

# БАНКОВСКИЕ ВЕСТИ

ISSN 2181-8185

@bankovskie\_vesti

Сканируйте QR-код для быстрого перехода на наш сайт

Издается с января 1995 года

№ 25 (1204), 20 июня 2019 г.



## ЧАБ «Трастбанк»: четверть века на финансовом рынке Узбекистана

Частный акционерный банк «Трастбанк» 21 июня 2019 года отмечает свое 25-летие.

Четверть века деятельности - это дата, согласитесь, весьма значительная для любого банковско-финансового учреждения. Но речь идет о «Трастбанке», с деятельностью которого едва ли не с первых лет связывают слова «первый, впервые» и, прежде всего, в сегменте IT-технологий.

Но об этом чуть позже. А пока добавим, что «Трастбанк» сегодня занимает достойное место на отечественном финансовом рынке - по размеру собственных средств и капитализации он стабильно входит в рейтинговую десятку крупных банков Узбекистана. Сейчас банк, действуя в рамках обновленной концепции, выстраивает по всем сегментам и направлениям такие стратегические линии, которые бы более всего соответствовали мировой банковской практике, но укладывались в регламенты банковского законодательства нашей республики.

Такие подходы в деятельности за последние два-три года позволили «Трастбанку» не только сохранить свои позиции, но и достичь нового качественного уровня во всех сегментах и ключевых направлениях работы.

«Деятельность всех департаментов нашего банка, прежде всего, определяется макроэкономической ситуацией, инвестиционно-кредитными отношениями страны, де-



нежного и финансового рынков, требованиями развития предпринимательства и другими факторами, диктуемыми временем», - говорит председатель Правления ЧАБ «Трастбанк» Сардор Нормухамедов.

▼ Окончание на стр. 4-5

## Методология присвоения индивидуального рейтинга качества обслуживания клиентов коммерческим банкам

Сегодня одной из первоочередных и актуальных задач, стоящих перед всем банковским сообществом Узбекистана, является организация проведения на регулярной основе рейтинга качества обслуживания клиентов коммерческим банком. В этих целях рейтинговым агентством «STANDARD END SENSITIVE RATINGS» (PA «SNS RATINGS») Узбекистана разработана и внедрена в рейтинговую практику агентства Методология присвоения индивидуального рейтинга качества обслуживания клиентов коммерческим банком.

Предлагаем ознакомиться с методами этого уникального рейтинга.

Как показало изучение наилучшей мировой банковской практики, в настоящее время главным фактором успешности и конкурентоспособности любого коммерческого банка

в первую очередь является применение им современных процессов, технологий и управленческих решений по всем областям его деятельности: стратегия, филиалы, маркетинг и работа с клиентами, персонал, продукты и услуги, связи с общественными и государственными организациями, риски, безопасность, организационное развитие, менеджмент качества, филиальная сеть и многое другое.

Это еще раз подтверждает ранее установленный рейтинговым агентством «STANDARD END SENSITIVE RATINGS» (PA «SNS RATINGS») факт, что сейчас успешность деятельности банка и его конкурентоспособность определяются, прежде всего, не ценовыми факторами, как это часто бывало раньше, а качественными характеристиками, наиболее важной из которых сейчас становится качество обслуживания потребителей банковских услуг.

▼ Окончание на стр. 2-3



## Всемирный банк поддержит экономические реформы Узбекистана займом в 500 млн. долларов

Совет директоров Всемирного банка одобрил предоставление займа в размере \$500 млн. в рамках операции в поддержку политики развития (ОППР).

ОППР направлена на поддержку экономических реформ в Узбекистане, целью которых является рост частного сектора и создание рабочих мест, говорится на сайте группы Всемирного банка.

Целью нынешней ОППР является оказание поддержки усилиям правительства в таких областях, как увеличение объемов внешней торговли и иностранных инвестиций, повышение эффективности финансового сектора и осуществление ключевых институциональных реформ, имеющих решающее значение для перехода к рыночной экономике.

Руководствуясь приоритетами, изложенными в Стратегии инновационного развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы, ОППР окажет содействие правительству в осуществлении реформ в двух важных областях, включая развитие рыночной экономики и частного сектора, социальной интеграции населения в быстро трансформирующуюся экономику страны.

Согласно социологическому исследованию Всемирного банка «Слушая граждан Узбекистана» с участием более 4000 домохозяйств по всей стране, 95% респондентов с оптимизмом оценивают будущее страны. Нынешняя ОППР является продолжением первоначальной операции Всемирного банка, инициированной в июне 2018 года, и поддерживает реализацию программы реформ, инициированных правительством страны в 2017 году.

Всемирный банк оказывает поддержку Узбекистану, осуществляя в стране 22 проекта на общую сумму более \$3,6 млрд., а также предоставляет аналитические и консультационные услуги правительству. Данная деятельность содействует реализации макроэкономических реформ, совершенствованию системы управления сельским хозяйством и водными ресурсами, развитию секторов энергетики, транспорта, здравоохранения, образования.

**Национальная шкала оценки обслуживания банком**

► стр. 3

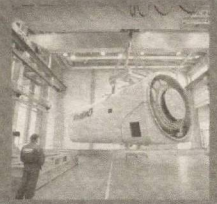
**Порядок отбора лучших инвестпредложений для «Business city»**

► стр. 6

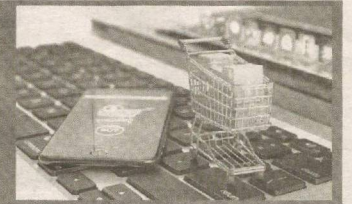
**Ликвидность ценных бумаг промпредприятий**

► стр. 7

Между «Uzbek Leasing International A.O.» и германским Банком АКА Ausfuhr-Gesellschaft m.b.H. ведутся переговоры по финансированию поставок оборудования из Люксембурга и Голландии в Узбекистан.



ГНК в ближайшее время представит на обсуждение новый Налоговый кодекс. Там будут нововведения по НДС и регулированию электронной коммерции.



# Методология присвоения индивидуального рейтинга качества обслуживания клиентов коммерческим банкам

▲ Окончание. Начало на стр. 1



Республика Узбекистан все более интегрируется в мировое финансово-экономическое пространство, ряд иностранных банков и компаний начинают выходить на рынки страны, в том числе и крупные международно известные финансовые институты. Так, за последний год лицензию на осуществление банковской деятельности на территории Республики Узбекистан получил ряд иностранных банков: Народный банк Казахстана (Halyk Bank), который является учредителем банка Tenge Bank в Узбекистане, грузинский TBC Bank, который приобрел 51% акций ООО «Inspired», работающей в Узбекистане под брендом Рауте. На рассмотрении находятся поданные заявки других зарубежных финансовых учреждений, готовых работать в Узбекистане. Следующим этапом, вероятнее всего, следует ожидать прихода на отечественный финансовый рынок и крупных западных финансовых игроков, имеющих высокие стандарты обслуживания и сертифицированных по системам менеджмента качества ISO 9000.

Все это позволяет говорить о том, что банковско-финансовые институты Узбекистана должны отходить от безконкурентной деятельности, стандартного, почти одинакового набора предоставления услуг, и начать предоставлять качественный сервис инструментов.

Методология присвоения индивидуального рейтинга качества обслуживания клиентов коммерческим банкам разработана рейтинговым агентством «SNS RATINGS» в рамках Постановления Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему развитию и повышению устойчивости банковской системы республики» от 12 сентября 2017 года № ПП-3270, пункт 4.

**Индивидуальный рейтинг качества обслуживания клиентов коммерческих банков** - один из видов рейтингов, присваиваемых рейтинговым агентством «SNS RATINGS», и по своей сути является **некредитным (специализированным)** рейтингом и представляет собой субъективное мнение рейтингового агентства о реальном уровне удовлетворенности клиентов банка - качеством их обслуживания, выраженное через присвоение каждому индивидуальному коммерческому банку своей рейтинговой оценки по утвержденной национальной рейтинговой шкале РА «SNS RATINGS».

**Рейтинговая шкала** - заранее заданная балльная шкала, означающая понижаящееся/повышающееся значение рейтинговой оценки качества обслуживания коммерческим банком своих клиентов. Она содержит название уровня, цифровые обозначения и описание особенностей. Следует особым образом отметить, что рейтинговая шкала, используемая агентством для выражения данного мнения, не является взаимозаменяемой, сопоставимой или эквива-

лентной со шкалами, используемыми агентством для других видов **некредитных (специализированных)** рейтингов.

Ввиду того, что присвоенный РА «SNS RATINGS» коммерческому банку индивидуальный рейтинг качества обслуживания клиентов коммерческих банков по своей сути **не является кредитным рейтингом**, то он, соответственно, и не связывается с оценкой способности коммерческого банка исполнять принятые на себя финансовые обязательства и не отражает мнение рейтингового агентства «SNS RATINGS» о **кредитоспособности, финансовой надежности** или о **финансовой устойчивости** рейтингуемого коммерческого банка.

Вместе с этим, в соответствии с положениями настоящей методологии, «SNS RATINGS» оставляет за собой право **изменить или отозвать** индивидуальный рейтинг качества обслуживания клиентов коммерческих банков в любой момент времени на основании информации, полученной, по мнению агентства, из достоверных и надежных источников, и/или информации, **полученной от рейтингуемого банка в рамках регулярного мониторинга**, либо в связи с непредоставлением информации коммерческим банком или в связи с нетранспарентностью банка.

## ПРОЦЕСС ВЫСТАВЛЕНИЯ РЕЙТИНГА

Агентство осуществляет анализ качества обслуживания банками своих клиентов, и логическая схема методологии, в соответствии с которой агентство его производит и присваивает рейтинг качества обслуживания клиентов коммерческого банка, **в первую очередь** включает изучение уровня лояльности клиентов к банку и его услугам, **так как наличие лояльности** служит основой для получения стабильного объема продаж банковских услуг, что, в свою очередь, является стратегическим показателем его успешности.

В рамках данной методологии **под лояльностью клиентов к банку** следует понимать положительное отношение потребителей ко всему, что касается деятельности рейтингуемого коммерческого банка: оказываемые банковские услуги, персонал, имидж банка, рекламные обращения, символика и т. д. Как известно из практики, первоочередной основой для лояльности клиентов к банку **служит позитивный опыт**, который потребитель приобрел в процессе пользования банковскими продуктами или услугами того или иного коммерческого банка. Другим важным фактором оценки качества обслуживания клиентов коммерческими банками может служить **уровень обслуживания** потребителей услуг банка.

В рамках данной **Методики** рейтинговой оценки показатель **уровня качества обслуживания клиентов** определяется как **интегральный**, т.е. включает в себя ряд частных, например, таких показателей, как культура обслуживания клиентов, компетентность банковского персонала, скорость банковского обслуживания, спектр или ассортимент видов услуг, предоставляемых потребителям, наличие в банке внутренней системы менеджмента качества и т.д.

Под **качеством банковских услуг** рейтинговое агентство «SNS RATINGS» понимает степень соответствия, совокупности присущих им (банковским услугам) характеристик, установленным (предполагаемым) потребностям и/или ожиданиям всех заинтересованных участников рынка и принятым стандартам качества.

С учетом этого, для получения полноценной и

справедливой **рейтинговой оценки** качества **обслуживания клиентов** коммерческими банками необходимо провести анализ в виде анкетирования, интервьюирования, экспресс-опросов и др. методов исследования всех участников рынка банковских услуг, заинтересованных в качественных банковских услугах (рис. 1).



Рис. 1. Участники рынка банковских услуг, заинтересованные в качественных банковских услугах.

Принимая во внимание тот факт, что в некоторых крупных отечественных банках уже существует внутрифирменная система менеджмента качества и начинают применяться отдельные элементы стандартов, можно с полной уверенностью сказать, что в них уже производится определенная самооценка своей системы управления качеством. И поэтому банки сегодня должны **четко понимать и представлять текущие и будущие потребности своих клиентов, стремиться превзойти их ожидания.**

Учитывая принятое в настоящей методике основополагающее положение о том, что процесс предоставления банковских услуг как следствие, то качество продуктов важны не только для клиентов банка, но и для других участников рынка банковских услуг. Поэтому представляется целесообразным, что данная методика оценки качества банковских услуг должна рассматривать **не двустороннюю оценку** (только клиент и банк), а **всестороннюю оценку**. Данный подход является наиболее оправданным в связи с его многофакторностью, что в конечном итоге позволит учесть заинтересованность в предоставлении качественных банковских услуг всех участников рынка, а не только клиентов банка или сам банк.

В этих целях интегральную оценку качества банковских услуг следует проводить по формуле:

$$МОКБУ = \sum_{t=1}^n OKi \times Di \sum_{t=1}^n Di = 1$$

Где:

OKi - оценка качества банковских услуг с позиции соответствия совокупности присущих им характеристик, ожиданиям i-го заинтересованного участника рынка и принятым стандартам качества (балл);

Di - значимость оценки качества банковских услуг i-ым заинтересованным участником (весовой коэффициент);

n - количество участвующих в оценке качества банковских услуг заинтересованных сторон.

В рамках данного подхода настоящей методикой производится балльная оценка удовлетворенности различных заинтересованных сторон качеством банковских услуг, определяется степень соответствия качества банковской услуги принятым стандартам, с учетом установленных для каждой из заинтересованных сторон весовых коэффициентов и рассчитывается итоговый интегральный показатель качества как сумма произведений баллов и весового коэффициента.

При Министерстве инвестиций и внешней торговли создается ГУП «InterForum». В круг задач новой организации будет входить организация эффективной коммуникации с зарубежными партнерами и деловыми кругами по вопросам, связанным с проведением международных мероприятий в Узбекистане.

Агентство Fitch Ratings подтвердило на уровне «ВВ-» долгосрочные рейтинги дефолта эмитента (РДЭ) четырех банков Узбекистана: АКБ «Узпромстройбанк», АКБ «Асака», АКБ «Агробанк» и АКБ «Микрокредитбанк». Прогноз по рейтингам всех четырех банков - «стабильный».



В данной методике наибольший рейтинг качества получают банки, которые наберут максимальное количество баллов (от 1 до 100 баллов).

### ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Производимый финансовыми аналитиками рейтингового агентства «SNS RATINGS» в рамках данной методики анализ заинтересованных в качественных банковских услугах групп, основывается на изучении ряда как количественных показателей, так и ряда качественных факторов по каждой отдельно взятой группе методом выборочного анкетного опроса.

Итоговая рейтинговая оценка качества обслуживания клиентов коммерческому банку будет определена по результатам суммирования баллов, полученных в результате анкетного опроса и других доступных средств законного получения необходимой для присвоения индивидуального рейтинга качества обслуживания клиентов коммерческим банком и информации с учетом коэффициента веса по каждой группе заинтересованных участников рынка банковских услуг.

В результате проведенного анализа, со стороны «SNS RATINGS» будет разработан и передан коммерческому банку соответствующий рейтинговый отчет. Банку также выдается сертификат, обозначающий индивидуальный рейтинг качества обслуживания клиентов банка по рейтинговой шкале.

В последующем, с учетом того, что основной целью данной методологии оценки качества банковской деятельности является постепенное улучшение и стабильный рост качества банковских услуг, ежеквартальный мониторинг присвоенного банку рейтинга качества обслуживания будет производиться методом сравнения результатов оценки качества банковских услуг между собой и с предыдущим периодом.

Результаты присвоенного рейтинга в обязательном порядке публикуются в СМИ (газеты «Банковские вести», «Банк ахборотномаси»), на информационных веб-сайтах заинтересованных организаций и учреждений, а также на веб-сайте рейтингового агентства «SNS RATINGS» в течение 15 рабочих дней с момента присвоения банку индивидуального рейтинга качества обслуживания клиентов.

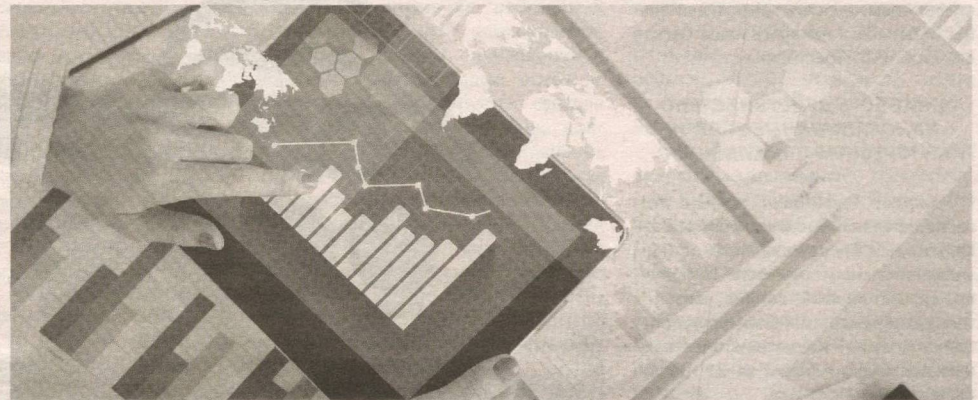
### НАША СПРАВКА

РА «STANDARD AND SENSITIVE RATINGS» создана в апреле 2019 года. Присвоение рейтингов банкам и компаниям производится в рамках разработанных РА «SNS RATINGS» процедур и методических рекомендаций в соответствии с критериями и стандартами международных рейтинговых агентств, согласованных с Национальной Ассоциацией участников финансового рынка (НАУФР) и Национальной Ассоциацией микрофинансовых институтов (НАМИ).

В настоящее время РА «SNS RATINGS» в соответствии с заключенными договорами начало работу по присвоению рейтинга и ежеквартальный мониторинг присвоенного рейтинга 27 участникам НАУФР и 37 участникам НАМИ.

Агентство в дальнейшем намерено сотрудничать с лизинговыми и оценочными компаниями, предприятиями-эмитентами ценных бумаг по присвоению им рейтингов.

РА «SNS RATINGS» разработаны и внедрены в рейтинговую практику новые рейтинговые продукты: «Рейтинг качества предоставляемых коммерческим банком услуг по национальной шкале», «Рейтинг инвестиционной привлекательности коммерческих банков по национальной шкале», методика «Рейтинга платежеспособности и надежности страховой компании по национальной шкале».



Рейтинговое агентство «STANDARD END SENSITIVE RATINGS»

## Национальная рейтинговая шкала оценки качества обслуживания клиентов коммерческим банком (BQR - Bank quality rating)

Уровень рейтинговой оценки в символической форме	Уровень рейтинговой оценки в баллах	Краткое описание уровня рейтинговой оценки
BQR7 (uz)	95-100	<b>НАИВЫСШЕЕ</b> качество предоставляемых банком своим клиентам услуг. Банком успешно внедрены и широко применяются в течение продолжительного времени высокие внутренние и внешние стандарты качества и которым в полной мере соответствует банк. На постоянной основе осуществляется эффективный контроль за качеством внутри банка. Руководством банка уделяется пристальное внимание ключевым вопросам управления качеством. Банк, обладающий данным уровнем рейтинга, имеет самые высшие качественные показатели по всем параметрам рейтинговой модели оценки качества банковских услуг в Республике Узбекистан.
BQR6 (uz)	94-84	Качество предоставляемых клиентам банковских услуг <b>ВЫСОКОЕ</b> . Банком с недавнего времени успешно внедрены и соблюдаются стандарты качества оказываемых банковских услуг. Ответственными службами банка на постоянной основе мониторится (изучается) мнение клиентов банка о качестве предоставляемых им услуг. В банке создана и успешно работает собственная служба менеджмента качества предоставляемых банковских услуг. Банком уделяется достаточное внимание качеству обслуживания клиентов во всех аспектах, выявляемых рейтинговым агентством «SNS RATINGS», в том числе и путем анкетного опроса, который показывает, что выявленные недостатки в обслуживании клиентов банка незначительны, либо практически отсутствуют.
BQR5 (uz)	83-73	Качество оказываемых банком своим клиентам услуг <b>АДЕКВАТНОЕ</b> и находится на достаточном уровне в масштабах банковской системы Республики Узбекистан. Коммерческий банк при обслуживании своих клиентов в полной мере принимает во внимание все ключевые аспекты управления качеством. В банке ведется планомерная и постоянная работа по дальнейшему улучшению качества банковского обслуживания. Опросный метод выявления мнения клиентов показывает, что проблемы, связанные с претензиями со стороны потребителей, пока не ощущаются или имеют незначительный характер.
BQR4 (uz)	72-62	<b>СРЕДНИЙ</b> уровень качества оказываемых коммерческим банком своим клиентам услуг. В настоящее время банк активно использует в своей работе все <b>ключевые</b> , но не более того, аспекты управления качеством банковского обслуживания. В банке планомерно осуществляется соответствующая работа и мероприятия по увеличению видов предоставляемых банком своим клиентам услуг и, соответственно, по улучшению их качества.
BQR3 (uz)	61-51	Качество оказываемых банковских услуг <b>УДОВЛЕТВОРИТЕЛЬНОЕ</b> . Коммерческий банк имеет большой, но пока еще не задействованный потенциал по исправлению уже имеющихся недостатков в качестве обслуживания клиентов банка. Несмотря на то, что серьезный ущерб для бизнеса коммерческого банка отсутствует, во многих вопросах присутствуют значительные недостатки в сфере менеджмента качества, управления качеством, мониторинга качества банковского обслуживания, информационной политики и маркетинга.
BQR2 (uz)	50-40	<b>НЕВЫСОКОЕ</b> качество оказываемых банком своим клиентам услуг. Коммерческий банк уделяет недостаточное внимание вопросам управления качеством оказываемых своим клиентам услуг. В банке на постоянной основе не налажена система изучения и оценки качества оказываемых банковских услуг. В настоящее время коммерческий банк не имеет четкого плана действий по улучшению качества обслуживания клиентов. Маркетинговая служба банка работает не на должном уровне. С учетом этого, в данное время банк проигрывает большинству своих конкурентов как по количеству предлагаемых своим клиентам услуг, так и по их качеству.
BQR1 (uz)	менее 39	Качество оказываемых банком услуг находится <b>НА НИЗКОМ</b> уровне. Банк совсем не уделяет или совсем незначительное внимание вопросам управления качеством обслуживания клиентов. Чаще всего банк проигрывает конкурентам в качестве оказываемых услуг. Имеется значительное число претензий клиентов, касающихся качества оказанных услуг, и ощутимый для банка отток клиентов.

# ЧАБ «Трастбанк»: четверть века на финансовом рынке Узбекистана

▲ Окончание. Начало на стр. 1

Собственно, с преобразований в стране, реформ в ее банковской системе, новыми подходами в деятельности банков и началась наша беседа с главой ЧАБ «Трастбанк».

**У НАС ЕСТЬ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ИННОВАЦИОННЫЕ УСЛУГИ, ИНТЕРЕСНЫЕ ДЛЯ КЛИЕНТОВ**

- Сардор Рифатович, прежде всего, поздравляю Вас и коллектив банка, который Вы возглавляете, с таким знаменательным юбилеем! И, конечно, самый первый вопрос связан с тем, какие тенденции формируют рост банка сегодня? Какие наиболее важные достижения банка за 25 лет Вы бы выделили?

- К ключевым факторам успешности я бы отнес четыре момента. **Во-первых**, важная составляющая сегодняшнего развития «Трастбанка» - IT-обеспечение и разработка банковских продуктов и услуг на основе новых современных технологий.

**Во-вторых**, четкость концепции в проведении инвестиционно-кредитной политики.

**В-третьих**, значительный запас ликвидности, позволяющий стабильно работать банку.

**В-четвертых**, сотрудничество с ведущими международными финансовыми институтами, привлечением кредитных линий финансирования, что является очень важным моментом для дальнейшего развития национальной экономики Узбекистана. Вот эти четыре тенденции, формирующие рост банка сегодня.

Но, знаете, я вас удивлю - я не стану ставить на первое место в списке 25-летних достижений такие показатели, как капитал, рост активов, объемы выделенных кредитов и так далее... Да, мы с вами понимаем, насколько эти финансовые параметры важны для полноценной деятельности каждого банка. Но специфичность работы, и в какой-то мере, уникальность банка состоит в его розничной деятельности в сегменте предложений услуг. А действующая у нас технологическая система отвечает самым высоким требованиям, а значит, запросам клиентов. Такая высокотехнологичная база помогает развивать источники финансирования: кредиты, лизинговые сделки, привлекать межбанковские кредиты и кредитные линии, а в отношении иностранных банков-партнеров выстраивать отношения таким образом, чтобы использовать самые разные инструменты финансирования. У нас есть действительно прогрессивные продукты, и, как показывает наша практика и мониторинг, они стали не просто интересны для предпринимательства, а этот сегмент клиентов составляет почти 100%... Это практически вся линейка продуктов для клиентов - аккредитивы, лизинг, факторинг и ряд других услуг и инструментов весьма востребованы. Для «Трастбанка» вообще изначально была актуальной позиция предложения современных услуг с выстраиванием эффективного сотрудничества



с клиентами. Собственно, это и стало стратегической тенденцией банка в его развитии и постоянно совершенствуемой линией такого партнерства. И, тем не менее, в качестве первоначального фактора я бы выделил сегодняшнюю конкурентоспособность банка, и практически по всем позициям. Конкурентоспособность преимуществ - то качество деятельности банковского института, которое может свидетельствовать о многом. Да, банкам намного сложнее выдерживать конкуренцию, но «Трастбанк» потому и ассоциируется со словом «первый», как вы сказали в начале нашей беседы, что его конкуренция направлена против устаревших стереотипов использования услуг и внедрения инновационных инструментов. Я по своей сути, мыслению больше сторонник эволюционных методов деятельности, даже при четкости понимания, что банк - структура консервативная, но она, по моему глубокому убеждению, должна быть открытой для новых услуг и креатива.

Благодаря креативности наш банк до сих пор признается экспертами как инновационный кредитно-финансовый институт. Одной из его особенностей как раз и является высокий уровень информатизации и внедрения новых технологических процессов, совершенно новых IT-продуктов. И, конечно, такой прогресс вывел «Трастбанк» в лидирующее положение на рынке банковских услуг, который тогда, еще в 90-е годы, не был столь развит и широк по инновационности предложений, как сегодня.

- «Трастбанк» стоял у истоков внедрения программного комплекса «Банк-клиент», о котором, к слову, я когда-то писала материал...

- Да, эта технологическая программа «Банк-клиент» была внедрена в 1998 году. А в 2008 году банк также первым внедрил систему «Интернет-банкинг», уникальный сервис, который позволил уже в тот период клиентам управлять своим банков-

ским счетом через Интернет из любой точки мира! В 2005 году были предложены услуги системы «SMS-банк», которая по сей день обеспечивает в режиме онлайн прямой доступ к банковскому счету, получение информации по нему с мобильного телефона пользователя. Однако, только подумать, какой огромный пласт времени отделяет ту деятельность и те инструменты от сегодняшних...

К слову, о лидерстве «Трастбанка» в инновационности разработок. Вы, наверное, в курсе, что специально для наших бизнес-клиентов, осуществляющих платежи в иностранной валюте, в 2011 году была внедрена дополнительная функция в системе «Ин-



тернет-банк»: возможность самостоятельного осуществления валютных платежей. И в этом «Трастбанк» стал первым банком в Узбекистане, предложившим данный вид услуги.

В начале 2015 года внедряется «Мобильный банк», причем, уже на базе операционных систем Android и iOS. А в 2018 году банк перешел на новую систему автоматизированного обслуживания, благодаря которой была разработана еще одна совершенно для того периода времени новая услуга «TrustPay», с удобным интерфейсом, возможностью перевода денежных средств между пластиковыми картами «Трастбанка» (P2P) с минимальной комиссией, возможностью оперативных операций по покупке иностранных валют, открытие и закрытие вкладов в режиме реального времени (конверсия) и другим спектром услуг.

## ТЕНДЕНЦИИ, ФОРМИРУЮЩИЕ РАЗВИТИЕ БАНКА

- Сардор Рифатович, если продолжить характеристику достижений банка за эти годы, то, на Ваш взгляд, в чем еще сильны позиции «Трастбанка»?

- Как вы знаете, я не столь давно был выбран председателем Правления банка. Это новые функции, большая ответственность и четкость определения стратегии и тактики деятельности банка на текущий момент и на перспективу. И придерживаюсь мысли, что именно конкурентоспособность позволит удерживать достигнутые в течение 25 лет позиции банка на рынке.

Но обращаю ваше внимание на ряд главных факторов, которые, помимо инновационности и прогрессивности методов деятельности банка в IT-сегменте, необходимы для его полноценной работы. Это улучшение коэффициентов адекватности капитала банка - коэффициенты достаточности общего капитала и капитала I уровня. По оценкам экспертов, наш банк имеет существенный запас прочности капитала.

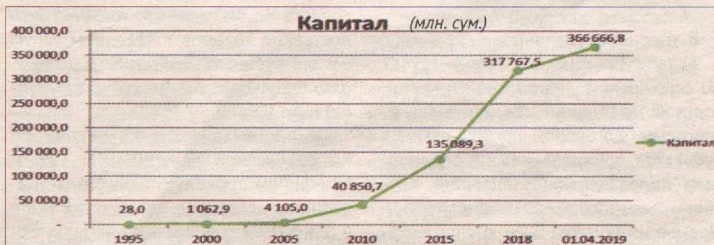
Говоря об осуществлении инвестиционно-кредитной политики, то «Трастбанк» с другими банками объединяет ориентир на кредитование предприятий различных отраслей экономики. Следование продуманным принципам в диверсификации вложений своих денежных средств, аккуратная и взвешенная схема минимизации кредитов.

За 25 лет активы банка, его ресурсная база увеличились более чем в 2 раза, по сравнению, скажем, с началом 2017 года. Если к 1995 году активы составляли 186,5 млн. сумов, то в 2018 году этот показатель достиг 2 734 378,0 млн. сумов.

В инвестиционной деятельности банк руководствуется «золотым правилом инвестиций», выработанным мировой практикой ведения инвестиционной политики коммерческих банков: доход от определенных вложений, например, в ценные бумаги, всегда прямо пропорционален тому риску, который готов нести инвестор с целью получения прибыли. Именно этот принцип выступает главным фактором реализации конкретной инвестиционной политики банка. Ведь банки работают в основном не на собственных, а на привлеченных и заемных ресурсах, поэтому они не могут рисковать средствами своих клиентов. И наша инвестиционная политика исходит из реальных оценок риска, экономической эффективности, финансовой привлекательности инвестиционных проектов, оптимального сочетания видов вложений.

Здесь у банка сформирована система целевых ориентиров проведения инвестиционной деятельности.

К факторам успешной деятельности «Трастбанка» за последние два-три года я бы отнес реализуемую стратегию его развития. На мой взгляд, она основывается на умении нашей команды видеть реалии нового, изменившегося финансового состояния мировой и национальной экономики. Банк продолжает внимательно наблюдать и анализировать все нюансы экономической ситуации и пересматривать их. А с учетом времени корректировать подходы к управлению рисками, кредитные программы, вложение инвестиций и т.д.



То есть, ключевой, стратегический фактор стабильного функционирования банка - в его финансовой устойчивости, в его умении достигать нужного уровня капитализации.

Если капитал банка в 1995 году составлял 28,0 млн. сумов, к 2018 году этот показатель достиг 317 767,5 млрд. сумов. Это означает, что «Трастбанк» не только располагает сейчас существенным объемом собственных источников средств для, скажем, содействия решению задач социально-экономического развития страны, но и имеет значительный потенциал привлечения заемных ресурсов на эти цели.

Иными словами, банк накопил значительный запас ликвидности, который позволяет оставаться надежным партнером для наших клиентов. Добавлю, что клиентская база выросла за последние десять лет и сейчас насчитывает 352 тыс. клиентов. Например, к началу 2019 года на обслуживании «Трастбанка» находилось свыше 311 тыс. розничных клиентов. Пожалуй, это один из наших главных капиталов, которым мы очень дорожим, - наши клиенты!

- Если говорить о первых годах деятельности банка, с 1994 года, то, во сколько сегодня оценивается кредитный портфель банка и как изменилась его структура?



- К июню 1995 года объем выделенных кредитов составил 22 млн. сумов, к 2018 году рост достиг уже 1 243 636,7 млрд. сумов. На начало июня 2019 года эта цифра равна 1 трлн. 464 млрд. сумов. По своей структуре кредитный портфель дифференцирован, и в нем представлены проекты различных отраслей и

сфер национальной экономики - промышленность, торговля, сельское хозяйство, фармацевтика и др. Важно, что не менее 40% ссудного портфеля банка составляют кредитные вложения в промышленную сферу.

Дело в том, что как банкир я четко понимаю, что процесс формирования сектора малого бизнеса и частного предпринимательства, с точки зрения дальнейшего развития производства и промышленности, для нашей страны момент крайне важный, и, конечно, поддержка этих секторов требует расширения объемов банковских кредитов. За пять месяцев 2019 года на поддержку структур предпринимательства мы направили свыше 55%

от общего объема выданных кредитов.

#### НОВАЯ ФОРМУЛА СТРАТЕГИЧЕСКОГО ВИДЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

- Узбекистан сегодня осуществляет структурные преобразования и экономические реформы по пяти основным направлениям в течение ближайших трех лет. Сюда входит и развитие банковского сектора, продолжение либерализации валютного рынка страны, активизация сотрудничества с международными банковско-финансовыми институтами. Что уже предпринято в деятельности «Трастбанка» в этих направлениях?

- «Трастбанк» постоянно работает в направлении поиска более надежных и перспективных партнеров как среди местных, так и зарубежных банков для установления корреспондентских отношений, открытия корреспондентских счетов в иностранной валюте. Предоставляет услуги по валютным переводам, гарантиям, подтвержденным зарубежными банками, конвертации на Узбекской республиканской валютной бирже. Кстати, могу сообщить, что объемы конвертации за 5 месяцев 2019 года по сравнению с аналогичным периодом 2018 года выросли в два раза. Мы создали сеть из

23 действующих обменных пунктов банка. В плане развития розничного бизнеса в области валютных операций мы намерены уделить внимание денежным переводам и валютным вкладам населения.

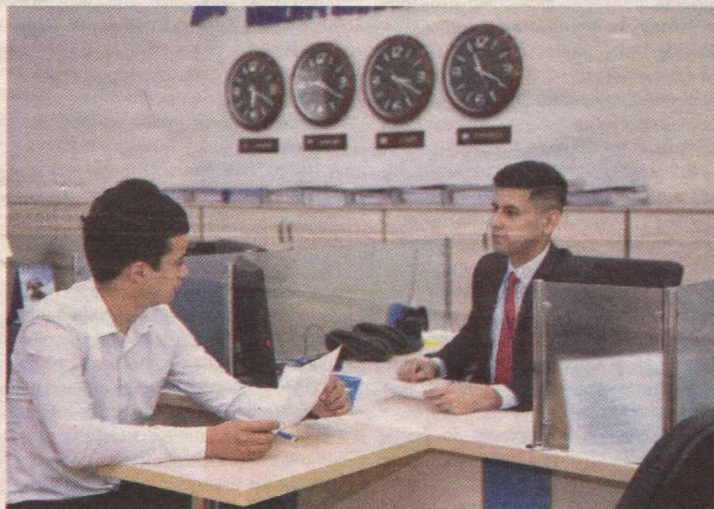
Что касается партнерства «Трастбанка» с международными банковско-финансовыми институтами, то

политика расширения международных контактов обусловлена той широкомасштабной программой, задачами, о которых неоднократно говорил глава нашего государства Шавкат Мирзиёев. Ведь одним из ключевых приоритетов дальнейшего развития республики становится привлечение банками инвестиций, кредитов, которые бы работали в важнейших отраслях национальной экономики. В этом направлении у банка заложен немалый потенциал, который мотивируется сегодня стремлением к установлению долгосрочных партнерских отношений, привлечение на выгодных условиях ресурсов с мировых рынков для финансирования ведущих отраслей экономики Узбекистана, наиболее полное удовлетворение внешнеэкономических запросов своих клиентов, эффективное участие в деятельности авторитетных международных финансовых организаций. Таковы главные составляющие международной деятельности «Трастбанка». Итогом этого становится укрепление уже имеющихся и установление новых долгосрочных, партнерских отношений с ведущими организациями. В целом были привлечены меж-

«О мерах по дальнейшему повышению эффективности сотрудничества с международными и зарубежными финансовыми институтами» в июне 2019 года состоялась встреча с делегацией ИКРЧС во главе с исполнительным директором Айманом Амином Седжини и руководством нашего банка. По итогам переговоров подписан Меморандум о взаимопонимании и дальнейшем сотрудничестве по развитию частного сектора. Таким образом, ИКРЧС становится одним из ключевых партнеров «Трастбанка» на международном уровне.

- Сардор Рифатович, в чем будут заключаться дальнейшие стратегические шаги «Трастбанка»? И какие Вы бы выделили наиболее важные моменты, на которых банку предстоит сконцентрироваться?

- Будет продолжена динамичная и интересная работа по ряду направлений, в которых банк себя уже хорошо позиционирует - активизация розничного сегмента, разработка инновационных продуктов и услуг, работа в плане повышения рейтингов. А с целью повышения рыночной доли мы предполагаем увеличивать банковский капитал не менее чем на 40-50%.



дународные линии финансирования на \$18 млн.

Вот недавние примеры такого сотрудничества. В 2018 году ЧАБ «Трастбанк» и Исламской корпорацией по развитию частного сектора (ИКРЧС) в г. Джидда (Саудовская Аравия) было подписано Соглашение о предоставлении линии финансирования для развития субъектов малого бизнеса и частного предпринимательства через приобретение технологического оборудования и основных средств на \$7 млн. За счет средств выделенной линии профинансирован ряд инвестиционных проектов в области промышленного производства. За счет этого было создано более 50 новых рабочих мест.

Активно развивается сотрудничество с Международной Исламской торгово-финансовой корпорацией (МИТФК): в ноябре 2018 года подписано двустороннее Соглашение о предоставлении линии торгового финансирования для ЧАБ «Трастбанк» на \$4 млн.

В рамках укрепления сотрудничества с финансовыми институтами группы ИБР и в соответствии с Постановлением Президента Республики Узбекистан от 12 декабря 2017 года

Главным в концепции деятельности останется работа в рамках Государственных программ, исходя из приоритетов развития экономики страны.

Еще одним моментом является дальнейшее укрепление ресурсной базы, чтобы у банка была возможность в большей степени участвовать в крупных инвестиционных проектах.

При этом команда нашего банка, разумеется, понимает, что коммерческие банки страны развиваются не менее интенсивно. Делая ставку на профессионализм нашей команды, я считаю, что главный ориентир в работе остается прежним - это высокий уровень обслуживания клиентов, создание атмосферы делового партнерства, гарантии надежности и поддержки во взаимоотношениях. И, конечно, взятый банком современный стиль работы, креативность, инновационность подходов и методов. Пожалуй, в этом и содержится формула эффективности деятельности.

- Сардор Рифатович, спасибо Вам за интересную беседу. Успехов и удачи Вам и всей команде банка!

Беседовала Лола СОАТОВА.

## «Business city»: как инвестировать в строительство объекта

**Утвержден порядок отбора наилучших предложений инвесторов и предоставления им земельных участков для размещения на территории центров «Business city» (ПКМ от 5.06.2019 г. № 461).**

Постановлением Президента Республики Узбекистан от 2.08.2018 г. № ПП-3895 предусмотрено создание в регионах и столице современных деловых центров «Business city», с привлечением местных и иностранных инвестиций.

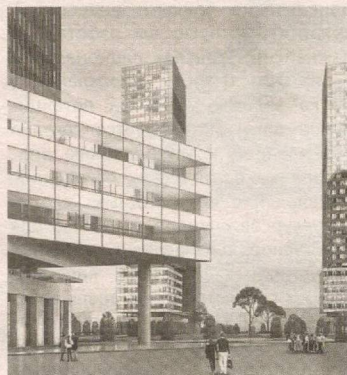
Участвовать в отборе по строительству объектов «Business city» могут юридические и физические лица (как резиденты, так и нерезиденты страны). Не менее чем за 30 дней до проведения отбора объявляя об этом, с указанием подробной информации, размещаются в местных и зарубежных СМИ.

Для участия в отборе инициатор проекта подает в дирекцию по строительству и эксплуатации объектов «Business city» инвестиционный заказ, заполненный по установленной форме. К нему прилагаются:

- презентация планируемого к строительству объекта;
- свидетельство о госрегистрации юрлица (инвестора) или другие документы, подтверждающие деятельность инвестора;
- бухгалтерский баланс, представленный в соответствующий налоговый орган за последний отчетный период;
- если для реализации проекта создано новое юридическое лицо - сведения о размере его уставного фонда и учредителях.

По желанию инвестора документы подаются на иностранном языке, с обязательным переводом на английский, узбекский или русский языки. Допускается отправка заказа по электронной почте с подтверждением ЭЦП.

В презентации по строительству объекта должна быть отражена следующая информация:



- описание зданий с учетом современного архитектурного облика, использование энергосберегающих и высокотехнологичных материалов и продукции;
- направление и предварительная стоимость проекта;
- данные об инфраструктуре и инженерных сетях, необходимых для стабильного функционирования будущего объекта;
- земельная площадь и срок, необходимые для эффективного размещения и завершения строительства объекта.

Представленные инвестиционные заказы рассматривает отборочная комиссия в составе заместителей территориальных хокимов, руководителей строительных управлений, управлений ЖКО, госкадастра и др. Наилучшее предложение выбирается на основании указанных в акте критериев путем голосования простым большинством. Решение комиссии оформляется протоколом и является основанием для заключения с инвестором соглашения.

В течение 5 дней с момента вступления в силу соглашения дирекция обращается в соответствующий хокимият о выделении инвестору земельного участка.

**Документ опубликован на государственном языке в Национальной базе данных законодательства и вступил в силу 7.06.2019 г.**

## Как будут сокращать задолженность по экспортно-импортным контрактам

**Постановлением Кабинета Министров от 6.06.2019 г. № 464 приняты организационные меры по совершенствованию платежной дисциплины по внешнеторговым операциям.**



В этих целях созданы:

1) республиканская рабочая группа по сокращению дебиторской и кредиторской задолженности по внешнеторговым договорам **хозяйствующих субъектов, прикрепленных к структурным подразделениям аппарата Кабинета**, возглавляемая заместителем Премьер-министра. В ее состав включены первые лица министерств и ведомств: ГНК, ГТК, ТПП, министерств экономики и промышленности, финансов, инвестиций и внешней торговли и пр. Деятельность рабочей группы осуществляется на постоянной основе;

2) территориальные рабочие группы по сокращению дебиторской и кредиторской задолженности по внешнеторговым договорам **территориальных и частных хозяйствующих субъектов**. Утвержден их типовой состав во главе с заместителем хокима области по вопросам экономики и предпринимательства.

Рабочим группам поручено:

- в месячный срок принять меры по сокращению внешней задолженности по состоянию на 1 мая текущего года, образовавшейся по экспортно-импортным контрактам, с проведением изучения по каждому хозяйствующему субъекту;
- в 2-месячный срок провести полную инвентаризацию контрактов, стоящих на учете в ЕЭИСВО с задолженностью по причине неоплаты импортируемых товаров (услуг) или экспорта товаров (услуг) по валютным средствам, перечисленным в качестве аванса, по состоянию на 1 мая 2019 года, со списанием необоснованно сохраняющейся задолженности;

- осуществлять постоянный мониторинг за поступлением валютных средств по экспортным контрактам и поставкой товаров (оказанием услуг) по оплаченным импортным договорам (республиканская рабочая группа) и пр.

ЦБ и коммерческие банки совместно со Счетной палатой, ГТК, ГНК и Минфином проведут полную инвентаризацию договоров, стоящих на учете в ЕЭИСВО с просроченной дебиторской и кредиторской задолженностью сроком более 1 года, по состоянию на 1 мая этого года. Сведения по таким контрактам будут ежемесячно вноситься в республиканскую и территориальные рабочие группы.

Госорганом, ответственным за деятельность ЕЭИСВО, является Национальное агентство проектного управления (НАПУ).

ГНК в 2-месячный срок разработает проект акта, предусматривающий ведение перечня недобросовестных участников ВЭД, с применением в отношении них следующих мер:

- использование при осуществлении экспортно-импортных операций исключительно гарантированных видов оплаты;
- временное ограничение права занятия внешнеэкономической деятельностью.

Также актом представлена поэтапная схема совершенствования платежной дисциплины по внешнеторговым операциям с участием рабочих групп, ЦБ, ГНК и хозяйствующих субъектов.

**Документ опубликован на государственном языке в Национальной базе данных законодательства и вступил в силу 7.06.2019 г.**

## Проведением конгрессно-выставочных мероприятий займется ГУП «InterForum»

**Постановлением Президента Республики Узбекистан от 7.06.2019 г. № ПП-4355 утвержден комплекс мер по совершенствованию системы организации и проведения подобных мероприятий на различных уровнях.**

Для решения этих задач на базе ГУП «Дирекция по эксплуатации и строительству новых объектов на территории Международного высокотехнологичного инновационного центра «Delta city» создается ГУП «InterForum».

Его основными задачами определены:

- организация и проведение международных конгрессно-выставочных мероприятий на межгосударственном, межправительственном и межведомственном уровнях в сферах внешнеэкономической и внешнеполитической деятельности, а также культурно-гуманитарной, духовно-просветительской и других направлениях;

- обеспечение информационного сопровождения мероприятий в установленном порядке, взаимодействие со СМИ, в том числе зарубежными, в целях широкого освещения проводимых мероприятий;

- организация эффективной коммуникации с зарубежными партнерами и деловыми кругами по вопросам, связанным с проведением мероприятий в Узбекистане;

- выполнение организационных, технических и логистических требований, указанных в концепциях проведения мероприятий;

- оказание комплекса коммерческих услуг по организации и проведению мероприятий в республике и за рубежом, включая медиаподдержку.

Предприятие является:

- учредителем ООО «InterHotel», которое создается для оказания комплекса гостиничных услуг;

- акционером по государственным пакетам акций (долей) в уставных капиталах (фондах) акционерных обществ «Халқаро хамкорлик маркази» и «Нацио-

нальный выставочный комплекс «Узэкспоцентр»;

- правопреемником по правам и обязательствам в части передаваемых ему объектов.

ГУП «InterForum» и входящим в его организационную структуру организациям разрешено заключать с поставщиками товаров (работ, услуг) или их официальными дилерами контракты на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг, необходимых для организации и проведения мероприятий, на основе отбора наилучших предложений с проведением экспертизы контрактов в установленном порядке.

До 1 января 2022 года ГУП «InterForum» освобождено от уплаты таможенных пошлин при ввозе материалов и иных товарно-материальных ценностей, не производимых в республике, по перечням, формируемым в установленном порядке.

**Документ опубликован в Национальной базе данных законодательства и вступил в силу 8.06.2019 г.**

## ► БИРЖЕВОЙ ОБЗОР ► ► ►

## РФБ «Тошкент»: сохраняется ликвидность ценных бумаг строительства и промышленности

На очередной жаркой неделе первого месяца лета за период с 10 по 14 июня на торгах Республиканской фондовой биржи «Тошкент» эксперты зафиксировали 466 сделок с ценными бумагами 29 эмитентов на общую сумму транзакций 3,613 млрд. сумов, где торговались порядка 385,47 млн. ед. ценных бумаг акционерных обществ.

Оценивая аналитически сделки в разрезе по отраслям, эксперты отмечают ликвидность ценных бумаг строительной и промышленной сфер: количество сделок с ценными бумагами эмитентов данной отрасли за отчетный период достигла отметки 171 и 149 сделок соответственно. Также активность торговли была зафиксирована с ценными бумагами представителей банковской сферы - 103 сделки. Но в отличие от вышеназванных отраслей, среднестатистическое количество сделок на одного эмитента банковской сферы намного ниже - строительная - 85,5, промышленная - 18,62, банковская - 12,87.

Однако по сумме проведенных транзакций лидером среди отраслей аналитики биржи все-таки назвали банковскую сферу: общая сумма транзакций по всем сделкам 8 эмитентов составила 2,950 млрд. сумов. Основная доля (95,74%) данной суммы приходится на сделки с ценными бумагами эмитента АКБ «O'zsanotqurilishbank».

Ценные бумаги АКБ «O'zsanotqurilishbank» торговались на этой торговой неделе 44 раза, в том числе с простыми акциями /SQBN/ была зафиксирована 41 сделка, с привилегированными акциями /SQB1/ было заключено три сделки.

В этом периоде простые акции /SQBN/ торговались в диапазоне цен 16,71-18,89 сумов за одну акцию при номинальной стоимости 19,00 сумов. Самая крупная сделка с данным инструментом, которая также стала самой крупной сделкой рассматриваемого периода (10-14 июня), была зафиксирована 13 июня, где 129,924 млн. единиц простых акций торговались по цене 18,98 сумов на общую сумму в 2,465 млрд. сумов. Цена открытия недели была на отметке 16,89 сумов, а цена закрытия недели установилась на отметке 18,50 сумов. Средневзвешенная цена на инструмент по итогам недельных торгов установилась на отметке 18,91 сумов, ▲ + 2,02 по сравнению к предыдущей торговой неделе с 16,89 сумов.

С привилегированными акциями банка /SQB1/ были заключены 3 сделки на общую сумму 91045,00 сумов, где они торговались в диапазоне 43,00-45,00 сумов за одну акцию.

Продолжая анализировать наибольшие суммы транзакций по сделкам, аналитики отметили сделки с ценными бумагами эмитента страховой сферы АО «Kapital sug'urtar». За отчетный период с простыми акциями /KASU/ были зафиксированы 3



сделки на общую сумму 351,674 млн. сумов. При этом две сделки по данному инструменту были зафиксированы 10 июня, где они торговались по цене 2,95 сумов за одну акцию на общую сумму 2666,80 сумов, при номинальной стоимости 1,00 сумов. И 14 июня с данным инструментом состоялась сделка на общую сумму 351,671 млн. сумов, где акции торговались по цене 1,50 сумов. Различия этих сделок не только в цене, отмечают аналитики, но и в площадке торгов, на которой они были проведены. Так, сделка от 14 июня была осуществлена на площадке «Nego Board» в режиме переговорного аукциона. По правилам биржевой торговли, стороны должны раскрыть информацию о предстоящей биржевой сделке в режиме пе-

Наименование эмитента	Кол-во сделок	Кол-во ценных бумаг	Сумма сделок	Средневзвешенная цена по итогам торгов
АКБ «Universal bank» /UNVB/	1	19 831	99 155 000,00	5 000,00
АО «O'zmetkombinat» /UZMK/	19	2 883	72 243 400,00	25 058,41

реговорного аукциона в торговой системе ЕПТК за 2 дня до проведения такого рода сделки, что и было сделано стороной сделки через размещение объявления на сайте биржи. Данная сделка не влияет на котировку по инструменту и на него не действуют спреды по котировочной цене предыдущих торгов.

Наибольшей ликвидностью на этой торговой неделе выделилась простая акция АО «Kvarts» /KVTS/, с которой было зафиксировано 135 сделок на общую сумму 135,658 млн. сумов. Диапазон цен торговли по инструменту определился на отметках 6250,01-9290,00 сумов, что, в свою очередь, означает неоднозначное отношение к активу.

Средневзвешенная цена по итогам недельных торгов установилась на отметке 7470,59 сумов, что на ▲ + 70,59 выше аналогичного показателя предыдущей торговой недели. Цена открытия недели 7400,00 сумов (сумма сделки 22,2 млн. сумов), цена закрытия недели 6498,97 сумов (сумма сделки 0,65 млн. сумов). По минимуму недели (6250,01 сумов) были зафиксированы 8 сделок на общую сумму 6,031 млн. сумов, а по максимальной цене недели - в 9290 сумов - была зафиксирована всего одна сделка на общую сумму 92900,00 сумов. Данная цена максимума является историческим максимумом на данный инструмент, который «пробил» уровень сопротивления в 9000,00 сумов. Уникальность этой торговой недели, как отмечают биржевые аналитики, состоит еще и в том, что был

«пробит» минимумом цены долгосрочный уровень поддержки.

Активные торги проходили также и с ценными бумагами АО «Qo'qon mexanika zavodi». С простыми акциями /KUMZ/ механического завода были зафиксированы 74 сделки на общую сумму транзакций 19,472 млн. сумов, где торговались 19 035 ед. ценных бумаг эмитента. Диапазон цены на актив за рассматриваемый период был на уровне 1010,00-1111,00 сумов за одну акцию при номинале 900,00 сумов. Цена открытия недели установилась на отметке 1045,00 сумов, а цена закрытия недели была определена на отметке в 1049,99 сумов. Средневзвешенная цена на актив по итогам недельных торгов была определена в 1022,97 сумов, что на ▲ + 5,31 выше, чем неделей ранее.

Рассматривая сделки за неделю, аналитики выделяют и еще такой факт: с ценными бумагами ряда эмитентов они зафиксировали сделки со значительными суммами транзакций, и в их числе АКБ «Universal bank», АО «O'zmetkombinat».

Также можно уделить внимание торгам с ценными бумагами АО «Qizilqumsement». На отчетной неделе с простыми акциями этого представителя строительной отрасли было зафиксировано 36 сделок на общую сумму 19,340 млн. сумов, где они торговались в диапазоне 1600,00-1750,00 сумов. По минимуму недели была зафиксирована одна сделка с 1990 ед. ценных бумаг на общую сумму транзакций 3,184 млн. сумов, а по максимальной цене недели (1750,00 сумов) была заключена также одна сделка с одной ценной бумагой на сумму 1750,00 сумов.

Средневзвешенная цена недели установилась на отметке 1612,66 сумов (▲ + 5,31) при номинальной стоимости 1570,00 сумов.

Говоря об итогах недели и сопоставляя некоторые параметры с предыдущей торговой неделей, аналитики отмечают, что тренд недели был восходящим, и это подтверждается ценами по большинству ликвидных инструментов.

С начала 2019 года на биржевых торгах РФБ «Тошкент» было зафиксировано 16 946 сделок с ценными бумагами 80 эмитентов на общую сумму 89,033 млрд. сумов.

Подготовлено отделом информации и статистики и РФБ «Тошкент».

## Узбекские биржевики участвовали в конференции «ConFEAS»

К событиям на РФБ «Тошкент» отнесли и участие своих представителей в двух крупных международных конференциях.

Первое мероприятие состоялось в Бухаресте, где прошло ежегодное общее собрание членов Федерации Евро-Азиатских фондовых бирж и конференция «ConFEAS». В этот раз оно было посвящено деятельности финансовых рынков и использованию в ней современных технологий. В рамках конференции на общем заседании членов Федерации Евро-Азиатских фондовых бирж председатель Правления РФБ «Тошкент» Бекзод Усманов выступил с докладом о происходящих изменениях в экономике Узбекистана, особо сакцентировав участников на реформах, происходящих на рынке капитала страны, и перспективах дальнейшего развития фондового рынка на фоне предстоящих IPO и SPO крупных эмитентов страны.

Основная цель состоявшейся конференции - оценить роль технологий на современных рынках и выяснить, почему их применение недостаточно для успеха. Поэтому и объединились многие участники фондового и финансового рынков на мероприятии. В шести панельных дискуссиях приняли участие более 200 представителей фондовых бирж, центральных депозитариев, эмитентов и профессиональных участников рынка капитала из разных стран мира. На конференции рассматривались такие вопросы, как влияние технологий на будущее финансовых рынков; всевозрастающая роль критериев ESG (Environment, Social, Governance) в развитии рынков капитала; факторы поддержания привлечения инвестиций; инновационные методы регистрации, расчета и поддержки бизнеса; генерация, сбор, распространение и анализ данных и информации; драйверы и препятствия в развитии финансового рынка - технологические и не только.

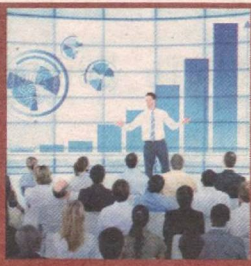
Особое внимание было уделено продвижению ESG критериев. Как отметил специалист Nasdaq Корел Отс, включение листинговых требований по соблюдению ESG эмитентами в листинговые правила может послужить хорошим инструментом в продвижении критериев ESG.

В эти же дни в Батуми проводился XVI Облигационный конгресс стран СНГ, Балтии и Кавказского региона. Участие в нем приняли представители РФБ «Тошкент» и Агентства по развитию рынка капитала Республики Узбекистан. Облигационный конгресс - ежегодное мероприятие, организуемое Группой компаний Sbond. Конгресс объединяет на своих мероприятиях профессионалов долговых рынков из России, Украины, стран СНГ, Кавказского региона и других стран. Ключевые темы обсуждения - текущие тренды локальных рынков облигаций, перспективы развития рынка евробондов, макропрогнозы и инвестиционные идеи.

Представители из Узбекистана выступили со своими докладами и презентациями на панельной сессии, посвященной долговому рынку республики.

Лола СОАТОВА.

С 11 по 13 ноября 2019 г. в Бахрейне будет проведен 18-й Арабский ежегодный саммит инвесторов и Международный инвестиционный форум предпринимателей. Его организует Торгово-промышленная палата Бахрейна и ООН по промышленному развитию. Об этом сообщает ТПП РУ.



В период 18-20 июня 2019 г. в рамках расширения двустороннего торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества между Республикой Узбекистан и США планируется визит сертифицированной торговой миссии США в Узбекистан.



## На форуме САМСА в Ташкенте презентована платформа для привлечения инвестиций



В столице Узбекистана состоялся 6-й ежегодный Региональный форум «САМСА» (Central Asia-Mongolia-Caucasus-Afghanistan).

Он призван стимулировать экономический рост стран Центральной Азии и Кавказа. Форум предоставил уникальную возможность обменяться мнениями с ведущими экспертами, учеными, экономистами о процессах, происходящих в Центральноазиатском регионе.

В этом году форум прошел под тематикой «САМСА: общие интересы, общие устремления».

В рамках форума состоялась презентация новой платформы для привлечения инвестиций, которую представила казах-

ская торговая биржевая и финансовая площадка Astana International Exchange (AIX). При этом участники форума отметили, что в Узбекистане существует потребность в более доступных финансах для развития бизнеса. И предложение AIX может удовлетворить потребность в финансах. Специалисты биржи рассказали о возможностях, которые эта площадка открывает для компаний из региона. Биржевая площадка, как они отметили, может удовлетворить интерес мировых инвесторов, предоставив им возможности инвестирования на взаимно-условиях. Немаловажный факт, стратегическими партнерами AIX являются глобальные лидеры биржевой и финансовой индустрии: Шанхайская фондовая биржа, Фонд Шелкового пути, биржевая группа NASDAQ и международная финансовая группа Goldman Sachs.

Подготовлено отделом информации и статистики.

## «Единорог» - новая организационная форма ведения бизнеса

В мире насчитывается 361 частная компания стоимостью \$1 млрд. «Единороги» - это совершенно новая организационная форма ведения бизнеса.

326 из них считаются «компаниями-единорогами», так как их стоимость достигла или превысила \$10 млрд., говорится в исследовании CB Insights.

При этом самой дорогой в мире стала китайская Bytedance. Компания достигла оценки в \$75 млрд. после инвестиций SoftBank в ноябре 2018 года, сообщается в исследовании.

Компания ByteDance основана в 2012 году в Китае и занимается разработкой мобильных приложений. Ее основным продуктом считается агрегатор новостных подборок Toutiao с аудиторией в 120 млн. человек в день. В октябре 2018 года ByteDance признали самым дорогим стартапом.

В первую пятерку самых дорогих «компаний-единорогов» также попал китайский конгломерат, предоставляющий транспортные услуги более чем 450 млн. пользователей в 400 городах Китая - Didi Chuxing (\$56 млрд.).

На третьей строчке разместились крупнейшая в США компания по производству электронных сигарет JUUL Labs (\$50 млрд.). Четвертое и пятое места заняли сеть коворкингов WeWork (\$47 млрд.) и онлайн-площадка для размещения, поиска и краткосрочной аренды частного жилья по всему миру Airbnb (\$29 млрд.).

Эксперты CB Insights выделили несколько трендов. Больше всего в рейтинге оказалось компаний из сферы программного обеспечения и услуг (13% единорогов), финтех (12%) и электронной коммер-

ции (12%). По количеству «компаний-единорогов» лидируют США (49%). Китай сократил свою долю с 28% до 25%. Третье и четвертое места заняли Великобритания (5%) и Индия (4%) с 19 и 16 компаниями соответственно.

Также отмечается, что в 2018 году к глобальному клубу единорогов присоединились 120 новых компаний. Это на 67% больше, чем в 2017 году.

«Компании-единороги» - это стартапы, чья оценочная стоимость возрастает за короткий срок до суммы в миллиард долларов и более.

Первое применение термина «единороги» по отношению к стартующему бизнесу встречается в декабрьской статье предпринимателя Эйлин Ли за 2013 год, после чего название прочно вошло в мир стартапов.

В нынешнюю скоростную эпоху ценности создаются с невообразимой ранее скоростью, и символ этой эпохи - «компания-единороги», реализующие стартапы, чья оценочная стоимость возрастает за короткий срок до суммы в миллиард долларов и, тем самым, вызывает восхищение и удивление своим бурным развитием.

Первые пять направлений для стартапа «единорога» - это Интернет с соцсетями, блогами и мессенджерами, все виды электронной коммерции, финансы, информационные и облачные технологии, создание игр и индустрия развлечений и замыкающее звено - поиск вакансий рабочей силы.

Подготовила Лола СОАТОВА.



### БАНКОВСКИЕ ВЕСТИ

Еженедельное финансово-экономическое издание

ОФИЦИАЛЬНЫЕ ПАРТНЕРЫ И УЧРЕДИТЕЛЬ

Национальная Ассоциация участников финансового рынка (НАУФР)

ООО «Norma Hamkor»

ООО «Moliya yangiliklari agentligi»

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР  
О. М. САВЕЛЬЕВА

Научный консультант  
И. Л. БУТИКОВ, д.э.н.

Ответственный за выпуск  
Т. С. СЕМЁНОВА

Служба распространения,  
подписки и рекламы  
У. АБДУЛЛАЕВ, Р. СУЛТАНОВ

Телефоны:  
(+998) 97 776-60-18  
(+998) 71 232-45-32  
Факс: (+998) 71 232-43-98  
Индекс издания - 104.

Отпечатано в типографии издательско-полиграфической акционерной компании «Шарк», адрес предприятия: улица Буюк Турон, 41.

ИНФОРМАЦИОННОЕ  
ОБСЛУЖИВАНИЕ  
УзА, ООО «Norma Hamkor»,  
www.finance.uz

АДРЕС РЕДАКЦИИ:  
100060, г. Ташкент, ул. Шахрисабз, 23.  
e-mail: info@banknews.uz,  
www.banknews.uz  
bankovskie\_vesti

ДОПЕЧАТНАЯ ПОДГОТОВКА  
ООО «Moliya yangiliklari agentligi»

Газета сверстана  
на оборудовании редакции.

Перепечатка материалов, опубликованных в «БВ», допускается только с письменного разрешения редакции. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Газета зарегистрирована в Узбекском агентстве по печати и информации.

Регистрационный номер 0066  
от 10 января 2012 г.

День выхода газеты - четверг.  
Заказ № г-604. Тираж 1566 экз.  
Цена договорная.  
Формат газеты А3. Объем - 2 усл. п. л.  
Номер газеты подписан  
в печать 19.06.2019 г. в 9.00  
1 2 3 4 5