бирга, аҳоли турмуш тарзининг янада яхшиланишини таъминламоқда.

**Гулшан ЮСУПОВА.**

## «УНИВЕРСАЛ БАНК»-МИЖОЗ МАНФААТЛАРИ ЙЎЛИДА

**Бугунги кунда мамлакатимиз тижорат банкларининг олиб бораётган ички сиёсати, банкнинг мижозлар олдидаги мавқеини, уларнинг ишонч ва сadoқатини белгилаб беради. Бозор муносабатларини тўғри йўлга қўйган ҳолда мижоз манфаатини ҳимоя қилган ҳар қандай банкнинг эртаси порлоқ, келажакдаги фаолияти ижобий натижалар билан кафолатланган. Тижорат банклари орасида ўз стратегиясига эга «Универсал банк» ХОАТБ жорий йилда молиявий барқарорлигини таъминлаш, мижозларга хизмат кўрсатиш шароитларини яхшилаш ва қулайликлар яратиш мақсадида бир қатор ижобий натижаларга эришди.**

**Фикримизни кенгроқ ёритиш мақсадида «Универсал банк» бошқаруви раиси Анвар АРСЛОНОВ билан суҳбатлашдик.**

**-Ўтган давр мобайнида банк олиб бораётган изчил сиёсатнинг айнан қайси жиҳатларига кўпроқ аҳамият берилди ва бу қандай натижаларда намоён бўлди?**

-Барчамизга маълумки, тижорат банклари фаолиятида кредит сиёсати энг асосий ва масъулиятли жиҳатлардан бири ҳисобланади. Кредит портфелини тўғри бошқариш, хатарларнинг олдини олиш, уларни олдиндан тахмин қила билиш банкнинг бир меъёрда ишлашининг асосий кафолати ҳисобланади. «Универсал банк»нинг жорий йилнинг ўтган тўққиз ойи мобайнидаги жами активларининг даромад келтирувчи қисми 3 млрд. 039,8 млн. сўмни ташкил этган бўлса, бундан 94,1 фоизи кредит қўйилма-ларидан иборат бўлган. Ушбу кредитларнинг асосий қисми жисмоний шахсларга, давлат ташкилотларига, қўшма корхоналарга ҳамда кичик бизнес субъектларига берилган. Кредит ажратиш жараёнида унинг халқ хўжалигининг айнан қайси тармоғига, нима мақсадда ишлатилиши, айниқса аҳоли учун фойдалилик даражаси жуда аҳамиятлидир. Мисол учун ўтган давр мобайнида банкимиз томонидан биргина қишлоқ хўжалигини молиялаштириш учун 179,36 млн. сўм, саноатга эса 41,81 млн. сўм, савдо ва умумий овқатланишга 411 млн. сўм, кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларига 1 млрд. 513,9 млн. сўм ва бошқа тармоқларга 456,6 млн. кредит ажратилган.

**- Кичик бизнес ҳамда тадбиркорлик субъектларини молиявий қўллаб-қувватлаш, уларга юқори даражадаги**

**банк хизматларини таклиф этиш учун қандай ишлар амалга оширилмоқда?**

-Кичик бизнес ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш борасида республика микёсида амалга оширилаётган изчил сиёсат натижасида айни кунда хусусий секторга кенг имкониятлар яратилмоқда, молиявий кўмаклар кўрсатилмоқда. Бу нафақат аҳолининг турмуш даражасини оширади, балки ички бозорни халқ эҳтиёжи моллари билан тўлдирди, бўш аҳолини иш билан таъминлайди, қолаверса мамлакатнинг экспорт салоҳиятига ҳам ижобий таъсир этади. Шу боис ҳам, кичик бизнес ҳамда тадбиркорлик субъектларига жорий йилнинг 9 ойи мобайнида «Универсал банк» томонидан миллий валютада жами 1 млрд. 812,2 млн. сўм кредит ажратилган. Яна шуни таъкидлаб ўтиш лозимки, мазкур кредитларнинг 1 млрд. 802,2 млн. сўми банкнинг ўз маблағлари ҳисобидан ва 10 млн. сўми иш билан таъминлашга кўмаклашиш ва Бандлик фонди ҳисобидан амалга оширилди.

**-Банкнинг асосий операциялари сирасига кирувчи валюта операциялари ҳамда аҳоли бўш пул маблағларини омонатга жалб қилиш борасида амалга оширилган ишларга ҳам тўхталиб ўтсангиз.**

- Чет эл валютаси операцияларини амалга ошириш бошқармаси томонидан бу йил 21 та импорт ҳамда 4 та экспорт шартномалари рўйхатга олинган. Валюта операцияларини амалга ошириш тизимини кенгайтириш, юридик ва жисмоний шахсларга хизмат кўрсатиш даражасини яхшилаш мақсадида Россиянинг «Сбербанк» ва «Импексбанк»и билан муҳбирлик алоқалари ўрнатилган. Бу эса Россия ҳудудидаги барча нуқталар билан хўжалик юритувчи субъектларнинг экспорт ва импорт операцияларини амалга ошириш, жисмоний шахсларнинг пул маблағларини жўнатиш ҳамда қабул қилиш имконини беради. Шу қаторда Австрия давлатининг «RZB», Ўзбекистон ичида эса «Алп Жамол Банк», «Капитал Банк», «Ипак Йўли» банклари билан муҳбирлик алоқалари ўрнатилиб, ўзаро ҳамкорлик олиб борилмоқда.

Аҳолининг бўш пул маблағларини омонатга жалб қилиш учун эса бугунги кунда банкда муддатли омонатларнинг 7 хил тури мавжуддир.

Жумладан, омонат қолдиқлари миқдори 2006 йил 1 январ ҳолатига нисбатан 197,4 млн. сўмга ёки 32 фоиз ошган. Омонатчилар олдидаги шартнома мажбуриятларининг ўз вақтида бажарилиши, муддати келган омонатлар ва уларга ҳисобланган фойзаларнинг ўз вақтида, омонатчиларнинг биринчи талаби бўйича тўлиқ тўлаб берилиши банк маъмуриятининг доимий диққат марказидадир.

**Эъзоз КАМОЛОВА суҳбатлашди.**



ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ВАЗИРЛАР МАҲКАМАСИНИНГ  
ҚАРОРИ

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ҲУКУМАТИНИНГ АЙРИМ  
ҚАРОРЛАРИГА ЎЗГАРТИРИШЛАР КИРИТИШ, ШУНИНГДЕК  
БАЪЗИЛАРИНИ ЎЗ КУЧИНИ ЙЎҚОТГАН ДЕБ ҲИСОБЛАШ  
ТЎҒРИСИДА (ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИНИНГ  
2006 ЙИЛ 15 СЕНТЯБРДА ҚАБУЛ  
ҚИЛИНГАН «МИКРОМОЛИЯЛАШ  
ТЎҒРИСИДА»ГИ ЎРҚ-50-СОНЛИ ҚОНУНИ)

Ўзбекистон Республикасининг 2006 йил 15 сентябрда қабул қилинган «Микромолиялаш тўғрисида»ги ЎРҚ-50-сонли Қонунининг 24-моддасига мувофиқ Вазирлар Маҳкамаси қарор қилади:

1. Вазирлар Маҳкамасининг «Тижорат банкларининг кичик тадбиркорликни ривожлантиришда қатнашишини рағбатлантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида» 2000 йил 19 майдаги 195-сон қарорига (Ўзбекистон Республикаси ҚТ, 2000 й., 5-сон, 25-модда) иловага мувофиқ ўзгартиришлар киритилсин.

2. Вазирлар Маҳкамасининг «Ўзбекистон Республикасида микрокредитлашни ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида» 2002 йил 30 августдаги 309-сон қарори ўз кучини йўқотган деб ҳисоблансин.

Ўзбекистон Республикасининг

Бош вазири

Тошкент ш.,  
2006 йил 31 октябр,  
225-сон

Ш. МИРЗИЁЕВ

Вазирлар Маҳкамасининг  
2006 йил 31 октябрдаги  
225-сон қарорига  
ИЛОВА

ВАЗИРЛАР МАҲКАМАСИНИНГ «ТИЖОРАТ БАНКЛАРИНИНГ  
КИЧИК ТАДБИРКОРЛИКНИ РИВОЖЛАНТИРИШДА  
ҚАТНАШИШНИ РАҒБАТЛАНТИРИШГА ДОИР ҚЎШИМЧА  
ЧОРА-ТАДБИРЛАР ТЎҒРИСИДА»

2000 ЙИЛ 19 МАЙДАГИ 195-СОН ҚАРОРИГА  
КИРИТИЛАЁТГАН ЎЗГАРТИРИШЛАР

1. Тижорат банклари томонидан кичик тадбиркорлик субъектларига, деҳқон ва фермер хўжаликлариغا Имтиёзли кредит бериш махсус жамғармаси ҳисобидан кредит бериш тартиби тўғрисидаги низомда (2-илова);

3-банд куйидаги таҳрирда баён қилинсин:

«3. Якка тартибдаги тадбиркорларга, деҳқон ва фермер хўжаликлариغا, шунингдек кичик тадбиркорликнинг бошқа субъектларига тижорат банклари томонидан Имтиёзли кредит бериш махсус жамғармаси маблағлари ҳисобидан микрокредит бериш «Микромолиялаш тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикасининг Қонунига, шунингдек тижорат банклари томонидан белгиланадиган микромолиявий хизматлар кўрсатиш қоидаларига мувофиқ амалга оширилади»;

4-банд куйидаги таҳрирда баён қилинсин:

«4. Имтиёзли кредит бериш жамғармаси маблағлари ҳисобидан микрокредитлар ушбу Низомнинг 13-бандига мувофиқ белгиланадиган фоиз ставкаси бўйича берилди, «Микрокредитбанк» акциядорлик-тижорат банки томонидан берилдиган микро-

кредитлар бундан мустасно»; 19-банднинг биринчи хатбошидаги «муомаладан чиқарилган, гаров предмети бўла оладиган буюмлар бундан мустасно» сўзлари («муомаладан чиқарилган буюмлар, шунингдек қонун ҳужжатларига мувофиқ гаров предмети бўла олмайдиган бошқа мол-мулк ва/ёки мулкчи хуқуқлар (та-лаблар) бундан мустасно»)

28-банднинг учинчи хатбошидаги «календар бўйича навбатли тартибда» сўзлари «қонун ҳужжатларида белгиланган навбатли тартибда» сўзлари билан алмаштирилсин.

2. Тижорат банклари томонидан Имтиёзли кредит бериш махсус жамғармасини шакллантириш тартиби тўғрисидаги низом (3-илова) 2-банднинг биринчи хатбоши куйидаги таҳрирда баён қилинсин:

«2. Тижорат банклари Имтиёзли кредит бериш жамғармасини деҳқон ва фермер хўжаликлариغا, товарлар (ишлар, хизматлар) ишлаб чиқариш билан банд бўлган кичик тадбиркорлик субъектларига, шунингдек юқори технологияли ва инновация лойиҳаларини амалга ошириш учун имтиёзли кредит ва микрокредитлар бериш учун ташкил этади».

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ МАРКАЗИЙ БАНКИ  
БОШҚАРУВИ ДАВЛАТ МУЛКИ ҚЎМИТАСИ ҲУЗУРИДАГИ  
ҚИММАТЛИ ҚОҒОЗЛАР БОЗОРИ ФАОЛИЯТИНИ  
МУВОФИҚЛАШТИРИШ ВА НАЗОРАТ ҚИЛИШ МАРКАЗИ  
ҚАРОРИ

ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ ТОМОНИДАН ҚИММАТЛИ  
ҚОҒОЗЛАРНИ ЧИҚАРИШ ДАВЛАТ РЎЙХАТИГА ОЛИШ ВА  
СЎНДИРИШ (БЕКОР ҚИЛИШ) ТАРТИБИ ТЎҒРИСИДА НИЗОМГА  
ЎЗГАРТИРИШ ВА ҚЎШИМЧАЛАР КИРИТИШ ҲАҚИДА

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ АДЛИЯ ВАЗИРЛИГИ ТОМОНИДАН  
2006 йил 7 ноябрда 1216-4-сон билан давлат рўйхатидан ўтказилди  
(2006 йил 17 ноябрдан кучга киради)

Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикаси Марказий банки тўғрисида», «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида» қонунларига мувофиқ ҳамда Ўзбекистон Респуубликаси Президентининг 2006 йил 27 сентябрдаги «Қимматли қоғозлар бозорини янада ривожлантириш чора-тадбирлари тўғрисида» ПҚ-475-сонли Қарорининг ижросини таъминлаш мақсадида Марказий банк Бошқаруви ва Давлат мулки қўмитаси ҳузуридаги Қимматли қоғозлар бозори фаолиятини мувофиқлаштириш ва назорат қилиш Маркази қарор қиладилар:

1. Тижорат банклари томонидан қимматли қоғозларни чиқариш, давлат рўйхатига олиш ва сўндириш (бекор қилиш) тартиби тўғрисида Низомга (рўйхат рақами 1216-сон, 2003 йил 12 феврал, Ўзбекистон Республикаси вазирликлари, давлат қўмиталари ва идораларининг меъёрий ҳужжатлари ахборотномаси, 2003 йил, феврал, 3-сон) иловага мувофиқ ўзгартириш ва қўшимчалар киритилсин.

2. Мазкур қарор Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлигида давлат рўйхатидан ўтказилган кундан бошлаб ўн кун ўтгандан кейин кучга киритилсин.

Ўзбекистон Республикаси

Марказий банки Раиси

2006 йил 30 октябр  
№ 228-В-4

Ф. М. МУЛЛАЖОНОВ

Қимматли қоғозлар бозори  
фаолиятини мувофиқлаштириш  
ва назорат қилиш маркази

Бош директори  
2006 йил 30 октябр  
№ 2006-12

К. Ф. ТОЛИПОВ

Ўзбекистон Республикаси Марказий  
банки Бошқаруви ва Қимматли қоғозлар  
бозори фаолиятини мувофиқлаштириш  
ва назорат қилиш марказининг 2006 йил  
30 октябрдаги қарорига илова  
228-В-4-сон, 2006-12-сон

«ТИЖОРАТ БАНКЛАРИ ТОМОНИДАН ҚИММАТЛИ  
ҚОҒОЗЛАРНИ ЧИҚАРИШ, ДАВЛАТ РЎЙХАТИГА ОЛИШ ВА  
СЎНДИРИШ (БЕКОР ҚИЛИШ) ТАРТИБИ ТЎҒРИСИДА»ГИ  
НИЗОМГА КИРИТИЛАЁТГАН ЎЗГАРТИРИШ ВА ҚЎШИМЧАЛАР

1. 12- банд куйидаги таҳрирда баён қилинсин:

«Облигацияларни фақат очиқ акциядорлик жамияти шаклида ташкил этилган ва охириги уч йил мобайнида аудиторлик ташкилотининг хулосаси билан тасдиқланган рентабеллик, тўлов қобилияти, молиявий барқарорлик ва ликвидлик жиҳатидан ижобий кўрсаткичларга эга бўлган, шунингдек, мустақил рейтинг баҳосини олган банклар чиқаришлари мумкин.

Облигацияларни чиқариш ҳуқуқига Марказий банк томонидан ўрнатилган регулятив капиталнинг энг кам миқдоридан кам бўлмаган ҳажмда ўз ка-

питалини шакллантирган банклар эга бўладилар.

Облигациялар чиқариш банк томонидан облигациялар чиқариш тўғрисида қарор қабул қилинган кунга аудиторлик ташкилотининг хулосаси билан тасдиқланган ўз капитали миқдори доирасида амалга оширилади».

2. Куйидаги мазмундаги 12-1-банд билан тўлдирилсин:

«Облигациялар чиқарилаётганда инвесторларга тегишли маблағларни тўлаш бўйича тўлов агенти вазифаси банк-эмитент ўзи ёки бошқа банклари жалб қилган ҳолда амалга ошириши мумкин».

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ МАРКАЗИЙ БАНК БОШҚАРУВИНИНГ  
ҚАРОРИ

МИКРОКРЕДИТ ТАШКИЛОТЛАРИ ФАОЛИЯТИНИ ЛИЦЕНЗИЯЛАШ ТАРТИБИ  
ТЎҒРИСИДАГИ НИЗОМНИ ТАСДИҚЛАШ ҲАҚИДА

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ АДЛИЯ ВАЗИРЛИГИ ТОМОНИДАН  
2006 йил 31 октябрда 1635-сон билан давлат рўйхатидан ўтказилди  
(2006 йил 10 ноябрдан кучга киради)

Ўзбекистон Республикасининг «Ўзбекистон Республикаси Марказий банки тўғрисида»ги Қонунининг 7, 17 ва 50-моддалари ҳамда «Микрокредит ташкилотлари тўғрисида»ги Қонуннинг 12 ва 15-моддаларига мувофиқ Марказий банк Бошқаруви қарор қилади:

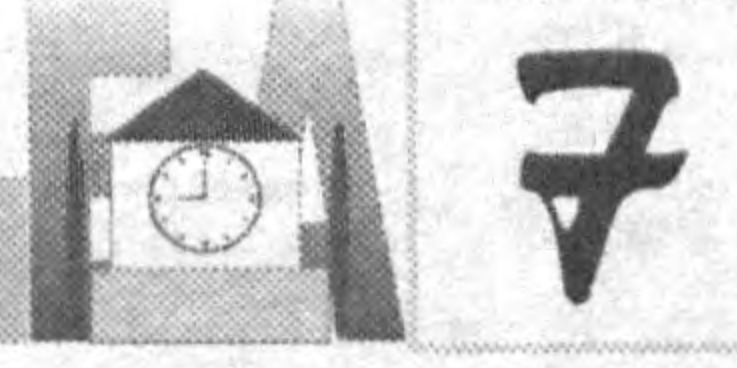
1. Микрокредит ташкилотлари фаолиятини лицензиялаш тартиби тўғрисидаги низом иловага\* мувофиқ тасдиқлансин.

2. Мазкур қарор Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлигида давлат рўйхатидан ўтказилганидан сўнг ўн кундан кейин кучга киритилсин.

Марказий банк Бошқаруви Раиси Ф. МУЛЛАЖОНОВ

Тошкент ш.,  
2006 йил 7 октябр,  
24/4-сон

\* Илова рус тилидаги матнда берилган



2006 йил 7 ноябрдан 20 ноябргача бўлган даврда АКШ долларининг миллий валюталарга нисбатан курсидаги ўзгаришлар\*



1 АКШ доллари Россия Федерацияси

Table with 2 columns: Date (08.11.2006 to 18.11.2006) and Exchange Rate (26.72 to 26.69).

Украина

Table with 2 columns: Date (30.10.2006 to 17.11.2006) and Exchange Rate (5.0500 to 5.0500).

Беларус Республикаси

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (2141.50 to 2140.40).

Эстония

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (12.2573 to 12.1876).

Латвия

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (0.5453 to 0.5435).

Литва

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (2.7042 to 2.6893).

Молдова

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (13.1600 to 13.1500).

Киргизистон Республикаси

Table with 2 columns: Date (04.11.2006 to 18.11.2006) and Exchange Rate (38.9993 to 38.8626).

Тожикистон Республикаси

Table with 2 columns: Date (21.10.2006 to 28.10.2006) and Exchange Rate (3.3922 to 3.3926).

Қозғистон Республикаси

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (127.77 to 127.95).

Швейцария

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (1.2513 to 1.2435).

Япония

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (117.78 to 117.93).

1 Англия фунт стерлинги

Буюк Британия

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (1.9056 to 1.8939).

1 евро

Евроинтатка

Table with 2 columns: Date (07.11.2006 to 20.11.2006) and Exchange Rate (1.2764 to 1.2836).

КРЕДИТ БРОКЕРЛИГИ: МУАММОЛАР ВА ИСТИҚБОЛЛАР

Банклар деярли ҳар ҳафтада янги кредит маҳсулотларини таклиф қилишмоқда. Ҳамма таклифларни кузатиб бориш ва энг маъқул вариантни танлаб олиш – бу салоҳиятли соҳадан хабардор ва бунинг учун етарли бўш вақтга эга одамларнинг қўлидан келадиган вазифадир. Кредит брокери учун бу – касб. Бунинг устига, брокер воситачилигида олинган кредит фойдалироқ бўлиши мумкин.

КРЕДИТ БРОКЕРИ - У КИМ?

Кредит воситачилиги ёки бошқачароқ қилиб айтганда, кредит брокерлиги – бу молиявий маслаҳат беришнинг бир тури бўлиб, бунда бевосита маслаҳат беришдан ташқари, зарур ҳужжатлар пакетини тўплашда ва кредит бериш бўйича банклар билан музокаралар олиб боришда ёрдам ҳам кўрсатилади.

Кредит брокерлиги жуда кунт билан олиб бориладиган ишдир. Бу ишга тайёргарлиги бўлмаган, махсус билимлар ва маълумотлар базасига эга бўлмаган одам жуда кўп вақт сарфлашга мажбур бўлади.

Кредит брокери қарз олувчига нисбатан бажарадиган асосий вазифа – мижозни илтимосчидан буюртма берувчига айлантиришдан иборат. Тажиба шуни кўрсатмоқдаки, бўлажак қарз олувчиларнинг ярмидан кўпроги банкка биринчи марта мурожаат қилганларида рад жавоби оладилар. Бу ҳол ҳатто софдил одамларни ҳам иккилантириб қўяди ва улар бундан кейин мустақил ҳаракат қилишдан чўчиб қоладилар. Шу муносабат билан кредит брокерларининг хизматлари бўлажак қарз олувчилар сарфлайдиган вақтни камайтирибгина қолмасдан, шу билан бирга асабни тинчлантирувчи таъсир ҳам кўрсатади. Банкдаги кредит ходими билан муомала қилиш бошқа, кредит брокери билан муомала қилиш мутлақо бошқа. Биринчи ҳолатда талабгордан банкда қарз олувчиларни баҳолаш учун қўлланиладиган ёзилган ва ёзилмаган қоғозларга мумкин қадар мос бўлиши талаб қиладилар. Кредит брокери эса ўз мижозларига мос вариантни танлайди, уларга ҳаммадан кўра қандай схемалар тўғри келиши ҳақида ўйлайди.

Кредит брокерларининг фаолияти бутун жамият учун фойдалидир. Бир томондан банклар ўз талабларига мос келмаслиги аввалдан маълум бўлган қарз олувчилар билан мулоқот қилиш чиқимларидан қутуладилар, чунки брокерлар уларни олдиндан танлайдилар. Бундан ташқари, банк маслаҳатчиларининг қарз олувчилар билан мулоқот қилиш вақти қисқаради, чунки айнан брокер банклар учун керакли барча ҳужжатларни тўплаш ва тўлдиришда уларга ёрдам беради. Иккинчи томондан, брокерлар саъй-ҳаракати билан банкларнинг кредит бозори кенгайди. Кўпгина бўлажак қарз олувчилар банкларнинг биридан рад жавоби олгач, гарчи ўзлари талабга жавоб бера олмаган бўлсалар-да, банкларнинг кредитлаш тизимидан ҳафсалалари пир бўлади ва пул топишнинг бошқа вариантларини излай бошлашади.

Шундай кредит брокерлари борки, улар банклар манфаатини кўзлаб иш олиб борадилар ва кредит муассасаларидан даромад оладилар. Бу – ғарб модели бўлиб, у ҳозирча МДХ мамлакатларида фақат ипотека брокерлари орасида учрайди. Кўпчилик ҳолларда уларнинг хизмат ҳақи қатъий белгилаб қўйилган бўлади ёки қарз сўровчи олган кредит миқдорига боғлиқ бўлади ва кредит суммасидан тўланадиган фоизларда ифодаланади.

Кредит брокерлари ўз вазифаларини амалга ошириш учун мижозлар билан ҳам банклар билан ҳам муомала қилишлари керак бўлади. Мижозлар билан ишлаш учун брокерлар иш олиб борилиши керак бўлган банк дастурларини ўрганган ходимларни сақлаб туришга мажбур бўладилар. Банклар билан муносабатларни расмийлаштириш қийинроқ бўлади, чунки банклар агентлик шартномаларини тузишдан бош тортадилар. Ҳозирги кунда брокерлик компанияларининг аксарият кўпчилиги банклар билан ишлаганда фақат уларнинг ходимлари билан шахсий муносабатларга таянадилар.

Ҳозир аҳолига истеъмол кредитлари бериш – банк хизматлари кўрсатишнинг энг жўшқин ривожланиб бораётган соҳасидир. Ўз навбатида, истеъмол кредитлари талабнинг кенгайиб бориши банк тизимида кредитлаш билан боғлиқ хатарлар кучайишига олиб боради. Истеъмол кредитлари бериш – ҳамма ривожланган

иқтисодиётларга хос нарсасидир. У – ҳуқуқматларга иқтисодий ўсишни ва истеъмол даражасини фоиз ставкалари институти орқали бошқариш имконини берадиган асосий воситалардан биридир. Ўзбекистонда бу секторнинг ўсиши бозор ишловларининг муваффақиятидан дарак беради, лекин шу билан бирга унда тараққиётнинг барқарорлиги учун хатар яширинган, чунки у банкларнинг иқтисодий аҳволи ёмонлашувига олиб келиши ҳам, молия бозори иштирокчилари ўртасидаги ишонччи йўққа чиқариши ҳам мумкин.

БАНК-БРОКЕР-МИЖОЗ

Ривожланган мамлакатларда банклар мижозларнинг ярмини, ярмини бўлганда ҳам энг яхшиларини брокерлар орқали олмақда. Чунки брокер банклар томонидан қарз олувчиларга, битим тузиш учун керакли ҳужжатларга қўйиладиган талабларнинг миридан-сиригача билади. Кредит қанчалик мураккаб бўлса, брокер шунчалик қадрли бўлади. Шу сабабли, банклар ва қарз олувчилар ҳаммадан кўпроқ ипотека брокерларининг хизматларидан фойдаланадилар. Ипотека брокери риелтордан шу билан фарқ қиладиги, у асосий эътиборни ипотека дастурларини танлашга ва банк қарорини олишга қаратади. Ипотека брокери воситачилик ҳақини банкнинг қарз сўровчига кредит бериш ҳақидаги ижобий қарор чиқаргани учун олади.

Ипотека брокери қарз олувчини олдиндан ўрганади, биринчи босқичда у мижоз билан ишлашни давом эттиришдан фойда бор-йўқлигини тушуниш учун кредит олиш эҳтимолини баҳолайди. Иккинчи босқичда мос дастур танланади. Қарз олувчининг маълумотлари янада батафсил таҳлил қилинади ва улар асосида ипотека дастурининг конкрет варианты (ёки вариантлари) танланади. Сўнгра, танлаб олинган вариантга қараб, мижоз зарур ҳужжатларни тўплайди. Навбатдаги муҳим иш – банк кредит қўмитасининг қарорини бўлиб, у мижознинг кредит қобилиятини баҳолаш асосида қабул қилинади. Бу босқич брокерга деярли боғлиқ бўлмайди, чунки у кредит қўмитасининг қарорига таъсир кўрсата олмайди. Ижобий қарор қабул қилинган тақдирда мижознигина қаноатлантириб қолмасдан, банкнинг тегишли талабларига ҳам жавоб берадиган кўчмас мулкни танлаш, кўчмас мулкка доир ҳужжатларни тўплаш ва уларни банк билан келишиш бошланади.

Аммо қарз олувчининг манфаатларига зарар келтирган ҳолда йўл-йўлакай риелторлик хизматларини кўрсатишдан манфаатдор бўлмаган ипотека брокерини танлаб олиш осон бўлмайди. Кўчмас мулк соҳасидаги воситачилар – энг аввало риелторлик агентликларидир, ипотека брокерлари эса улар билан ҳамкорлик қиладиган компанияларнинг кичкинагина фоизини ташкил қиладди, холос. Бунинг сабаби шундаки, ипотека брокерлиги институтининг ривожланган мамлакатлардаги тури ҳали тўла-тўқис шаклланиб бўлган эмас.

Ҳарбида банклар билан қарз олувчилар ўртасида брокердан ташқари яна бир воситачи – кредитлаш бозорининг оператори бор. Оператор одатда Интернетдаги ўз майдончасида банклар ўртасида конкрет шахсга кредит бериш учун танлов ташкил этади. Мижоздан фақат анкета тўлдириш талаб қилинади, холос. Оператор анкетани қарз олувчининг талабларини қондирадиган банкларга тарқатади. Банклар эса сўровга бир неча кун ичида ўз таклифлари билан жавоб берадилар. Операторнинг хизматларига банклар ҳақ тўлайди. Бу ўзига хос абонентлик ҳақи бўлиб, уни банк мижозлар «тўпланадиган» майдончага кириш учун тўлайди. Оператор бу майдончага мумкин қадар кўп банк киришидан манфаатдор, чунки ўз бизнесидан оладиган даромади бевосита ана шунга боғлиқ. Амалиётда йирик операторлар бир вақтнинг ўзида 30-60 та кредит муассасаси билан ишлайди.

Қарз олувчи энг жозибали таклифни танлаб олиб, кредит учун банкка боради. Лекин, ғарбдаги қарз олувчиларнинг кўпи

бу босқичда кредитни расмийлаштириш билан боғлиқ барча ташвишларни ўз зиммасига оладиган брокерга мурожаат қилишни маъқул кўрадилар. АКШда риелторларга брокерлик хизматлари кўрсатиш ва ипотека масалаларида мижозларга маслаҳатлар бериш қонун билан тақиқлаб қўйилган. Чунки риелторда мижозни кредит олиш учун ўзига қарашли кўчмас мулкни харид қилишга кредит берадиган банкка юбориш истаги жуда кучли бўлади.

КРЕДИТ БОЗОРИНИНГ АЖРАЛМАС ҚИСМИ

Кредит хизматлари бозорининг ривожланиши бизнеснинг янги турини келтириб чиқарди. Кредитлаш бозори зўр шиддат билан ривожланиб бормоқда ва ҳозирнинг ўзидаёқ хилма-хил таклиф ва шартларнинг ҳаммасини билиб олиш учун бўлажак қарз олувчи анча-мунча бош қотиришга мажбур. Бу ишларни ўз зиммасига олишга рози бўлган ташкилотлар пайдо бўлганлиги ажабланарли эмас. Ҳозир Ҳамдўстлик мамлакатларида кредит брокерлиги билан шуғулланаётган бир неча юз компания мавжуд. Бу касб бундан тахминан бир ярим йил аввал пайдо бўлди. У фақат қарз олувчилар учун эмас, балки банклар учун ҳам фойдали, чунки айнан кредит брокерлари банкка тўғри келмаслиги аниқ бўлган мижозларни элақдан олутказди ва ҳақиқатан ҳам ҳалол қарз олувчи бўладиганларини банкка жўнатади.

Аслида, кредит брокерларининг фаолиятига мижозга эга бўладиган кредит ташкилотлари ҳақ тўлаши керак, бироқ ҳозирги амалиётда хизмат ҳақини бўлажак қарз олувчилардан умдиришмоқда. Ҳозир бу ҳақ кредит суммасининг 15 фоизигачани ташкил этмоқда.

Лекин, банк соҳасининг вакиллари кредит брокерлари мижозлар жалб этиш жараёнида қатнашишига қаттиқ эҳтиёж сезмаётирлар.

Кўпгина банклар кредит брокерларининг хизматларидан фойдаланмайди, чунки уларнинг ихтисослашуви индивидуал ёндашишни, демек мижоз билан шахсан таниш бўлишни тақозо этади. Уларнинг фикрича, брокерлар маслаҳат беришда, бозорлардаги кредит маҳсулотлари ҳақида ахборот тўплашда фойда бериши мумкин. Лекин кўпгина банклар мижоз топиб берганлик учун воситачилик ҳақи тўлашга тайёр эмас.

Банклар билан яхши йўлга қўйилган ўзаро муносабатлар ва мижозлар тўхтовсиз келиб туриши – кредит брокери муваффақиятининг гаровидир. Асосий қийинчилик – банкларнинг ишончига ва мижозларнинг хайрихоҳлигига эришишдир.

Аслида мижоз брокердан оладиган ахборотни хоҳласа, банкларга мурожаат қилиб ва Интернетдан излаб ўзи ҳам тўплай олади. Лекин, брокерлар фикрича, қарз олувчининг ўзи топа олмайдиган маълумотлар бор, яна масаланинг баъзи нозик томонлари ҳам бор. Банклар одатда кредит бериш рад этилганлигининг сабабларини тушунтиришмайди, брокер эса бундай рад этишларнинг асосларини тўплаб, вазиятни таҳлил қилиш ва мижозга тушунтиришга уриниб кўриши мумкин. Кўпгина брокерлар ишлари муваффақият келтирган – мижоз пул олган тақдирдагина ундан воситачилик ҳақи оладилар. Шу сабабли улар яхши қарз олувчилар тўхтовсиз келиб туришидан манфаатдор.

Юридик шахслар учун кредитлар бўйича молиявий маслаҳатчи хизматлари – мутлақо ўзлаштирилмаган соҳа. Маҳаллий бозорда молиялаш манбалари (кредитлар, лизинг, факторинг) жуда кўп, шу билан бирга ставкалар ва нарх билан боғлиқ бўлмаган шартлар ҳамма банклар ва лизинг компанияларида ҳар хил. Энг кам фоизни топиш энг яхши ечимни топиш дегани эмас. Корхоналар бу хилма-хил вариантларни яхши билишмайди: одатда улар уч-тўртта вариантни кўриб чиқиш билан чекланишади. Бу схема машиш буюмларни сотиб олиш учун яхши, аммо гап катта суммалар ҳақида борганида яхши самара бериши даргумон.

Банк хизматларининг турлари ва молия бозориди рақобат кенгайиб борган сари кредит брокерларининг хизматларига талаб ошиб бораверади.

Инновациялар бўлими томонидан тайёрланди.

\* Долларнинг мамлакатлар миллий валюталарига нисбатан курси марказий (миллий) банкларнинг расмий хабарлари ва «REUTERS» тизими маълумотлари асосида берилди.

## ФАРҒОНА ВОДИЙСИ УЧУН ЯНГИ ЭЛЕКТР УЗАТИШ ЛИНИЯСИ

«Ўзбекэнерго» давлат акциядорлик компанияси (ДАК) 500 кВт кучланишга эга бўлган, умумий баҳоси 76,34 млрд. сўмни (60 млн. доллардан кўпроқ) ташкил этадиган электр узатиш линияси (ЛЭП) қуришга киришди, деб хабар қилишди «Ўзбекэнерго»дан.

«Ўзбекэнерго» вакилининг сўзларига қараганда, узунлиги 169 км. бўлган электр узатиш линияси Янги Ангрен ИЭСини Фарғона водийсидаги «Ўзбекистон» қабул қилувчи подстанцияси билан боғлаши керак.

Лойиҳани амалга ошириш Фарғона минтақасида электр таъминотининг ишончилигини оширишга қаратилган.

Лойиҳа «Ўзбекэнерго»нинг ўз маблағлари ҳисобидан молияланади. ЛЭП қурилиши 2008 йилда тугалланади, деб тахмин қилинмоқда.

Ўзбекистон электр энергетикасида генерациялайдиган қувватларни ривожлантириш ва реконструкция қилишнинг 2001-2010 йилларга мўлжалланган дастури амалга оширилмоқда. Дастур доирасида умумий узунлиги 800 км бўлган магистрал линиялар қуриш мўлжалланади.

Ҳозирги вақтда Сирдарё ИЭСини Самарқанд вилоятидаги «Сўғдиёна» подстанцияси билан боғлайдиган ЛЭП 500 кВт қурилиши учун лойиҳа-қидирув ишларини амалга ошириш ишлари бошланди. Ислон тараққиёт банкининг кредит ресурслари ҳисобидан молиялаш режалаштирилаётган бу лойиҳанинг баҳоси 44 млн. АҚШ долларидан кўпроқни ташкил қилади.

«Ўзбекэнерго» ДАК 2005 йилда очик акциядорлик жамияти шаклида ташкил

этилиб, таркибига кўмир саноати корхоналари ҳам киритилган.

Компания халқ ҳўжалиги субъектлари ва аҳолини марказлашган тартибда электр билан таъминламоқда, шунингдек саноат ва коммунал-маиший истеъмолчиларга иссиқлик энергиясини бермоқда.

Ўзбекистондаги 42 та электр станциянинг белгиланган қуввати 12,3 млн. кВтдан ортиқ бўлиб, бу бутун Марказий Осиё энергия тизими генерациялайдиган қувватларининг тахминан 50 фоизини ташкил қилади.

Халқаро Тикланиш ва тараққиёт банки (ХТТБ) ҳисоб-китобларига қараганда, Ўзбекистондаги деярли барча электр станциялар реконструкция қилишга муҳтож. Биргина иссиқлик электр станциялари реконструкциясига кейинги 3-5 йилда 1,15 млрд. АҚШ доллари миқдорда инвестиция талаб қилинади.

2005 йилда Ўзбекистонда 47,581 млрд. кВт-соат электр энергияси ҳосил қилинган бўлиб, бу 2004 йилдагидан 4,2 фоиз камдир.

2006 йил январ-сентябр ойларига республикада электр энергияси ишлаб чиқариш 2005 йилнинг шу давридагига қараганда 3,9 фоиз кўпайиб, 36,831 млрд. кВт-соатга етди.

«Туркистон-пресс» НАА.

## ИЛМИЙ ТАДҚИҚОТЛАР МУҲОКАМА ҚИЛИНМОҚДА

Шу кунларда Ўзбекистон Республикаси Банк-молия академияси битирувчиларининг диплом ишлари ҳимояси бўлиб ўтмоқда.

Унда тингловчилар академия томонидан тавсия этилган банк, молия, солиқ ҳамда лойиҳаларни молиялаш йўналишлари бўйича диссертация мавзулари юзасидан олиб борган тадқиқот ишларини махсус жалб этилган комиссия аъзолари эътиборига ҳавола этмоқдалар.

Анъанага кўра, бу йил ҳам мазкур тадбирда иштирок этиш учун ҳайъат аъзоллигига буюртмачи тизимлар, жумладан, республика Молия вазирлиги, Марказий банк, Банклар ассоциацияси ҳамда бошқа молия институтлари вакилларидан ташқари хорижий давлатлардан ҳам меҳмонлар таклиф қилинган. Хусусан, ушбу ҳаф-

тада академияга Япониянинг Ридцумейкан университети профессори Шузо Накамура бошчилигидаги япон мутахассиси делегацияси ташриф буюрди. Улар бевосита жорий йилги ўқув жараёни мобайнида Японияда амалиёт ўтаб келган тингловчиларнинг диплом ҳимоясида иштирок этиб, уларнинг малака ошириш жараёнида олган билимларини баҳолаб бормоқда.

27-29 ноябр кунлари эса Латвия Олий банк мактаби директори Татьяна Волкованинг ташрифи режалаштирилган.

Бу йил Банк-молия академиясини 134 нафар мутахассис якунламоқда. 10 йиллик фаолияти давомида ушбу илм даргоҳида банк-молия муассасаларининг мингга яқин ходимлари билим олдилар.

Юлдуз ЗОКИРОВА.

## ҲУРМАТЛИ ҲАМЮРТЛАР!

Вазирлар Маҳкамасининг  
496-Ф сонли фармойишига биноан  
10 ноябрдан 10 декабргача  
республикаимиз ҳудудида

### ЁНГИН

### ХАВФСИЗЛИГИ

### ОЙЛИГИ ЎТКАЗИЛАДИ

Ёдингизда тутинг!

Ёнғин хавфсизлиги қоидаларига риоя қилиш орқали Сиз ёнғин келиб чиқишининг олдини олиб, давлат ва шахсий мол-мулкингизни, ўзингиз ҳамда атрофингиздаги кишилар ҳаётини асраб қолган бўласиз.



Тошкент шаҳар  
Юнусобод тумани  
Ёнғин хавфсизлиги бўлими

### ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ МАРКАЗИЙ БАНКИ

- Молия ва кредит,  
Халқаро валюта-кредит муносабатлари,  
бухгалтерия ҳисоби, аудит ва бошқа  
мутахассисликлар бўйича  
олий иқтисодий маълумотга эга бўлган;

- Чет тилларни (асосан инглиз тили)  
биладиган ва банк тизимида иш стажига  
эга бўлган иқтисодчиларга  
устуворлик берилади;

- Тошкент шаҳрида доимий яшаш  
учун рўйхатдан ўтган

Иқтисодчиларни  
танлов асосида ишга таклиф этади.

Мурожаат учун телефонлар:  
112-60-65; 112-60-37

### МАРКАЗИЙ БАНКНИНГ ТОШКЕНТ ШАҲРИ БЎЙИЧА БОШ БОШҚАРМАСИ

ЭЛЕКТРИКЛАРНИ ИШГА  
ТАКЛИФ ҚИЛАДИ

Талабгорлар:

- Олий ёки ўрта махсус  
техник маълумотга эга бўлиш-  
лари;
- Электрчи вазифасида  
камида 3 йиллик иш стажига  
эга бўлишлари;
- Тошкент шаҳрида доимий  
яшаш учун ҳисобдан ўтган  
бўлишлари керак.

Куйидаги телефонлар орқали  
муурожаат қилинсин:

112-62-72, 112-61-04,  
112-62-91

### БАҲРИ АХБОРОТНОМАСИ

АХБОРОТ—ТАҲЛИЛИЙ ГАЗЕТА  
МУАССИСЛАР:

Ўзбекистон Республикаси  
Марказий банки

Жаҳон иқтисодиёти ва  
дипломатия университети

«Moliya yangiliklari agentligi» МЧЖ

Тадбиркорликни ахборот билан  
қўллаб-қувватлаш «Заковат»  
ижтимоий жамғармаси

ТАҲРИР КЕНГАШИ:

Файзулла Муллажонов

(Таҳрир Кенгашининг раиси),

Қаҳрамон Рофиев

(Таҳрир Кенгашининг раис ўринбосари),

Равшан Охунов

(Таҳрир Кенгашининг

масъул котиби),

Раҳмон Каримов

Абдурахмат Боймуротов

Баҳодир Хўжаев

Михаил Перпер

БОШ МУҲАРРИР

Шавкат Назаров

БОСИШГА ТАЙЁРЛОВЧИ:

«Moliya yangiliklari agentligi» МЧЖ

АХБОРОТ ХИЗМАТИ КЎРСАТУВЧИЛАР:

ЎЗА, «Туркистон-пресс» НАА,

«Иқтисодиёт ахборот агентлиги»,

«Бухоро-пресс» АА.

Реклама ва эълонлар учун  
134-13-18

телефони орқали муурожаат қилинг.

ТАҲРИРИЯТ МАНЗИЛИ:

700000, Тошкент,

Ғ. Мавлонов кўчаси, 1а-уй.

e-mail: bankingnews@tshtt.uz

www: finance.uz

Босилган материаллар муаллифларининг нуктаи назари таҳририятнинг нуктаи назарига мос келмаслиги мумкин. Рекламаларнинг мазмуни учун реклама берувчиларнинг ўзлари масъулдир.

Таҳририятнинг ёзма розилиги бўлганидагина, «БА»да эълон қилинган материалларни кўчириб босишга ижозат берилади. Қўлёзмалар тақриз қилинмайди ва қайтарилмайди.

Ⓜ Материал тижорат асосида чоп этилмоқда.

Газета Ўзбекистон матбуот ва ахборот агентлигида 137-тартиб рақами билан рўйхатга олинган.

Буюртма № Г-1304

Тираж 5108 нусха.

Босишга рухсат этилди

21.11.2006 й.