

ISSN 2412-8368



RS Global

# INTERNATIONAL JOURNAL OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN ECONOMY

## Scientific Edition

# INTERNATIONAL JOURNAL OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN ECONOMY

2(22), March 2019

DOI: [https://doi.org/10.31435/rsglobal\\_ijite](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite)

## Chief editor

### Laputyn Roman.

PhD in transport systems, Associate Professor,  
Department of Transport Systems and Road Safety  
National Transport University

## Editorial board:

### Sotnikova Liudmila.

Professor, Doctor of Economic Sciences,  
Financial University, Russia,

### Kusainov Khalel.

Professor, Doctor of Economic Sciences,  
State University named after  
K. Zhubanov, Kazakhstan,

### Umirzakov Samazhan.

Professor, Doctor of Economic Sciences,  
New Economic University after T. Ryskulov,  
Kazakhstan

### Matviyenko Roman.

PhD in Economics, Associate Professor,  
National Pedagogical Dragomanov University,  
Ukraine

### Lytneva Natalia.

Professor, Doctor of Economics,  
Orel State Institute of Economy and Trade,  
Russia

### Rogova Elena.

Professor, Doctor of Economics,  
National Research University Higher  
School of Economics, Russia,

### Arupov Akimzhan.

Professor, Doctor of Economics,  
World Economy and International Relations  
University, Kazakhstan

### Almazari Ahmad.

Professor in Financial Management,  
King Saud University-Kingdom of  
Saudi Arabia, Saudi Arabia,

### Panasenko Svetlana.

Professor in Management and Marketing,  
Russian Economic University named after  
Plekhanov, Russia

### Zaloznaya Galina.

Professor in Economy,  
Orenburg State Agricultural University,  
Russia

### Lina Anastassova.

Full Professor in Marketing,  
Burgas Free University,  
Bulgaria

### Latkov Andrey.

Professor in Economy, RANEPa,  
Russia

### Mikiashvili Nino.

Professor in Econometrics and Macroeconomics,  
Ivane Javakhishvili Tbilisi State University,  
Georgia

### Stroeva Olesya.

Professor in Economy,  
Russian Presidential Academy of  
National Economy and Public Administration,  
Russia

### Amosova Natalia.

Professor of Finance, Finance University,  
Russia

### Burtseva Tatiana.

Professor in Econometrics and Statistics,  
Kaluga State University after K. E. Tsiolkovsky,  
Russia

### Ramachandran Nithya.

Professor in Finance and Marketing,  
IBRA College of Technology,  
Oman

### Ptashchenko Liana.

Professor in Economics and Management,  
Poltava National Technical  
Yuri Kondratyuk University,  
Ukraine

### Alkhalwaldeh Abdullah.

Professor in Financial Philosophy,  
Hashemite University,  
Jordan

### Varma Ashish.

Ph.D in Accounting and Control,  
IMT Ghaziabad,  
India

**Publisher –**  
RS Global Sp. z O.O.,  
Warsaw, Poland

Numer KRS: 0000672864  
REGON: 367026200  
NIP: 5213776394

**Publisher Office's address:**  
Dolna 17,  
Warsaw, Poland,  
00-773

**Website:** <https://rsglobal.pl/>  
**E-mail:** [editorial\\_office@rsglobal.pl](mailto:editorial_office@rsglobal.pl)  
**Tel:** +4(822) 602 27 03

DOI: 10.31435/rsglobal\_ijite  
OCLC Number: 1051267688  
Publisher - RS Global Sp. z O.O.  
Country - Poland  
Format: Print and Electronic version  
Frequency: monthly  
Content type: Academic/Scholarly

---

**CONTENTS**

---

***Pulatov Kh. Dilshod***

THE LAW ON PUBLIC PROCUREMENT – THE SCOPE AND THE PROCEDURE OF ITS APPLICATION IN THE HEALTH CARE SYSTEM..... 3

***Анастасія Петрівна Софієнко***

ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ..... 9

***Н. А. Гумар, Г. К. Жанибекова***

ВОПРОСЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА..... 17

***Куліш Олександр Алімович***

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГНУЧКОСТІ СИСТЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗАЛІЗОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ПАРАМЕТРІВ ЙОГО РИНКОВОГО ПРОСТОРУ..... 21

***Шемчук М. Ю.***

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У 2018 РОЦІ..... 27

***Файзулла Талипов***

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ..... 32

# THE LAW ON PUBLIC PROCUREMENT – THE SCOPE AND THE PROCEDURE OF ITS APPLICATION IN THE HEALTH CARE SYSTEM

Doctor of Economics *Pulatov Kh. Dilshod*,  
Uzbekistan

DOI: [https://doi.org/10.31435/rsglobal\\_ijite/31032019/6373](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/31032019/6373)

---

## ARTICLE INFO

Received 18 January 2019

Accepted 12 March 2019

Published 31 March 2019

---

## KEYWORDS

Government procurement,  
government procurement  
principles,  
government procurement  
process,  
Government customers,  
corporate customers.

## ABSTRACT

This article is devoted to the ongoing reforms in the field of public procurement in the Republic of Uzbekistan, in particular the adoption of the law “On public procurement”, highlights the main concepts of the Law. The system of procurement of goods and services by health care organizations was also studied, emerging problems in the procurement process and methods for their solution were studied. Developed scientific and practical suggestions and recommendations.

---

**Citation:** Pulatov Kh. Dilshod. (2019) The Law on Public Procurement – the Scope and the Procedure of Its Application in the Health Care System. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2(22). doi: 10.31435/rsglobal\_ijite/31032019/6373

---

**Copyright:** © 2019 **Pulatov Kh. Dilshod**. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

---

In accordance with the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan dated October 05, 2016 No.UP-4848 “On additional measures to ensure the accelerated development of entrepreneurship, full protection of private property and qualitative improvement of the business climate”, the Program of comprehensive measures to ensure the accelerated development of entrepreneurship, full protection of private property and qualitative improvement of the business climate in the Republic of Uzbekistan was developed. According to paragraph 5 of this Program, the Ministry of Finance, the Ministry of Justice, the Ministry of Economy, the State Committee of the Republic of Uzbekistan for Assistance to Privatized Enterprises and Development of Competition, the Ministry for Development of Information Technologies and Communications of the Republic of Uzbekistan, the Council of Ministers of the Republic of Karakalpakstan, as well as khokimiyats of regions and Tashkent were instructed to develop a draft law “On public procurement” by the 2<sup>nd</sup> quarter of 2017.

The Decree provided for the following:

- transparent and open mechanism of public procurement on a competitive basis, measures to prevent corruption in this area;
- wide access of small businesses and private entrepreneurship to public procurement;
- expansion of the range of subjects for which the use of public procurement system is mandatory with the inclusion of state enterprises, as well as commercial organizations with a state share of 50 percent or more;
- establishment of an independent and effective system and appeal procedures for public procurement participants;

– further development of electronic procurement, the organization of a single database for statistical analysis of the results, the necessary parameters of procurement.

In pursuance of the Decree of the President of the Republic of Uzbekistan, the draft law “On public procurement” developed in due time after signing it by all Ministries, State Committees and Departments involved in the development of the draft law, as well as the legal expertise of the Ministry of Justice, was submitted to the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan on May 30, 2017, and on August 21, 2017 was approved by the Board of the Cabinet of Ministers.

In the future, in accordance with paragraph 2 of clause 5 of the Resolution of the President of the Republic of Uzbekistan dated September 23, 2017 No.PP-3237 "On measures for the further introduction of modern forms and methods of public and corporate procurement of goods (works, services)", the National Project Management Agency under the President of the Republic of Uzbekistan together with the concerned Ministries and Departments was entrusted to submit in the prescribed manner the draft law of the Republic of Uzbekistan "On public procurement". The draft law was approved by the Senate of the Oliy Majlis on March 29, 2018 and signed by the President of the Republic of Uzbekistan on April 09, 2018.

The main purpose of the Law is to create a transparent and open mechanism for the implementation of public (corporate) procurement on a competitive basis, the adoption of measures to prevent corruption in this area; ensuring broad access of business entities to public (corporate) procurement; unification of all rules and regulations, which are established by more than 30 legal acts, in one document and regulation of relations in the field of public procurement.

The Law consists of 12 Chapters and 79 Articles. The main innovations are the following.

First, the basic principles of public procurement are defined:

- professionalism of the state customer;
- validity;
- rationality, efficiency and effectiveness of the use of financial resources;
- openness and transparency;
- competitiveness and objectivity;
- proportionality;
- unity and integrity of the public procurement system;
- inadmissibility of corruption.

The basic principles of public procurement shall be applied at all stages of the public procurement process (Article 4).

Secondly, in accordance with Article 14 of the Law, the National Project Management Agency under the President of the Republic of Uzbekistan was determined as the authorized body in the field of public procurement.

Thirdly, five specific types of procurement procedures have been established:

- e-shop;
- auction to lower the starting price;
- competition;
- tender;
- Public procurement from a single supplier.

Fourth, the definition of the Procurement Commission in the implementation of public procurement and simplification of its composition;

Fifth, it provides for the establishment of a special Commission to consider disputes and complaints on all types of procurement in the field of public procurement.

The authorized body, that is, the National Project Management Agency under the President of the Republic of Uzbekistan carries out the state policy in the field of public procurement, approves the model documents, the procedure for choosing the method of public procurement and their procedure; determines the operator of a special information portal and the rules of its activities in relation to the organization and conduct of public procurement.

Special attention is paid to a special information portal. A special information portal is a website and a special electronic platform of the operator, ensures the implementation of government procurement, accommodation and access to view in electronic form declarations on public procurement information on the outcome of public procurement, the proposals of the participants of

the procurement procedure and other information required by law, as well as conducting electronic public procurement.

To participate in electronic public procurement, the supplier shall register in the prescribed manner in a special information portal and post their proposals for public procurement announcements.

Participants of public procurement can become a state customer, the Procurement Commission, the operator of a special information portal, experts.

Now we will give a more complete definition to customers of public procurement.

**State customer** is a legal entity engaged in public procurement, and in accordance with Article 16 of the Law “On public procurement”, is divided into two categories:

1) budget customers:

State bodies;

Budgetary institutions;

Recipients of budget funds allocated for the implementation of procurement procedures;

State trust funds;

2) corporate customers:

State enterprises;

legal entities with state participation in their authorized fund (authorized capital) in the amount of 50 percent or more;

legal entities in the authorized fund (authorized capital) of which 50 percent or more belongs to a legal entity with a state share of 50 percent or more.

In this article, we consider **the procedure for public procurement only by budget customers.**

Types of public procurement differ in specific features. First, it is the maximum cost of procurement and secondly, the form of implementation, that is, procurement procedures.

	E-shop		E-auction		Competition		Tender
	Product	Service	Product	Service	Product	Service	Product, Service
Budget customers	from 25	to 25	from 2500		from 2500 to 6000	from 25 to 6000	More than 6000
Corporate customers	from 250	to 25	from 5000		From 5000 to 25000	From 25 to 25000	More than 25000

Fig. 1. Types of procurement and procedure for their implementation

Thus, public procurement can be carried out in the e-shop:

- simple consumer goods that do not have complex technical characteristics for an amount not exceeding two hundred and fifty minimum wages under one contract (for budget customers - twenty-five minimum wages), but not more than the amount of two thousand five hundred minimum wages per year for one state customer;

- works, services for an amount not exceeding twenty-five minimum wages for one state customer.

Participants have the right to submit their proposals within forty-eight hours from the date of sending a special information portal offers to participate in the request for prices.

When selling goods through an e-auction, the cost of goods is less than five thousand minimum wages under one contract. For budget customers, public procurement in the auction shall not exceed two thousand five hundred minimum wages under one contract. The announcement of the competition is placed by the state customer on a special information portal at least ten days before the deadline for receiving proposals from participants.

Public procurement through competition is carried out in the case of simultaneous fulfillment of the following conditions:

For budget customers in public procurement at the competition:

the cost of goods shall be from two thousand five hundred minimum wages to six thousand minimum wages under one contract;

the cost of works and services shall be from twenty-five minimum wages to six thousand minimum wages under one contract.

The announcement of the competition is placed by the state customer on a special information portal not less than thirty days before the deadline for receiving proposals from the participants of the competition.

Public procurement through tender is carried out in case of simultaneous fulfillment of the following conditions:

the criteria for determining the winner are not only a monetary assessment, but a quantitative and qualitative assessment of the goods (works, services);

the cost of goods (works, services) is more than twenty-five thousand minimum wages under one contract.

For budget customers, public procurement in the tender shall amount to more than six thousand minimum wages under one contract.

The announcement of the tender is placed by the state customer on a special information portal not less than thirty and not more than forty-five days before the deadline for receiving proposals from bidders.

The e-public procurement system has the following advantages:

First, e-public procurement is carried out only with the use of an electronic digital signature. At the same time, the placement of announcements and the signing of contracts are carried out in electronic form.

Second, customers and suppliers pay the same amount of collateral to participate in e-bidding as security of supply.

Thirdly, in this system, the procurement process and payment terms have been significantly reduced.

And most importantly, entrepreneurs have wide opportunities to sell their products through the system of public procurement.

Placement of procurement announcements on a special information portal before the start of procurement is considered mandatory for all. This rule is established to increase the transparency of public procurement and the broad involvement of businesses.

According to the results of the competition (tender), the winner is not only the participant who submitted the offer with the lowest price, but also the one who submitted the best offer.

The last fifth type of procurement is Single suppliers, which can be noted as follows.

The single supplier is the subject of natural monopoly, the subjects defined by separate Decrees, Resolutions and Orders of the President of the Republic of Uzbekistan or Resolutions of the Cabinet of Ministers of the Republic of Uzbekistan, as well as the supplier of unique goods (works, services) for public procurement of which there are no alternatives in the market.

If it is necessary to purchase goods (works, services) from a single supplier, a direct contract is concluded between him/her and the state customer, which is subject to registration in a special information portal.

The Law establishes that the Accounts Chamber of the Republic of Uzbekistan, the General Prosecutor's Office of the Republic of Uzbekistan, the National Project Management Agency under the President of the Republic of Uzbekistan, as well as the Ministry of Finance of the Republic of Uzbekistan exercise state control. In addition, public procurement is also subject to public control.

In accordance with the Law, in case of non-fulfillment or improper fulfillment of obligations, an entrepreneur is included in the Unified register of unscrupulous performers, and can not participate in public procurement for three years.

The emerging problems of budget customers with their participation in government procurement and methods of solutions.

1. Many cases of delivery of low-quality and non-certified goods (works, services) by suppliers, as well as the lack of choice of goods with specific parameters on the trading platforms of UZEX, leading to different disagreements between the customer and the supplier after the conclusion of the contract, which leads to an increase in the supply of low-quality goods.

There are two methods for solving problems.

The implementation of the mandatory availability of certificates of conformity for products in the electronic store and auction through the interaction of the Operator and Uzstandart databases.

Second, the creation and implementation of a single national classifier of goods (works, services) for public procurement in conjunction with the State Statistics Committee, Uzstandart, State Customs Committee, UZEX and other interested ministries and departments

2. In the electronic store there is a limited opportunity for customers to obtain reliable information about the product.

The authorized body together with the operator (UZEX) should create conditions for customers to become familiar with the full characteristics of the goods during the two-day trading in the electronic store. When creating this information, the customer will be able to purchase the desired product.

3. When making purchases in the electronic store there is no possibility of grouping goods

The authorized body together with the operator (UZEX) should create the chance to group goods of the same type when making purchases in an electronic store, resulting in convenience for customers and government procurement entities, reducing their time for procurement.

1. To reduce the number of unscrupulous suppliers participating in government procurement, it is recommended to apply the following methods;

First, integration of the portal with the information system of the tax authorities in order to obtain information about the debts of suppliers of goods (works, services) to the budget (taxes and fees);

Second, in order to prevent “one-day firms” from participating in the public procurement process, it is necessary to integrate the portal with the information system of public service centers with business entities according to the “One Window” principle;

Third, the creation in the portal of a database on the activities of suppliers of goods (works, services) (information on previously sold products, debts to the budget (taxes and fees), obligations to other budget organizations, etc.);

Fourth, the creation in the portal of the module for posting reviews and evaluations of the fulfillment of contractual obligations by customers and suppliers of goods (works, services).

As practice shows, the consideration of complaints by the Commission is carried out unilaterally, i.e. only upon receipt of a complaint from the contractor (supplier of goods (works, services). The Law “On Public Procurement” does not provide for submission of a complaint by a state customer, it is necessary to make appropriate changes. As a result, when examining cases in courts, budget organizations lose time from one to 3 months.

2. Nowadays, there is a complex system of payment of advance payments made by the customer and the participant of the procurement procedures (the operator's fee and the deposit of participants, parties). How to simplify?

The authorized body should consider this issue in detail and should make appropriate changes to the regulatory legal acts. This method can simplify the system of payment of advance payments by making payments before or after drawing up a transaction per month (per year) once and then returning it at the request of the customer. As a result, the efficiency of procurement will increase significantly and treasury operations will be quantitatively reduced (up to two days).

The Complaints Commission must work with the authorized body to introduce a system of electronic filing of complaints and electronic complaints, which will create convenience for subjects of public procurement and reduce the time for procurement by customers.

To increase the number of suppliers (manufacturers) to participate in electronic trading:

Firstly, by introducing new methods and methods of public procurement using the concept of a guarantee supplier.

Secondly, by introducing rules that provide for mandatory participation in government procurement of business entities, during their state registration, with tax and levies privileges and conducting their activities in free economic zones.



Thirdly, the creation of benefits and preferences for business entities, with participation in electronic bidding on public procurement (a simplified mechanism for making deposits, etc.);

Fourthly, raising awareness of business entities about the opportunities and benefits of selling goods (works, services) in the information portal through media coverage.

#### **REFERENCES**

1. Law of the Republic of Uzbekistan of April 9, 2019 "On public procurement" No. ZRU-472.
2. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan on September 27, 2018 "On Measures for Implementing the Law of the Republic of Uzbekistan "On Public Procurement"" No. PD-3953
3. On the approval of the regulation on specialized organizations that have the right to provide services for the conduct of public procurement. Registered by the Ministry of Justice of the Republic of Uzbekistan on August 20, 2018. Registration No. 3057.
4. On approval of the regulation on the organization and conduct of procurement procedures. Registered by the Ministry of Justice of the Republic of Uzbekistan on May 26, 2018. Registration No. 3016.
5. Andreas H. Glas, Markus Schaupp, Michael Essig, (2017) "An organizational perspective on the implementation of strategic goals in public procurement", *Journal of Public Procurement*, Vol. 17 Issue: 4, pp.572-605, <https://doi.org/10.1108/JOPP-17-04-2017-B004>
6. Thai, K. V. (2001). Public procurement re-examined. *Journal of public procurement*, 1(1), 9-50.

# ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ВІЙСЬКОВОГО КОНФЛІКТУ

аспірант Анастасія Петрівна Софієнко

Україна, м. Київ, Київський національний університет імені Тараса Шевченка

DOI: [https://doi.org/10.31435/rsglobal\\_ijite/31032019/6374](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/31032019/6374)

## ARTICLE INFO

Received 16 January 2019

Accepted 22 March 2019

Published 31 March 2019

## KEYWORDS

public debt,  
external public debt,  
debt policy,  
military conflict,  
economic crisis.

## ABSTRACT

The article deals with the problem of debt borrowing in the context of a military conflict. It is proved that state borrowings play a significant role in the context of a sharp reduction of state budget revenues caused by military actions. The experience of countries in which military conflicts have reached a logical conclusion, as well as those where they are still ongoing (including in Ukraine) are considered. It is substantiated that the accumulation of public debt, in particular the external ones, during the war lays the basis for a long-term debt crisis in the country, which negatively affects the development of the economy as a whole. It is proved that under the conditions of intervention of the international community, the aggressor country may be compelled to pay compensation to the injured party. At the same time, the analysis of modern wars gives grounds to conclude that the vast majority of them are hybrid, and therefore, the country under such conditions will solve the problem of the debt crisis, mostly on its own, using its available resources (raw materials, natural, material, human, etc.).

**Citation:** А. П. Софієнко. (2019) Derzhavni Zapozychennia, yak Instrument Finansovoi Polityky v Umovakh Viiskovoho Konfliktu. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2(22). doi: 10.31435/rsglobal\_ijite/31032019/6374

**Copyright:** © 2019 А. П. Софієнко. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

**Постановка проблеми.** Виникнення кризових явищ є об'єктивним явищем у будь-якій економіці, незалежно від ступеня її розвитку чи регіональної приналежності. Поряд з тим, причини виникнення кризових явищ, а також ступінь і глибина розповсюдження, безпосередньо пов'язані з політикою, яку проводить та чи інша держава. Саме політична складова призводить до виникнення вкрай небезпечних для всіх сфер функціонування держави наслідків пов'язаних з розгортання військових конфліктів різного роду.

Кризи, що виникають у зв'язку з переходом держави від звичного режиму функціонування до військового, є більш глибинними та затяжними, при цьому, вони впливають на економічну, фінансову, соціальну та навіть демографічну сфери.

Військові конфлікти насамперед позначаються на сфері державних фінансів. Навіть за умови, якщо країна в якій розгорнувся військовий конфлікт є економічно розвинутою і має певний запас фінансової міцності, їй все одно неминуче загрожує криза. Причому, існує прямий зв'язок між тривалістю військового конфлікту та поширенням кризових явищ у економіці та фінансовій сфері. У таких випадках, дієвим механізмом залучення необхідних фінансових ресурсів є зовнішні запозичення. Враховуючи ризиковий характер інвестування у країну де відбувається військовий конфлікт відсотки за такими позиками, як правило є зависокими, а тому, у результаті залучення таких позик, стрімко зростає зовнішній державний борг, який навіть за умов завершення військового конфлікту, буде негативно позначатись на подальшому розвитку економічної та фінансової сфери держави.

Враховуючи те, що військові конфлікти супроводжують розвиток світової цивілізації навіть натепер, коли вона перейшла у інформаційну фазу свого розвитку, можна констатувати, що дана проблема у світовому масштабі буде актуальною і надалі, а отже, проблематика державних запозичень даних країн поставатиме досить гостро і у майбутньому. Все це обумовило необхідність дослідження зазначеної тематики.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблематика фінансового забезпечення військових конфліктів, а також наслідки, які виникали через запозичення пов'язані з нагальною проблемою здійснення зависоких витрат державного бюджету у таких країнах, досить часто стають предметом вивчення для науковців міжнародних фінансових інституцій, насамперед, Міжнародного валютного фонду та Світового банку. Серед зарубіжних авторів, які досліджували дану проблематику, можна виокремити: А. Феделіно, А. Діксон, А. Браун, Т. Тейлор, І. Таунсенд, З. Кочан, М. А. Вайс, С. Шадлер, А. Беблер та інших. Серед вітчизняних науковців, питання загострення боргової кризи за умов військових дій розглядали Богдан Т.П., Королюк Т.О., Лондар Л.П., Лондар С.Л., Мазаракі А. А., Резнікова Н. В., Черничко С.Ф., Чугунов І. Я., Шелест О. Л., та інші.

Слід відмітити, що аналіз вітчизняних та зарубіжних джерел дав розумінні того, що дані публікації, стосуються лише окремих країн де відбувались військові конфлікти. Крім того, навіть у цих публікаціях, питання державного боргу здебільшого розглядається у контексті загальноекономічних наслідків у післявоєнний час. Також, відсутній комплексний аналіз особливостей здійснення державних запозичень країн, витоки виникнення військових конфліктів у яких були різними. Все це доводить недостатній ступень розробки даної проблематики, яка і надалі не втрачає своєї актуальності.

**Постановка мети та завдань.** Метою даної статті є дослідження особливостей здійснення запозичень країнами, за умов кризових явищ у економічній та фінансовій сферах спричинених військовими діями, задля формулювання підходів до подолання зовнішньої заборгованості України в умовах гібридної війни.

**Виклад основного матеріалу.** Всі військові конфлікти у історичній ретроспективі мають різні витоки та наслідки. Поряд з тим, загальна риса яка їх об'єднує це негативні наслідки вплив на всі без виключення сфери життя країни.

За умов стрімкого нарощення витрат пов'язаних з веденням бойових дій, загальною тенденцією країн, які перебувають у стані військового конфлікту є наявність хронічно дефіцитного державного бюджету, що призводить до необхідності залучення додаткових джерел фінансування, як внутрішніх, так і зовнішніх. Попри те, що внутрішні запозичення традиційно є більш дешевими, через менший відсоток, здебільшого їх обсяги недостатні для того, щоб забезпечити надвеликі обсяги витрат бюджету. Саме тому, у переважній більшості країн в яких наявним є військовий конфлікт основний акцент запозичень переноситься із внутрішнього, на зовнішній сегмент ринку запозичень. Причому, такі запозичення можуть здійснюватися як на двосторонній основі між країнами, так і на рівні міжнародних фінансових інститутів.

Розгортання військових дій у країні може реалізовуватись у 3-х випадках: якщо сама країна є агресором; якщо вона потерпає від зовнішньої агресії; в середині країни виникають непереможні суперечки, які призводять до військово протистояння. Щодо останнього випадку, то причинами такого протистояння зокрема можуть бути: прагнення частин країни до сепаратизму, у тому числі, за підтримки сусідніх або інших держав; політичні протистояння; релігійні протиріччя; поширення впливу терористичні угруповань, тощо. Задля розуміння особливостей здійснення державних запозичень окремими країнами у яких розгортався військовий конфлікт, розглянемо досвід деяких з них.

Прикладом того, коли країна перетворилась на агресора є Ірано-Іракська війна 1980-1988 рр. Саме Ірак у 1980 р. здійснив вторгнення на територію Ірану, після чого, розпочалась затяжна і виснажлива війна, у результаті якої, жодна зі сторін не одержала перемогу, а за умовами мирного договору території повернулись у довоєнний стан. У підсумку, обидві сторони зазнали економічних збитків, які оцінюються у розмірі 350 млрд. дол. США, та втратили більше мільйона осіб.

За вісім років, Ірак, який на початок війни взагалі не мав зовнішніх запозичень, а розміри іноземних резервів складала 35 млрд. дол. США стрімко накопичив надвеликі обсяги зовнішнього боргу. Це було пов'язано зі зростанням розмірів військових витрат. За оцінками

експертів, лише на закупівлю озброєння у період 1980-1989 рр. Ірак витратив 54,7 млрд. дол. США [1, с.32].

Після закінчення війни, у Іраку гостро постала проблема погашення короткострокових кредитів, розмір яких за оцінками експертів, коливався у межах 35-45 млрд. дол. США. Такі кредити були залучені за надвисокими відсотковими ставками, що у цілому і призвело до стрімких темпів накопичення заборгованості.

Зовнішній борг Іраку складався з кредитів наданих західними країнами, як військової допомоги, фінансування розвитку і експортних гарантій. Ця допомога загалом оцінювалась у розмірі 35 млрд. дол. США. Колишній Радянський Союз і Росія також надавали Іраку кредити через Паризький клуб протягом 1980-х і 1990-х рр. для розробки і виробництва військових програм [2].

Держави Перської затоки, такі як Саудівська Аравія, Кувейт і Об'єднані Арабські Емірати, надали додатково 30-40 млрд. дол. США для фінансування боротьби з Іраном. Держави Перської затоки вважали надану фінансову підтримку позикою, натомість Ірак розглядав її як безкоштовну допомогу у боротьбі з поширенням радикального іранського фундаменталізму [3]. Загалом, це протиріччя стало основною передумовою подальшої агресії Іраку щодо Кувейту, яка розпочалась практично після завершення Ірано-Іракської війни – у 1990 р [4]. Поряд з тим, після втручання сил коаліції, Кувейт було звільнено від іракських військ. Таким чином, Ірак зазнав нових економічних і фінансових втрат, а нарощення розмірів державного боргу тривало надалі (див. таблицю 1).

Таблиця 1. Розмір ідентифіковано<sup>1</sup> боргу Іраку під час військового конфлікту (у млн. дол. США)

	1980	1985	1990
Довгостроковий борг	2491	8510	14301
Короткостроковий борг		4329	8544
Борг загалом	2491	12839	22846
Загалом обслуговування боргу	1116	2143	1347
Виплати	2391	3471	-1363
Чисті потоки	552	1972	-1964
Чисті трансферти		1328	-2711

Джерело. Складено за [5; с.18]

У результаті військового вторгнення у Кувейт, на Ірак, окрім боргів накопичених протягом 1980-х рр. під час Ірано-Іракської війни також було покладено і компенсацію за військові дії протягом 1990-1991 рр. Вирішення проблеми зовнішнього боргу Іраку перейшло з суто національного, на міжнародний рівень. Для цього, відповідно до резолюції Ради безпеки ООН № 687 було створено Компенсаційну комісію Організації Об'єднаних Націй (ККООН). До юрисдикції цього органу належало збір та обробка матеріалів, претензій, пов'язаних з компенсацією збитків завданих Іраком Кувейту [6].

Поряд з тим, враховуючи вкрай складний гуманітарний стан населення Іраку, ООН було розроблено, а після підписання Меморандуму про взаєморозуміння, з грудня 1996 р., запроваджено програму «Нафта в обмін на продовольство». На початкових етапах здійснення програми, Іраку було дозволено продавати нафту на суму 2 млрд. дол. США кожні шість місяців, і передбачено, що 2/3 цієї суми використовуватимуться для задоволення гуманітарних потреб Іраку. У 1998 р. ліміт на рівень експорту іракської нафти в рамках цієї програми було підвищено до 5,26 млрд. дол. США кожні шість місяців, при цьому 2/3 надходжень від продажу нафти призначалися для задоволення гуманітарних потреб іракського народу. У грудні 1999 р. Рада Безпеки відмовилась від верхньої

<sup>1</sup> Ідентифікований Організація економічного співробітництва та розвитку борг Іраку

межі для експорту іракської нафти в рамках цієї програми. Загалом, програма «Нафта в обмін на продовольство» успішно завершилась у 2003 р [7].

До ККООН у загальному підсумку було подано близько 2,7 млн. претензій на суму 352,5 млрд. дол. США. ККООН завершила розгляд претензій в 2005 р., а загальна сума присудженої компенсації для 1,5 млн. заявників склала 52,4 млрд. дол. США. На сьогоднішній день ККООН виплатила компенсацію у розмірі близько 48,1 млрд. дол. США. Залишається лише одна претензія, яка не була повністю оплачена. По ній залишок становить близько 4,3 млрд. дол. США. Ця претензія стосується втрат виробництва і продажу в результаті збитків, завданих активам Кувейту на нафтових родовищах [6].

На початку роботи ККООН було встановлено, що 30 % від продажу нафти Іраком використовуватимуться для урегулювання претензій та компенсацій. Поступово, даний відсоток знижувався. Станом на 2018 р. він становив 0,5%, проте, у 2019 р. дещо зріс – до 1,5 %. З початку 2020 р. ця сума збільшиться до 3 % і залишиться на даному рівні допоки компенсація не буде виплачена остаточно [8].

Застосований до Іраку механізм зниження заборгованості загалом можна вважати ефективним [9]. Таким чином, досвід боргової політики Іраку, як країни яка двічі за проаналізований період виступала у ролі агресора свідчить про те, що військовий конфлікт, для будь-якої держави, навіть тієї, яка на момент його розгортання є фінансова стійкою, безпосередньо призводить до стрімкого нарощення зовнішньої заборгованості. Поряд з тим, у випадку Іраку, досить дієвими виявились механізми, розроблені і реалізовані на міжнародному рівні. Також, слід відмітити наявність у країні нафти, які є цінним ресурсом, і відіграла вирішальну роль у спроможності Іраку хоча й не повністю нівелювати, проте значно зменшити борговий тягар країни.

Якщо Ірак був країною-агресором, то Іран, відповідно країною, яка зазнала зовнішньої агресії. Наслідки війни, як і для Іраку, були суттєвими: великі фінансові, економічні та демографічні втрати. Надвисокі військові витрати призвели до необхідності здійснення значних обсягів запозичень (рис. 1.).

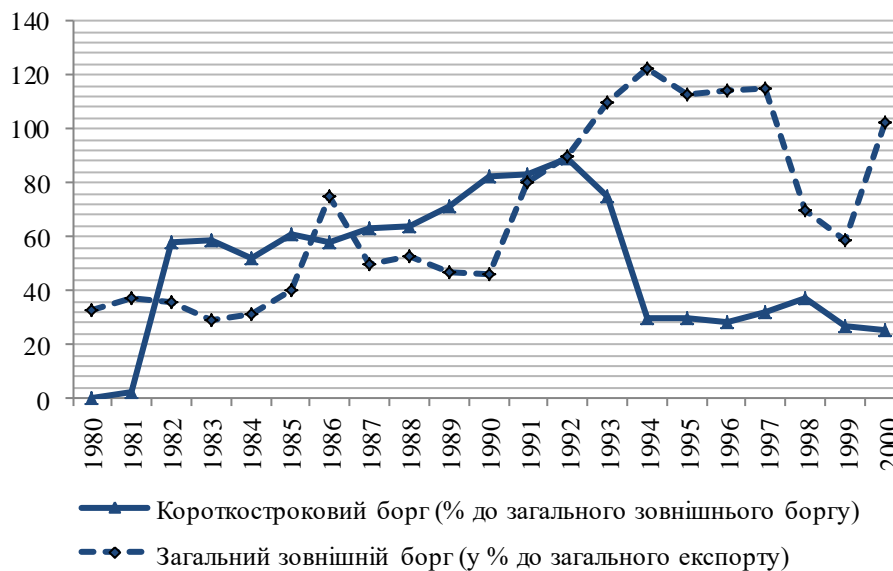


Рис. 1. Динаміка зміни розмірів короткострокового боргу та загального зовнішнього боргу Ірану протягом 1980-2000 рр. (у %) [10, с.30]

Як видно з рис. 1, стрімке зростання обсягів заборгованості було пов'язане саме з розгортанням військових дій, спричинених агресією Іраку. Таким чином, станом на 1991 р., зовнішній борг Ірану оцінювався в 23 млрд. дол. США. Даний обсяг боргу хоч і був суттєвим, проте значно меншим ніж у Іраку. Це, а також те що Іран є однією з основних країн-експортерів нафти, призвело до того, що протягом наступного десятиріччя Іран виплатив основну частину боргу, яка накопичилась під час війни. Станом на 2001 р., державний борг

скоротився до 7,8 млрд. дол. США. Отже, можна констатувати, що Іран, на відміну від Іраку, відносно швидко поборов наслідки спричинені військовими діями.

Починаючи з кінця ХХ-го століття, військові конфлікти зазнали значних перетворень, не лише за змістом, але й за формою. На тепер, більшість війн що тривають, носять гібридний характер. Щодо Азійських країн, то участь у внутрішньодержавних військових конфліктах радикально налаштованих терористичних організацій, виводить їх на принципово інший, міжнародний рівень.

Однією з країн, де військові дії тривають до тепер є Сирія. Незважаючи на те, що витoki військового конфлікту мали політичну складову, а сама війна, за змістом є громадянської, загалом вона є набагато складнішою і багатограннішою. У даному військовому конфлікті, одночасно з іншими аспектами, присутня і релігійна складова, яка, у свою чергу, обумовлює опосередковану (здебільшого матеріалу) участь інших країн у ньому [11].

Відміною рисою сирійського військового конфлікту є те, що через його політичну складову, країна, практично залишилась без можливості отримувати міжнародну фінансову підтримку. Це пов'язано з санкціями, які було накладено розвиненими країнами через позицію керівної верхівки Сирії. У підсумку, закономірно, що розгортання військових дій призвело до зростання витрат державного бюджету. Також поглибив дану кризу стрімкий відплив капіталу з країни, що супроводжувалось практично нульовими інвестиціями. Все це у результаті стало причиною накопичення значного обсягу державного боргу. І хоча на початку війни (у 2011 р.) у його структурі переважала внутрішня складова, станом на 2014 р. вона практично зрівнялась із зовнішньою (рис. 2), при цьому, загальний обсяг боргу по відношенню до ВВП сягнув 147%.



Рис. 2. Динаміка державного боргу Сирії до ВВП протягом 2010-2014 рр. (у %) [13, с. 31]

Однією з небагатьох країн яка надає кредити Сирії є Іран. Так, з періоду відкриття кредитної лінії, Іран надав Сирії фінансування у розмірі: 1,9 млрд. дол. США у 2013 р.; 3 млрд. дол. США у 2014 р.; 0,97 млрд. дол. у 2015 р. Загалом, станом на 2018 р. борг Сирії перед Іраном становив 35 млрд. дол. США [13, с. 14]. Поряд з тим, військовий конфлікт в країні ще триває, а тому, яким буде загальний державний борг по його закінченню неможливо прогнозувати.

За експертними висновками Економічної і соціальної комісії ООН щодо Західної Азії, загальні витрати на відновлення інфраструктури Сирії вже на тепер сягають 350 млрд. дол. США, які, зруйнована військовим конфліктом країна, не зможе покрити самостійно. Таким чином, можна очікувати, що у будь-якому випадку, боргова криза у Сирії буде лише посилюватись, а її наслідки країна відчуватиме ще десятиріччя потому, навіть за умов остаточного припинення військових дій [14].

Гібридний характер носить також військовий конфлікт, який розпочався і до тепер триває в Україні. Військові дії проти України розгорнула Росія, анексувавши на початку 2014 р. півострів Крим. У тому ж році, розпочалась гібридна війна на Сході країни, з використанням важкого озброєння і широкомасштабними військовими діями.

Безперечним фактом є те, що передумовами військового конфлікту були політичні чинники, які призвели до значних дисбалансів у фінансовій та економічній сфері. Економічна криза, яка розпочалась з 2014 р. і була спричинена розгортанням військових дій, мала негативний вплив практично на всі галузі економіки та фінансового сектора. Так, реальний ВВП у 2014 р. по відношенню до 2013 р. скоротився на 2,56%, індекс споживчих цін у 2014 р., по відношенню до грудня попереднього, 2013 р., склав 124,9%, а у 2015 р. взагалі сягнув 143,3% [15]. Міжнародні резерви знизились до мінімального за останні роки рівня і у лютому 2015 р. склали всього 5625,31 млн. дол. США, що починаючи з 2003 р. стало найнижчим показником [16].

На тлі анексії частин території, стрімкого зростання військових витрат, економічної та фінансової кризи закономірно поглибилась проблема недостатніх надходжень коштів до державного бюджету. Всі ці фактори призвели до необхідності здійснення державних запозичень, у результаті чого, почав накопичуватись державний борг. Динаміка змін розміру державного та гарантованого державного боргу України протягом 2014-2018 рр. наведена у Таблиці 2.

Таблиця 2. Динаміка державного та гарантованого державного боргу України протягом 2014-2018 рр. (за ознакою умовності), у млрд. дол. США

	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Загальна сума державного та гарантованого державою боргу</b>	<b>69,81</b>	<b>65,49</b>	<b>70,97</b>	<b>76,31</b>	<b>78,32</b>
<i>1. Державний борг</i>	60,06	55,58	60,71	65,33	67,19
Внутрішній борг	29,24	21,17	24,66	26,84	27,49
Зовнішній борг	30,82	34,41	36,05	38,49	39,71
<i>2. Гарантований державою борг</i>	9,75	9,91	10,26	10,97	11,13
Внутрішній борг	1,77	0,89	0,70	0,47	0,37
Зовнішній борг	7,99	9,02	9,56	10,50	10,76

Джерело. Складено за даними [18]

Як видно з наведеної Таблиці 2., починаючи з 2014 р. розміри державного та гарантованого державного боргу України зросли на 12,2%, при цьому, у структурі державного боргу, розміри внутрішнього боргу навіть знизились. Станом на 2018 р. загальний розмір державного та гарантованого боргу в Україні по відношенню до ВВП сягнув 76,1%.

Щодо зовнішнього державного боргу, то починаючи з 2014 р., його розмір зріс на 28,8%, тобто практично на третину, що загалом є вкрай негативним явищем. Також слід відмітити, що станом на 2018 р. частка зовнішнього державного боргу до ВВП склала 45%. У структурі зовнішнього боргу переважає заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку, на яку у 2018 р. припадало 56,6%.

Значні обсяги запозичень, починаючи з 2014 р. були надані міжнародними організаціями, насамперед Міжнародним банком реконструкції та розвитку, Міжнародним Валютним Фондом, а також Європейським Співтовариством. Станом на 2018 р. загальний обсяг заборгованості перед цими кредиторами становив 12,12 млрд. дол. США.

Щодо заборгованості перед певними країнами, то протягом останніх 5 років тенденції залишаються сталими. Причому, характерним є те, що Україна має заборгованість перед країною-агресором – Росією, яка є незмінною протягом останніх років.

Таблиця 3. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій та органів управління іноземних держав протягом 2014-2018 рр. (у млрд. дол. США)

	2014	2015	2016	2017	2018
<b>Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій</b>					
Європейське Співтовариство	1,66	2,4	2,31	3,35	3,79
Європейський банк реконструкції та розвитку	0,6	0,6	0,59	0,64	0,57
Європейський Інвестиційний Банк	0,5	0,5	0,53	0,69	0,68
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	4,33	5,2	5,06	4,91	4,88
Міжнародний Валютний Фонд	3,65	5,34	5,18	4,91	3,45
Фонд чистих технологій (МБРР)	0,0005	0,0008	0,0025	0,01	0,01
<i>Загалом</i>	<i>10,7</i>	<i>14,04</i>	<i>13,68</i>	<i>14,52</i>	<i>13,39</i>
<b>Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав</b>					
Канадська експортна агенція	0,17	0,3	0,30	0,32	0,29
Німеччина	0,085	0,23	0,22	0,27	0,26
Росія	0,61	0,61	0,61	0,61	0,61
США	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Японія	0,24	0,23	0,55	0,56	0,57
<i>Загалом</i>	<i>1,04</i>	<i>1,4</i>	<i>1,68</i>	<i>1,76</i>	<i>1,73</i>

Джерело. Складено за даними [17]

Наведені у Таблиця 2 та 3 показники свідчать про критичний стан заборгованості України, адже її обсяги значно перевищують критичний 60% рівень по відношенню до ВВП. Враховуючи те, що військовий конфлікт на Сході все ще залишається невирішеним, можна очікувати подальшого зростання обсягів зовнішнього державного боргу. Поряд з тим, на відміну від розглянутих азійських країн, в Україні відсутня нафта, а тому, з великою ймовірністю можна прогнозувати, що повернення залучених протягом останніх 5 років коштів, можливе лише за умов повного завершення військового конфлікту та стрімкого зростання економіки. Для цього, нашу думку, мають бути вжиті радикальні заходи спрямовані на структурну перебудову економіки, зокрема:

- створення умов (регуляторних, законодавчих, податкових) для модернізації та переоснащення основних експортоорієнтованих галузей економіки: металургійної, хімічної, машинобудівної та агропромислового сектору;

- стимулювання розширення кількості галузей, які у перспективі можуть стати конкурентоспроможними по відношенню до імпортних товарів, що забезпечить підґрунтя для стимулювання внутрішнього попиту і, таким чином, зменшить обсяги імпортних товарів;

- подолання технологічного відставання у виробництві, шляхом запровадження різноманітних методів державної підтримки, що створить умови для застосування у промисловості інноваційних технологій та реалізації інноваційних проектів в різних галузях економіки;

- проведення приватизації державної власності у відповідності до державних пріоритетів та забезпечення недопущення переходу стратегічних активів країни під контроль іноземного капіталу;

- зменшення залежності від імпорту стратегічних ресурсів і товарів необхідних для функціонування вітчизняних підприємств.



**Висновки.** Проведене дослідження виявило, що зростання обсягів державного боргу загалом та зовнішнього зокрема, є закономірним наслідком зростання бюджетних витрат у країнах де відбуваються військові дії. Поряд з тим, слід відмітити, що процес подолання боргової кризи можливий лише за умов повного завершення військового протистояння. Досвід країн, які подолали боргові кризи свідчить про те, що даний процес є надзвичайно тривалим, а сама країна має акумулювати наявні у неї ресурси. Такі ресурси можуть різними: сировина, технології, розвиток людського ресурсу, тощо. Враховуючи зазначене, для України необхідним є повне завершення військового конфлікту та визначення його статусу, як завершеного (замороженого), лише за таких умов можливим є повноцінне відновлення функціонування економіки, її реформування та перетворення на високоефективну, що стане основою для подальшого зменшення обсягів боргового тягара у майбутньому.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Jonathan E. Sanford. Iraq's Economy: Past, Present, Future. June 3, 2003: [Електронний ресурс] / Report for Congress. – Режим доступу: <https://apps.dtic.mil/dtic/tr/fulltext/u2/a476247.pdf>
2. Iraq Economic Data (1989-2003). Apr 23, 2007: [Електронний ресурс] / The Central Intelligence Agency. – Режим доступу: <https://www.cia.gov/about-cia>
3. Iraq: Use of Fund Resources – Request for Emergency Post-Conflict Assistance – Staff Report; Press Release on the Executive Board Discussion; and Statement by the Executive Director for Iraq. September 2004: [Електронний ресурс] / IMF Country Report № 04/325. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2004/cr04325.pdf>
4. David Caron. The Reconstruction of Iraq: Dealing with Debt. 01.01.2004: [Електронний ресурс] / Berkeley Law Scholarship Repository. – Режим доступу: <https://scholarship.law.berkeley.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1091&context=facpubs>
5. Ahmed M. Jiyad. An economy in a debt trap: Iraqi debt 1980-2020 Arab Studies Quarterly Vol. 23, No. 4 (Fall 2001), pp. 15-58. Режим доступу: [https://www.jstor.org/stable/41858391?read-now=1&seq=4#page\\_scan\\_tab\\_contents](https://www.jstor.org/stable/41858391?read-now=1&seq=4#page_scan_tab_contents)
6. Who we are: [Електронний ресурс] / The United Nations Compensation Commission (UNCC). – Режим доступу: <https://uncc.ch/home>
7. About the Programme: [Електронний ресурс] / Office of the Iraq Programme Oil-for-Food. – Режим доступу: <http://www.un.org/Depts/oip/background/index.html>
8. United Nations compensation commission pays out us \$100 million. Press release. 18 January 2019: [Електронний ресурс] / The United Nations Compensation Commission (UNCC). – Режим доступу: <https://uncc.ch/sites/default/files/attachments/documents/Press%20release%20-%20Payment%20of%2018%20January%202019.pdf>
9. Public Debt: [Електронний ресурс] / Ministry of Finance Republic of Iraq. – Режим доступу: <http://www.mof.gov.iq/obs/en/Pages/PDChart.aspx>
10. Hadi Salehi Esfahani, M. Hashem Pesaran. Iranian Economy in the Twentieth Century: A Global Perspective. March 2008: [Електронний ресурс] / Working Papers. – Режим доступу: <https://www.repository.cam.ac.uk/bitstream/handle/1810/229367/0815.pdf?sequence=2>
11. The Syrian catastrophe: socioeconomic monitoring report. First quarterly report (January – March 2013): [Електронний ресурс] / United Nations Relief and Works Agency (UNRWA). – Режим доступу: <https://www.unrwa.org/userfiles/2013071244355.pdf>
12. Alienation and Violence: Impact of Syria Crisis Report 2014. March 2015: [Електронний ресурс] / Syrian Centre for Policy Research (SCPR). – Режим доступу: [https://www.unrwa.org/sites/default/files/alienation\\_and\\_violence\\_impact\\_of\\_the\\_syria\\_crisis\\_in\\_2014\\_eng.pdf](https://www.unrwa.org/sites/default/files/alienation_and_violence_impact_of_the_syria_crisis_in_2014_eng.pdf)
13. Jeanne Gobat, Kristina Kostial. Syria's Conflict Economy. June 2016: [Електронний ресурс] / IMF Working Papers. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2016/wp16123.pdf>
14. Aron Lund. Syria's Civil War Government Victory or Frozen Conflict? December 2018: [Електронний ресурс] / IMF Working Papers. – Режим доступу: <https://www.foi.se/rest-api/report/FOI-R--4640--SE>
15. Індекси споживчих цін на товари та послуги (до грудня попереднього року): [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: [http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ct/is\\_c/is\\_c\\_u/isc2019gr\\_u.html](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2019/ct/is_c/is_c_u/isc2019gr_u.html)
16. Офіційні резервні активи : [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=45272>
17. Державний та гарантований державою борг України: [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <https://www.minfin.gov.ua/news/borg/derzhavnyi-borh-ta-harantovanyi-derzhavoiu-borh>

# ВОПРОСЫ ОЗДОРОВЛЕНИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

*Н. А. Гумар, ассоциированный профессор, кандидат экономических наук,*

*Г. К. Жанибекова, ассоциированный профессор, PhD,*

*Каспийский общественный университет.*

*г. Алматы., Казахстан*

DOI: [https://doi.org/10.31435/rsglobal\\_ijite/31032019/6375](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/31032019/6375)

---

## ARTICLE INFO

Received 13 January 2019

Accepted 25 March 2019

Published 31 March 2019

---

## KEYWORDS

asset quality,  
loan portfolio,  
European Union, SLB,  
concentration of banks,  
refurbishment,  
capital restructuring.

## ABSTRACT

Monetary policy is affected by a slowdown in economic growth. In the formation of financial stability cannot do without measures to improve the banking sector.

Obviously, the accumulation of risks in this area is fraught with the inability of the banking sector to show resilience to external shocks.

The banking sector rehabilitation program in Kazakhstan is a wide range of activities, including the assessment of the quality of banks' assets, so-called stress testing, and support for SLBs from the resources of the National Bank, provided that they are capitalized by second-level banks' shareholders.

The main directions of the Program are: increasing the financial stability of the system-forming bank; Increasing financial stability of large STBs and change the regulatory and supervisory environment to improve the financial stability of the banking sector.

---

**Citation:** N. A. Gumar, G. K. Zhanibekova. (2019) The Issues of Improvement of the Banking Sector of Kazakhstan. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2(22). doi: 10.31435/rsglobal\_ijite/31032019/6375

---

**Copyright:** © 2019 N. A. Gumar, G. K. Zhanibekova. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

---

**Введение.** В банковской системе Евразийского союза в настоящее время банковский сектор Казахстана является самым слабым звеном.

В 2017 г. в Послании «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», Нурсултан Назарбаев поручил Национальному банку выработать комплекс мер по оздоровлению банковского сектора. Президент сказал, что надо ускорить расчистку балансов от «плохих кредитов».

Значительное присутствие в ссудном портфеле банков неработающих займов снижает качество активов. Качество портфелей банков является ключевым показателем, от уровня которого зависит состояние финансового рынка страны и его участников. Ухудшение макроэкономических факторов воздействует на финансовое положение и платежеспособность замщиков банка. Прекращение платежей и невозврат кредитов ведет к возрастанию неработающих займов.

**Методы.** В процессе исследования использовались различные нормативные, методические, инструктивные положения по банковскому делу, материалы различных научно-практических конференции. В ходе исследования использованы материалы периодической печати и официальных веб-сайтов, а также научные результаты автора, выявленные в процессе подготовки данной научной работы. Для решения поставленных задач в работе использованы различные методы и приемы, в частности: методы экономического, абстрактно-логического, экспертного сравнения.

**Результаты и обсуждение.** В настоящее время проблемы развития и совершенствования системы управления кредитным портфелем в целях минимизации его

рисков приобрели особую актуальность и значимость. Современный кредитный портфель выступает определенным критерием, позволяющим судить о качестве кредитной политики банка и о конкурентоспособности банка, способности противостоять воздействию внешних и внутренних факторов деятельности.

Возникновение у банков некачественных активов связано с предоставлением кредитов несостоятельным заемщикам, которым займы были выданы под некачественные залого: под деньги и имущество поступающим в будущем, страховые полисы аффилированных компаний, под гарантии физических лиц, невозвратное кредитование бизнеса акционеров банка. Кредитные учреждения по некоторым займам стараются провести их реструктуризацию и перенести время возврата на более позднее сроки. Однако эти меры не решают проблемы наличия неработающих кредитов.

Эффективность управления ссудным портфелем банка зависит от грамотной организации процесса кредитования, где одновременно и системно учтены все воздействующие на данный процесс факторы, которые сочетаются с законами кредита, его методами и принципами в рамках современной научной концепции риск менеджмента банка.

По данным Национального банка РК объем неработающих займов в настоящее время составляет более 7,4%. Учитывая низкое качество финансового положения многих заемщиков можно предположить, что потенциальный объем неработающих кредитов значительно выше представленного показателя. Поэтому состояние качества активов банков второго уровня требует проведения мер объективной их оценки с привлечением независимых экспертов [1].

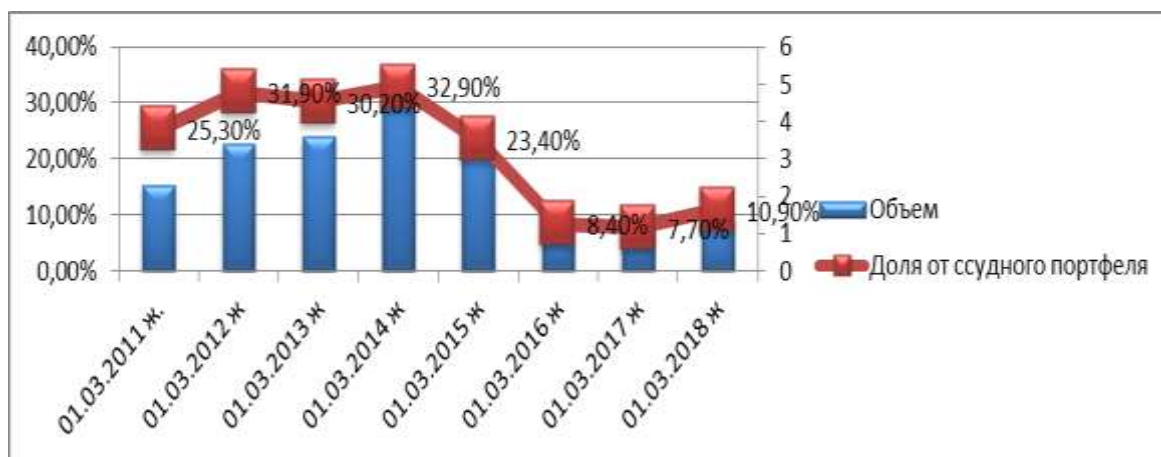


Рис. 1. Кредиты с просрочкой платежей свыше 90 дней (март 2018 г.)

На 1 июля 2017 года кредиты, по которым имеется просроченная задолженность более 90 дней (NPL), составили 1 663,0 млрд. тенге или 10,7% от ссудного портфеля. Провизии по ссудному портфелю сформированы в размере 1 734,4 млрд. тенге или 11,2% от ссудного портфеля (на начало 2017 года — 1 642,9 млрд. тенге или 10,6%), рис.1.

Кредитный рынок, после заметного сокращения в 2017 году, в 2018 году фактически стагнирует. Ссудный портфель банков второго уровня к сентябрю 2018 года составляет 13,6 триллион тенге — на 1,2% меньше, чем годом ранее, и сразу на 13,2% меньше, чем в аналогичном периоде 2016 года.

Качество займов заметно улучшилось: кредиты с просрочкой платежей составили по итогам 3 квартала 2018 г. лишь 13,1% от портфеля, опасные наиболее токсичные займы с просрочкой свыше 90 дней - всего 8,2%. Для сравнения, 2017 г. показатели составляли 18,8% и 12,8%, соответственно.

Можно сказать, что продолжается снижение роли банковской системы в развитии экономики Казахстана, как видно доля ссудного портфеля банковского сектора к ВВП последовательно снижаясь за 2018 год составляет 23% (с 26% в 2017 г. и с 33% в 2016 г.). Результаты оценки позволяет вплотную подойти к выявлению количества состоятельных и численности несостоятельных банков. К жизнеспособным банкам можно применить инструменты рекапитализации и реструктуризации, к нежизнеспособным – запустить механизм

санации. Состоятельный банк должен провести работы по расчистке баланса от сомнительных и невозвратных кредитов. После этого необходимо обязать акционеров банка осуществить его докапитализацию, что позволит повысить устойчивость банка [2].

Правовые и экономические условия оздоровления проблемных банков должны обеспечить проведения этих мероприятий без подрыва доверия к банковскому сектору. Эффективные меры по отношению к недостаточно устойчивым банкам позволяют значительно сократить издержки по достижению финансовой стабильности. Раннее выявление проблемы потребует меньше социальных и экономических затрат на ее преодоление. На финансовом рынке должны функционировать только эффективные и финансово устойчивые банки, которые могут осуществлять свою деятельность без подрыва стабильности банковской системы.

В условиях изменчивости в стране и мире, а также вызовов, стоящих перед банками, и желании их остаться на рынке банковских услуг требует от банков принятия соответствующих мер или объединения или докапитализации. Инициативы банков по этим вопросам, обеспечивающих стабильность всей банковской системы, соответствует международной практике и получил положительную оценку МВФ.

Стремление отдельных банков к объединению и увеличению капитализации будет способствовать улучшению бизнеса – процессов по обслуживанию клиентов. Монетарные власти готовы оказать необходимую поддержку банкам по скорейшему завершению процесса объединения, так как они направлены на повышения эффективности банковского бизнеса.

Оздоровление банковского сектора путем реализации международных принципов регуляторного и надзорного процесса предусматривает усиление работ по предупреждению возникновения проблем и рисков. Внедрение риск – ориентированного надзора, принятого в Евросоюзе, предполагает использования превентивных мер в отношении банков, ведущих рискованную деятельность. Оценка жизнеспособности банка, систем управления рисками, внутреннего порядка определения достаточности капитала и ликвидности позволяет принять меры раннего реагирования, которые должны стать основой для применения санации и принудительных мер. Данные подходы дадут возможность поэтапно снижать степень подверженности банков различным рискам. Ужесточение условий сделок банков с аффилированными лицами и ограничения совершения сделок на льготных условиях должно способствовать улучшению всех этих мер на законодательном уровне обеспечит проведения принудительной реструктуризации капитала и должны стать основой для упрощения процесса объединения банков [3].

В настоящее время на денежно-кредитном рынке Казахстана начался активизироваться процесс концентрации банков. Из действующих 33 банков 6 банков заявили о возможности слияния.

АО «Халык банк» реализует потенциальную сделку по вхождению в капитал Казкоммерцбанка. Докапитализация Казкома до достаточного уровня должно обеспечить его бесперебойную работу. Базовым условием вхождения Халык банка в капитал Казкома является соблюдения прав и законных интересов депозиторов, кредиторов и контрагентов по договорам.

Однако для реализации сделки по покупке АО «Халык банком» акции АО «Казкоммерцбанка» необходимо проведение совместной независимой проверки качества активов Казкома. Известно, что более 50% кредитного портфеля АО «Казкоммерцбанка» являются обязательствами Банка Туран Алем. Активы последнего относятся к активам долгосрочного заимствования, то есть с длительным процессом восстановления стоимости. Эти активы не формируют достаточный уровень финансовых потоков для содержания Казкома.

С целью обеспечения финансовой устойчивости Казкоммерцбанка следует отделить активы БТА банка от активов Казкома. В рамках возможной сделки между двумя банками предусматривается передача активов АО «Казкоммерцбанка» в Фонд проблемных кредитов. ФПК в дальнейшем обеспечить вовлечения данных активов в экономический оборот согласно проектов государственно-частного партнерства [4].

В этом финансовом институте будет сосредоточено более треть активов всего банковского сектора Казахстана, что сделает финансовый институт крупнейшим банком РК. Казкоммерцбанк и Халык банк по объему активов занимают первое и второе место соответственно. На начало марта 2017 г. портфель активов Казкома составил 4,7 трлн.тенге, Халык банка - 4,6 трлн.тенге. После их объединения в июне 2018 г. общий потенциальный

размер активов был достигнут до 5,1 трлн. тенге, что сделал его практически недостижимым для других банков Казахстана. Доля данного банка за июнь 2018 г. в совокупном активе банков второго уровня выросла с 20,5% до 20,8%, доля ссудного портфеля – 16,3%, вкладов – 38,3% (рост сразу на 1,6 трлн тг, до 3,2 трлн тг (за счёт присоединения Казкоммерцбанка)) [1].

В феврале 2017 г. Цеснабанк и Банк Центр-Кредит (БЦК), по сведению совместного пресс-релиз, договорились о возможном слиянии. Нацбанк РК дал согласие Цеснабанку купить долю активов БЦК. Объединение как единого банка позволит упрочить свое положение на финансовом рынке.

Объявлено об объединении сделали Capital Банк и Tengri Банк, которые в середине марта 2017 г. подписали меморандум о намерении слияния в единый финансовый институт.

Напомним, в Послании народу Казахстана Президент отметил «Национальному банку нужно дать больше прав для оперативного контроля за состоянием банков. Он должен перейти от формализованного подхода к риск-ориентированному, чтобы принимать меры воздействия к банкам, не дожидаясь формального нарушения с их стороны», - и подчеркнул, что Нацбанк должен отвечать не только за инфляцию, но и совместно с Правительством за рост экономики.

Для спасения банков НБ РК в 2017 г. разработал программу оздоровления с общей суммой спасения в почти 3 трлн тенге. Из них 500 млн тенге будут направлены банкам с капиталом свыше 45 млрд тенге, которым требуется помощь. Нацбанк призывает акционеров участвовать в программе на справедливых условиях. Оздоровление банковского сектора способствует оживлению кредитования после нескольких лет стагнации.

**Заключение.** Резюмируя, надо констатировать, что проблема оздоровления банковского сектора Казахстана не является обособленной, лежащей в стороне от других экономических проблем. Она теснейшим образом связана с проблемами финансов, ценообразования и т.д., т.е. со всеми проблемами хозяйственного механизма. Следовательно, решение проблемы должно осуществляться одновременно с решением других экономических проблем [5].

Для решения проблемы оздоровления банковского сектора Казахстана и для недопущения повторения ситуации с высокорисковой политикой банков, а также в рамках усиления регуляторного и надзорного мандата, с 1 января 2019 года Национальный Банк вводит риск-ориентированный подход в надзорном процессе. Акционер фининститута как Национальный банк, должен поддерживать банк капиталом.

## ЛИТЕРАТУРЫ

1. Официальный сайт Национального банка РК – [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)
2. Официальный сайт – [www.Ranking.kz](http://www.Ranking.kz)
3. Blanc, F., Macrae, D. and Ottimofiore, G. (2015), Understanding and addressing the Risk Regulation Reflex: Lessons from international experience in dealing with risk, responsibility and regulation, Prepared for the Dutch Risk and Responsibility Programm// available at [www.government.nl](http://www.government.nl)
4. Гумар Н. А., Сейсенбаева А.М. Об эффективности системы кредитования предпринимательства. International Journal of Innovative Technologies in Economy. 5(17), Vol.1, June 2018
5. Проблемные активы БТА Банка отделят от Казкома// Информация с сайта: <http://https://informburo.kz/novosti/problemnye-aktivy-bta-banka-otdelyat-ot-kazkoma.html>

# ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГНУЧКОСТІ СИСТЕМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ЗАЛІЗОРУДНОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ПАРАМЕТРІВ ЙОГО РИНКОВОГО ПРОСТОРУ

Куліш Олександр Алімович

Україна, Кривий Ріг

здобувач кафедри економіки, організації та управління підприємствами

Криворізький національний університет

DOI: [https://doi.org/10.31435/rsglobal\\_ijite/31032019/6376](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/31032019/6376)

## ARTICLE INFO

Received 20 January 2019

Accepted 22 March 2019

Published 31 March 2019

## KEYWORDS

flexibility,  
system of management,  
life cycle of goods,  
market space,  
monitoring system,  
iron ore enterprise.

## ABSTRACT

In crisis conditions of entrepreneurial activity and in the conditions of instability of the market environment, the issue of providing flexibility to the iron and steel enterprises management system becomes of paramount importance in order to optimize their production programs and maximize profitability. The article generates a generalized sequence of phases of the life cycle of iron ore production for specific periods of its operation in certain sectors of the market space. The phases of the life cycle of iron ore products are planned, which are planned to be implemented on priority and, to some extent, unpredictable sectors of the market space.

The conceptual provisions of the system of monitoring the situation in the strategic zones of management of the iron ore enterprise have been developed, which allows solving the cardinal issues related to long-term forecasting taking into account adjustment of strategic goals and ways of their achievement in the field of modernization, technical re-equipment, reconstruction, reengineering, reorganization, reforming, restructuring of the iron ore enterprise.

**Citation:** Куліш О. А. (2019) Zabezpechennia Hnuchkosti Systemy Hospodariuvannia Zalizorudnoho Pidpriemstva za Umov Nestabilnosti Parametriv Yoho Rynkovoho Prostoru. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2(22). doi: 10.31435/rsglobal\_ijite/31032019/6376

**Copyright:** © 2019 Куліш О. А. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** На різних етапах розвитку в залежності від зовнішнього середовища в рамках довгострокового планування можуть бути поставлені різні завдання. Зокрема, коли перед підприємством стоїть завдання виживання, тобто встановлення балансу активів залізорудного підприємства, обсягів виробленої продукції і витрат на її виробництво та реалізацію і підвищення на цій основі конкурентоспроможності продукції, що виробляється. За цих умов одним із важливих моментів є приведення обсягів виробництва продукції залізорудного підприємства у відповідність з його потужностями, де, як правило, виникає необхідність в одночасній їх модернізації з метою забезпечення збалансованості реалізації та отримання прибутку, з одного боку, активів і інвестицій з іншого. Отже, в сучасних умовах постійних трансформацій світової економіки, для залізорудних підприємств особливо важливим є реалістичність довгострокового планування, яке наочно оцінює потреби залізорудного підприємства та наявність потужностей (активи залізорудного підприємства), а також фінансові завдання і результати інвестування коштів, спрямованих на забезпечення гнучкого розвитку системи господарювання підприємства за умов мінливості параметрів ринкового простору.

Мета дослідження полягає у поглибленні теоретико-методологічних підходів моніторингу ринкових секторів гнучкого управління підприємством як одиниці аналізу та прогнозування прогресивного розвитку залізорудного підприємства.

В теорії гнучкого розвитку залізорудного підприємства інтерес до концепції життєвого циклу його продукції проявляється в зростанні обсягів її реалізації на пріоритетних секторах ринкового простору і, відповідно, скорочення життєвого циклу продукції в неперспективних секторах ринкового простору, де спостерігаються або ж прогножуються тенденції до зниження рівня ефективності результатів виробничо-господарської діяльності підприємства. При цьому, принципи раціонального використання ресурсної бази залізорудного підприємства є домінуючими у вирішенні завдань, спрямованих на забезпечення необхідного рівня гнучкості його виробничо-економічної системи в умовах нестабільності параметрів його ринку залізорудної продукції, обумовленої невизначеністю та конфліктністю розвитку процесів світової економіки [1].

За інших рівних умов від змін в термінах виробництва й реалізації залізорудної продукції (тривалості життєвого циклу залізорудної продукції) будуть залежати оптимальні обсяги певних видів залізорудної продукції (що різняться за собівартістю, якістю, ціною і т. ін.), які перебувають під впливом стадій розробки і впровадження інновацій щодо оновлення виробничих процесів. Разом з тим, при більшій тривалості життєвого циклу залізорудної продукції у підприємства є можливість її різновидів освоювати в майбутньому і, навпаки менша тривалість життєвого циклу продукції обумовлює застосування більш широкої її диверсифікації відносно як пріоритетних, так і певною мірою неперспективних секторів ринкового простору підприємства.

Одним із основних завдань теорії гнучкості управління залізорудним підприємством є концептуальний опис початкових і кінцевих періодів кардинальних змін в умовах його функціонування на секторах цільового ринку, який доцільно здійснювати на підставі класичного подання ймовірнісного графіку життєвого циклу виробництва і реалізації залізорудної продукції (мається на увазі продукція, яка випускається і реалізується при всіх інших рівних умовах), а також певної аналітичної обробки функціональної залежності фаз життєвого циклу продукції в часі для конкретних періодів присутності підприємства на окремих секторах ринкового простору.

Сформуємо узагальнену послідовність фаз життєвого циклу продукції залізорудного підприємства для конкретних періодів його функціонування на окремих секторах ринкового простору. Фази життєвого циклу залізорудної продукції, що планується для реалізації як на пріоритетних, так і певною мірою неперспективних секторах ринкового простору підприємства можна представити таким чином (рис. 1):

- 1) розробка, виробництво та виведення продукції на ринок – освоєння привабливого сектору ринкового простору (фаза «Освоєння»);
- 2) формування меж беззбитковості реалізації продукції на окремих секторах ринкового простору (фаза «Зростання»);
- 3) середини життєвих циклів продукції на окремих секторах ринкового простору (фаза «Зрілості та насиченості»);
- 4) періоди початку змін умов для виробництва і реалізації залізорудної продукції під впливом зміни параметрів секторів цільового ринку підприємства – освоєння оновленої технології, продукції тощо (фаза «Оновлення»);
- 5) завершення процесу виробництва продукції, як завідомо неперспективної для реалізації в цільових секторах ринкового простору підприємства (фаза «Завершення»).

Точність оцінювання періодів фаз дозволяє прогнозувати їх циклічність, своєчасність переходу на виробництво оновленої залізорудної продукції під параметри секторів ринкового простору, що забезпечує зниження ступеню ризику та необхідний рівень гнучкості розвитку залізорудного підприємства.

Таким чином, на підґрунті візуально-аналітичного аналізу рис. 1 здійснюється опис та оцінювання різних фаз життєвого циклу залізорудної продукції, що планується для реалізації як на пріоритетних, так і певною мірою неперспективних секторах ринкового простору підприємства. Зазначене надає можливість на основі раціонально обґрунтованої системи виробничо-економічних показників діяльності підприємства на доступних до освоєння та

реально привабливих (захищених від конкуренції, сформований позитивний імідж, достатня впевненість в ефективності функціонування на перспективу) секторах його ринкового середовища [2] підійти до вирішення задачі формування ключових критеріїв для прогнозування й оцінювання гнучкості функціонування залізорудного підприємства за умов нестабільності параметрів його ринкового простору. У ці періоди велике значення має збалансованість витрат та їх відносне зниження. Разом з тим, слід враховувати, що з ростом числа економічних показників змінюється і структура економіки. За цих умов завдання виживання все більше перетворюється в напрямок стратегії «риннок-продукт» і посилюється значення матриць планування стратегічних зон господарювання підприємства.

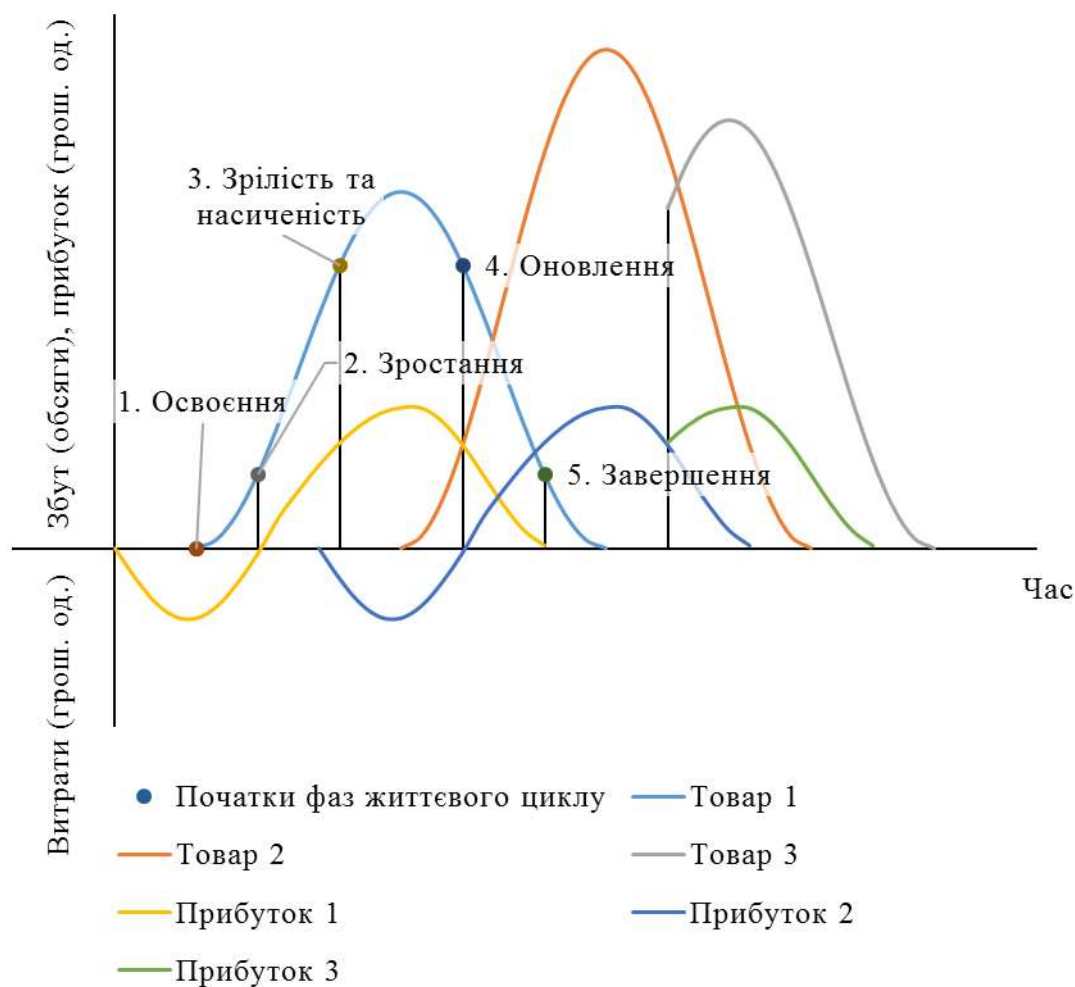


Рис. 1. Фази життєвого циклу залізорудної продукції, що планується для реалізації як на пріоритетних, так і певною мірою неперспективних секторах ринкового простору підприємства

Опис основних фаз життєвого циклу продукції залізорудного підприємства в часі щодо конкретних періодів його функціонування на окремих секторах ринкового простору у контексті вирішення задачі гнучкого розвитку підприємства за умов постійних трансформацій світового ринкового простору обумовлює необхідність виокремлення ринкового сектору гнучкого управління підприємством (РСГУП), як одиниці аналізу та прогнозування (табл. 1) – зони стратегічного реагування системи господарювання (ЗСРСГ) залізорудного підприємства на нестабільність параметрів його ринкового простору.

При цьому, достовірність аналізу та прогнозування результатів виробничо-господарської діяльності залізорудного підприємства багато в чому залежить від таких властивостей РСГУП, як: відносна стабільність, прозорість і простота. З іншого боку необхідною умовою є отримання правдивої інформації щодо виробничо-економічних і



фінансових показників діяльності підприємства у межах РСГУП, що забезпечує РСГУП достатню міру достовірності носія тенденцій і закономірностей щодо задоволення основних вимог критеріям оцінювання його привабливості (табл. 1):

- доступність до освоєння існуючих і нових ринкових секторів;
- конкурентоспроможність підприємства в окремих секторах ринкового простору підприємства;
- сформованість позитивного іміджу в ринковому просторі в цілому;
- ефективність функціонування на перспективу в окремих секторах ринкового простору підприємства.

Таблиця 1. Матриця моніторингу ринкових секторів гнучкого управління підприємством (РСГУП) як одиниці аналізу та прогнозування – зони стратегічного реагування системи господарювання (ЗСРСГ) залізничного підприємства

Критерії привабливості ринкових секторів гнучкого управління підприємством	РСГУП	Фази життєвого циклу РСГУП*				
		Освоєння	Зростання	Зрілості та насиченості	Оновлення	Завершення
1. Доступність до освоєння	РСГУП <sub>1</sub>					
	РСГУП <sub>2</sub>					
	РСГУП <sub>3</sub>					
	...					
	РСГУП <sub>j</sub>					
2. Конкурентоспроможність	РСГУП <sub>1</sub>					
	РСГУП <sub>2</sub>					
	РСГУП <sub>3</sub>					
	...					
	РСГУП <sub>j</sub>					
3. Сформованість позитивного іміджу	РСГУП <sub>1</sub>					
	РСГУП <sub>2</sub>					
	РСГУП <sub>3</sub>					
	...					
	РСГУП <sub>j</sub>					
4. Ефективність функціонування на перспективу	РСГУП <sub>1</sub>					
	РСГУП <sub>2</sub>					
	РСГУП <sub>3</sub>					
	...					
	РСГУП <sub>j</sub>					

Примітка: \* до таблиці заносяться оцінки рівня виконання основних критеріїв.

Отже, концепція одиниці аналізу та прогнозування РСГУП в моделюванні тенденцій процесу гнучкого розвитку залізорудного підприємства базується на фазах життєвого циклу продукції та надає можливість оцінити ситуації, що складаються в його зонах господарювання за умов нестабільності параметрів ринкового простору й мінливості чинників навколишнього середовища. Моніторинг ситуацій в стратегічних зонах господарювання залізорудного підприємства (СЗГП) допомагає з'ясувати складні явища і що їх викликає, звести не пов'язані на перший погляд один з одним процеси до їх зрозумілих тенденцій і закономірностей, а також прийняти рішення стосовно заходів стратегічного реагування системи господарювання по конкретним ситуаціям в РСГУП (рис. 2) в майбутньому та визначитися з необхідними ресурсами (не в останню чергу з кадровими) [3] як на поточний період, так і перспективу.

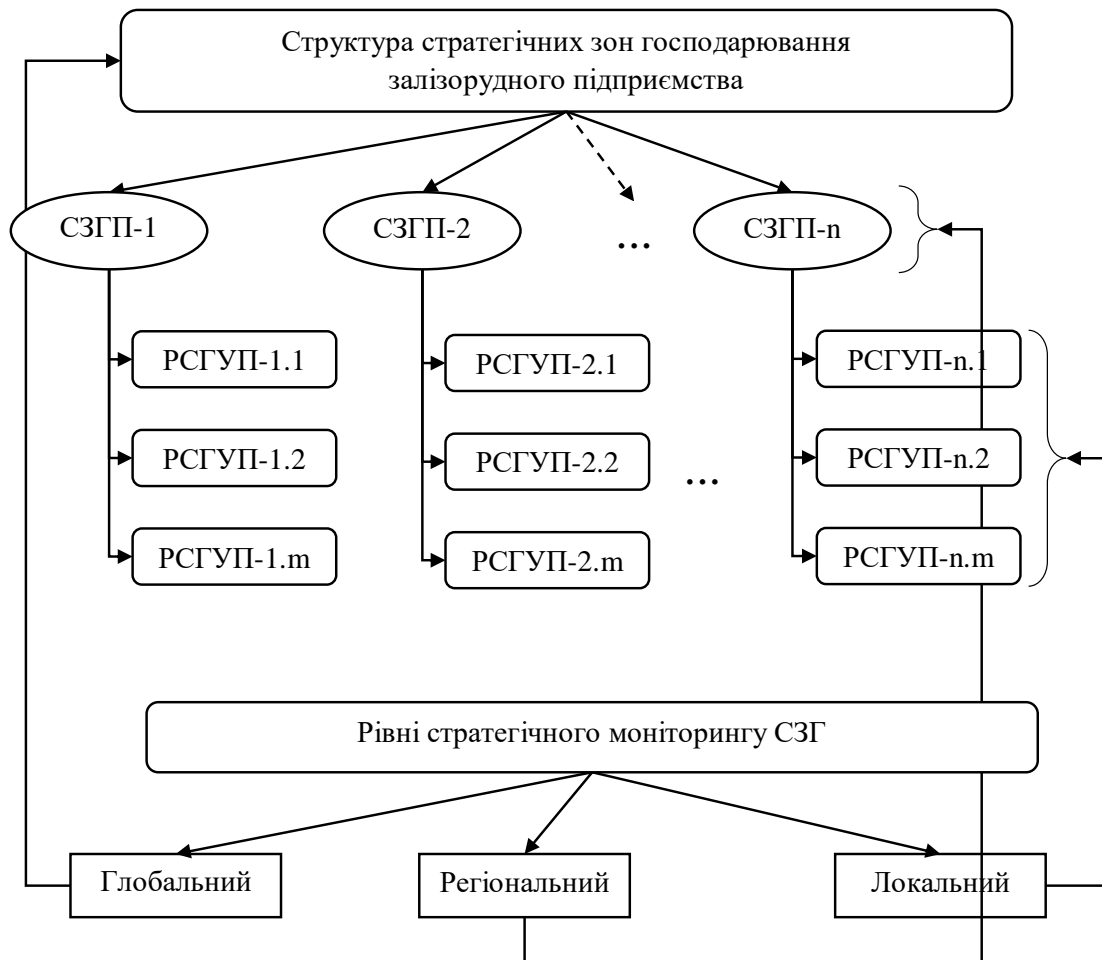


Рис. 2. Узагальнена схема системи моніторингу ситуацій в стратегічних зонах господарювання залізорудного підприємства

Система моніторингу ситуацій в стратегічних зонах господарювання залізорудного підприємства дозволяє вирішувати кардинальні питання щодо довгострокового прогнозування з урахуванням коригування стратегічних цілей і шляхів їх досягнення в області модернізації, технічного переозброєння, реконструкції, реінжинірингу, реорганізації, реформування, реструктуризації підприємства орієнтованих на перспективу. Основними завданнями у цій області є такі:

- 1) дослідження ключових проблем стосовно забезпечення гнучкого розвитку залізорудного підприємства;
- 2) діагностика поточного періоду діяльності залізорудного підприємства в стратегічних зонах господарювання;

3) постановка і коригування довгострокових цілей, прийняття рішень на основі моніторингу ситуацій в СЗГ та довгострокових прогнозів і планів;

4) формування витрат і використання різноманітних видів ресурсів.

Отже, завдання довгострокових планів залізорудного підприємства повинні розроблятися на основі аналізу ситуацій в стратегічних зонах господарювання. При цьому, на першому етапі визначаються бажані рівні зростання показників і прогнозуються результати діяльності підприємства виходячи з різних передумов. Далі визначається планова політика, що дозволяє встановити відповідні рівні і напрямки зміни попиту та пропозиції на залізорудну продукцію, здійснюється сегментація потенційних ринків підприємства та розраховуються базові завдання.

Розвинуті теоретико-методологічні основи та методичні підходи моделювання й прогнозування дозволяють полегшити досягнення логічної завершеності ієрархії цілей і завдань довгострокового планування, проранжувати їх за принципом пріоритетності, зокрема, у такій узагальненій послідовності: базові цілі – цілі продуктово-ринкових стратегій – цілі щодо структури або ресурсів – завдання щодо рівня продуктивності [4, с. 161-162]. При цьому, базові цілі і завдання щодо моделі гнучкості залізорудного підприємства слід розділити на три підгрупи:

1) основні межі розвитку (обсяги продажу; валовий прибуток, чистий прибуток (в тому числі прибуток на оновлення); рентабельність продажів, активів, власних коштів; оборотність активів);

2) розвиток на ринку (нововведення за типами товарів; фактори, що описують стан товару на ринку (в тому числі за типами товарів), і їх тимчасові характеристики);

3) розвиток всередині залізорудного підприємства (ступінь відповідності здатності залізорудного підприємства до оновлення вимогам зовнішнього середовища (в тому числі за групами планування); тимчасові характеристики і ресурси за типами залізорудної продукції.

Напрями подальших досліджень повинні полягати в розробленні науково-методичних підходів щодо формування цілей з високим рівнем їх реалістичності. Згідно зазначеного, цілі залізорудного підприємства повинні бути реально описані, мати реальне наповнення і значення, з яких визначається поведінка та внутрішня філософія залізорудного підприємства. Залежно від того, на якому рівні організаційної структури виникає базова ідея, де розглядаються плани і хто їх виконує, процес планування на залізорудному підприємстві повинен здійснюватися за однією з наступних схем: від низу до верху (децентралізовано), зверху вниз (централізовано) і інтерактивно (у взаємодії).

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Афанасьєв, Є.В., Афанасьєва, М.Г. (2016). Соціально-економічний та технічний розвиток підприємств: проблеми, рішення, оцінка ефективності: монографія / за заг. ред. Л.М. Савчук. Дніпропетровськ: Пороги, 2016. 553 с. / *Математичне моделювання в контексті державної підтримки стратегії економічного розвитку залізорудних підприємств України*. 403-413.
2. Кохана, Т. (2013). Стратегічний підхід до сегментації ринку. *Аграрна економіка*, (6, № 3-4), 64-69.
3. Капітула, С. В. (2018). Сучасні проблеми фінансового забезпечення кадрового потенціалу підприємств ГМК України. *Збірник наукових праць "Сучасні підходи до управління підприємством"*, (3), 160-168.
4. Самочкин, В. Н. (2000). Гибкое развитие предприятия: Анализ и планирование. 2-е изд., испр. и доп. М.: Дело, 2000. 376 с.

# СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ З КРАЇНАМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У 2018 РОЦІ

Шемчук М. Ю.

аспірантка кафедри статистики, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, м. Київ, Україна

DOI: [https://doi.org/10.31435/rsglobal\\_ijite/31032019/6377](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/31032019/6377)

---

## ARTICLE INFO

Received 10 January 2019

Accepted 17 March 2019

Published 31 March 2019

---

## KEYWORDS

foreign trade,  
European Union,  
commodity,  
commodity structure,  
reporting year,  
export,  
import.

## ABSTRACT

The article deals with issues related to the export-import of goods between Ukraine and the EU countries (in general), namely: the general structure of export and import by specific groups of goods, which occupy the largest share in the total volume of export-import goods.

The analysis of the main indicators has been carried out: changes in the commodity structure in the reported year compared to the previous period, as well as disrupted problems of the entry of Ukraine into the EU market as a full-fledged exporter.

The dependence between efficient use of resources and production of export-oriented products, as well as between the correct interpretation of the regulatory framework and the rational foreign policy of the state, has been proved.

---

**Citation:** Шемчук М. Ю. (2019) Statystychnyi Analiz Tovarnoi Struktury Zovnishnoi Torhivli Ukrainy z Krainamy Yevropeiskoho Soiuzu u 2018 Rotsi. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2(22). doi: 10.31435/rsglobal\_ijite/31032019/6377

---

**Copyright:** © 2019 Шемчук М. Ю. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

---

**Постановка проблеми.** В умовах сьогодення надзвичайно важливим питанням для України є інтеграція до європейської спільноти в усіх сферах. В питанні торгівлі, для безболісного та ефективного входження на європейський ринок Україні необхідно переглянути цілий ряд торгових угод та державних стандартів з метою приведення їх у відповідність до Європейського торговельного законодавства.

Основною проблемою, яка є перешкодою для швидкої інтеграції нашої держави на ринок Євросоюзу є низький рівень конкурентоспроможності української продукції та посилення міжнародної конкуренції в якій вітчизняні товари "програють" за якістю високотехнологічним європейським продуктам. Зокрема, ускладнилася процедура сертифікації вітчизняної продукції через дискримінацію українських експортерів деякими іншими товаровиробниками.

Застарілі стандарти, що використовуються в Україні при виробництві продукції також гальмують вихід вітчизняної продукції на міжнародний ринок.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивчення проблем торговельної взаємодії України та Європейського Союзу є надзвичайно актуальним та досліджується багатьма вченими. Зокрема, варто виділити роботу Т. О. Тохтамиша, О. А. Ягольницького та М. А. Овчинникової "Аналіз зовнішньої торгівлі товарами та послугами України з країнами Європейського Союзу" в якій встановлюються закономірності динаміки показників обсягів зовнішньої торгівлі України з ЄС, пов'язаних зі стійкою тенденцією до зростання.

Цікавою є стаття Т. О. Тохтамиша та Я. М. Мірошниченко "Торговельно-економічне співробітництво України з країнами ЄС" в якій розкрито основні аспекти організації зовнішньої

торгівлі з країнами ЄС, а також робота Н. В. Непрядкіної "Особливості й перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України з ЄС сільськогосподарською продукцією" де розглядається сучасний стан і аналізується специфіка подальшого розвитку зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією між Україною та країнами ЄС.

**Мета статті** полягає в дослідженні основних товарних груп в торгівлі України з ЄС та в аналізі експортного потенціалу України на міжнародному ринку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Взаємозв'язки у різних сферах між різними країнами світу існували завжди. Одним з найбільш поширених процесів світового розвитку на сьогодні є процес глобалізації, який вже досить довгий час виступає головним інструментом взаємодії різних торговельних систем між собою.

В умовах євроінтеграційних прагнень України Угода про асоціацію з ЄС, яка включає положення про зону вільної торгівлі, стала основним інструментом перетворень в нашій державі. В Угоді передбачалося, що економічна та торговельна співпраця між Україною та ЄС відбуватиметься через "поглиблену" зону вільної торгівлі. Поглиблена зона вільної торгівлі, на відміну від класичної, передбачає не тільки скасування митних тарифів на торгівлю товарами, а й лібералізацію торгівлі послугами та приведення законодавства, що безпосередньо стосується регулювання цих сфер у відповідність до законодавства ЄС.

На сучасному етапі економічного розвитку України питання підвищення ефективності зовнішньоторговельних відносин набувають виняткового значення. Це пов'язано, по-перше, зі знаходженням економіки України в ситуації об'єктивної незбалансованості структури економіки, по-друге, з залежністю процесу реформування економіки України від зовнішніх джерел фінансування.

Торгівля з країнами ЄС на сьогодні виступає чи не найважливішим фактором у визначенні напрямків розвитку вітчизняного виробництва та зростання конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку.

Аналіз товарної структури торгівлі України з ЄС доцільно розпочати з загальної динаміки експорту-імпорту за 5 років, представленої з використанням коефіцієнта випередження (Рис.1).

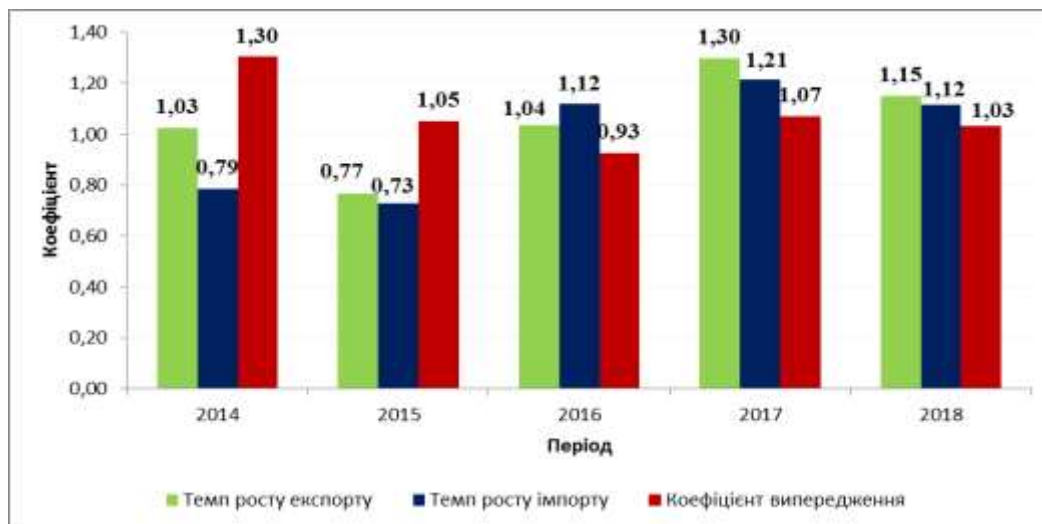


Рис. 1. Динаміка експорту-імпорту товарів між Україною та ЄС за 2014–2018 рр.

Джерело: власні узагальнення автора за даними [3]

Виходячи з результатів, представлених на Рис.1 та виходячи з того, що коефіцієнт випередження є показником за допомогою якого зіставляються ряди динаміки однакового змісту, можна зробити висновок, що впродовж досліджуваного періоду темпи приросту обсягів експорту перевищували темпи приросту обсягів імпорту, що вказує на те, що хоча обсяги експорту в абсолютному значенні менші за обсяги імпорту проте у відсотках до попереднього періоду вони зростають швидше.

В абсолютному значенні обсяги торгівлі товарами між Україною та Європейським Союзом мають тенденцію до зростання. У 2018 році порівняно з 2017 роком, обсяг експорту

товарів з України до ЄС зріс на 15%. Експорт до країн ЄС складає 42,6% від загального обсягу експорту України у 2018 році.

Обсяг імпорту товарів у 2018 році порівняно з попереднім періодом зріс на 11,5% та складає 40,6% від загального обсягу імпорту України.

Торгівля є рушійною силою для зростання економіки в будь-якій країні, яка на сучасному етапі розвивається в умовах прискороного процесу глобалізації, за рахунок чого і відбувається вільний рух товарів, мобільних факторів виробництва через кордони країн. Зовнішня торгівля країн сприяє закріпленню усталених та довгострокових відносин між країнами, посиленню конкуренції між країнами, що позитивно впливає на якість та асортимент продукції, а отже, є вигідним для споживачів з різних країн світу.

ЄС є одним з ключових партнерів України у зовнішньоторговельних відносинах, адже ринок ЄС – другий за значенням після ринку країн СНД, але у травні 2004 року став головним експортним ринком України [6].

Виходячи з посилення ролі ЄС як основного партнера України з торгівлі доцільно розглянути окремо структуру експорту тв. Імпорту для визначення пріоритетних напрямів подальшого розвитку товарних відносин у торговельних потоках між Україною та ЄС.

В зовнішній торгівлі товарами товари класифікуються відповідно до Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (УКТЗЕД).

Товарна структура експорту товарів з України до країн ЄС представлена на Рис.2.

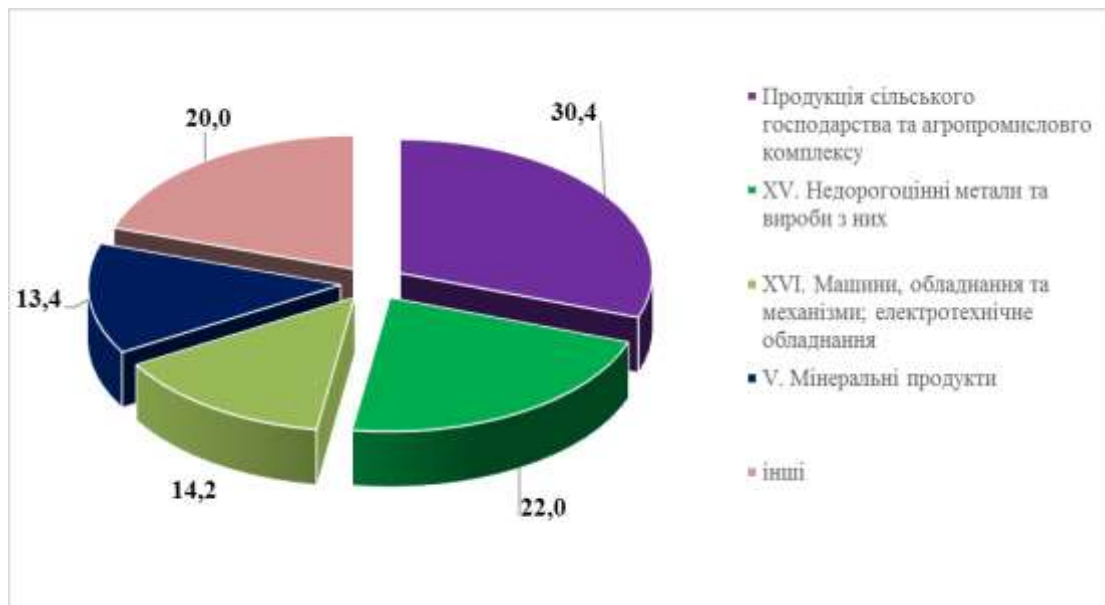


Рис.2. Товарна структура експорту товарів з України до країн ЄС у 2018 році  
Джерело: власні розрахунки автора за даними [3]

За результатами розрахунків, представленими на Рис.2 можна сказати, що в експорті товарів майже третину українського експорту до країн Євросоюзу займає сільськогосподарська продукція – 6126,5 млн. дол. США, а також 4437,6 млн. дол. США припадає на недорогоцінні метали та вироби з них.

Найменшу частку в експорті товарів до країн ЄС займають твори мистецтва – 0,8 млн. дол. США.

У 2018 році обсяги експорту зросли майже за всіма товарними групами. Найбільше порівняно з 2017 роком зросли обсяги експорту за групами: твори мистецтва – у 5 разів, а також продукція хімічної промисловості – на 35,4%. Натомість зменшилися обсяги експорту за групами: жири та олії тваринного або рослинного походження – на 22,5% та апарати оптичні, фотографічні – на 11,8%.

На сьогодні Україна знаходиться в десятці головних експортерів сільськогосподарської продукції в країни Євросоюзу і займає восьме місце [8].

Напрями інвестування з країн ЄС у промисловість України засвідчують, що країна розглядається передусім як постачальник сировини, напівфабрикатів, продуктів із незначною частиною доданої вартості і нижчих технологічних укладів. [1]

Дещо інша ситуація спостерігається в імпорті товарів до України з країн ЄС (Рис.3).

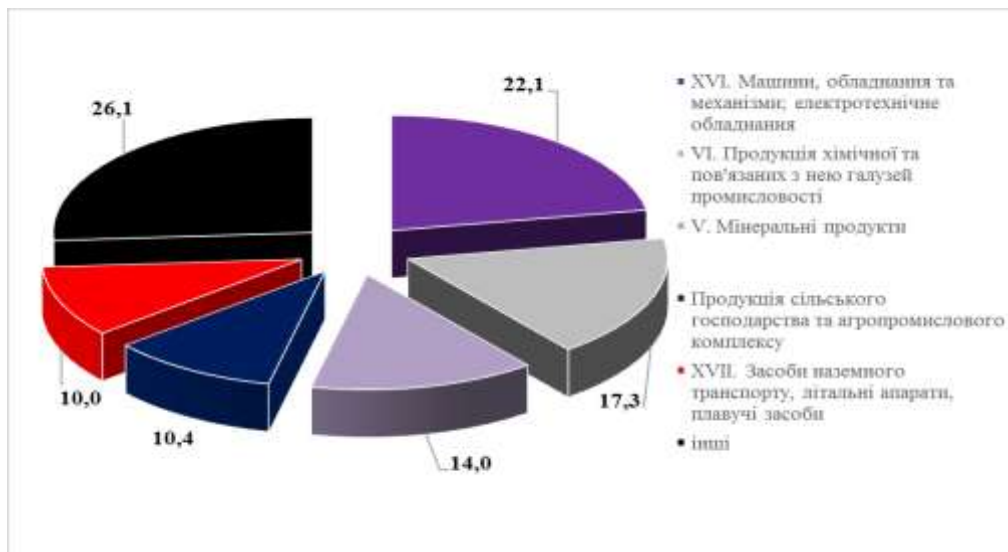


Рис.3. Товарна структура імпорту товарів з країн ЄС до України у 2018 році  
Джерело: власні розрахунки автора за даними [3]

З даних, представлених на Рис.3 видно, що найбільшу частку в імпорті товарів займають електричні та механічні машини – 5134,5 млн. дол. США та продукція хімічної промисловості – 4004,5 млн. дол. США. Найменшу частку в імпорті товарів займають твори мистецтва – 1,5 млн. дол. США.

У 2018 році порівняно з 2017 роком обсяги імпорту зросли майже в усіх товарних групах, зокрема: живі тварини; продукти тваринного походження – на 31,1% та твори мистецтва – у 2 рази. Натомість скоротилися обсяги перлів природних або культивованих, дорогоцінного або напівдорогоцінного каміння – на 10,6% та шкур необроблених, шкіри вичиненої – на 5,1%.

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами в Україні протягом останніх 15 років мала нестійкий характер, зазнаючи різних коливань у періоди глобальної нестабільності. При цьому закріплюються позиції України як виробника і постачальника сировинної та низько технологічної продукції. Так, переважна частина українського експорту, зокрема аграрна продукція, метали, значна частина хімічної продукції, харчові продукти, які є товарами з досить низьким рівнем доданої вартості, їх експорт значно залежить від коливань цін на світових ринках. Відтак сформувалася малоперспективна модель міжнародної спеціалізації економіки України, яка може бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку значною мірою за рахунок переваг у вартості природних ресурсів і робочої сили, а не технологічних переваг. В умовах традиційної відкритості економіки країни це обумовлює значну чутливість економіки до зовнішніх чинників, швидко й інтенсивну сприйнятливості різного роду кризових тенденцій [9].

Підсумовуючи, можна сказати що розвиток торговельних та інвестиційних відносин між Україною та ЄС на сьогодні є одним з пріоритетних напрямів зовнішньоекономічної діяльності України. Товарні потоки, що курсують в напрямках Україна – країни ЄС повинні лише посилюватися та розширюватися, а це можливо лише за умови раціональної міжнародної політики нашої країни та приведення всіх нормативно-правових актів з цих питань у відповідність до законодавства Європейського Союзу.

**Висновки.** Таким чином, на сьогодні для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки.

Проведений аналіз показників торгівлі між Україною та ЄС свідчить про ведення активної взаємодії між нашою державою та країнами ЄС, що є для України позитивним показником і стимулом для подальшого створення нових тісних зв'язків з іншими країнами та покращення технологічних та якісних характеристик експортоорієнтованої продукції.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. В. А. Романенко, Л. В. Лебедева Зовнішня торгівля України з ЄС: тенденції, проблеми, перспективи – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://economyandsociety.in.ua/journal-9/16-stati-9/816-romanenko-v-a-lebedeva-l-v>
2. Вибір торговельної політики України: плюси та мінуси різних опцій регіональної інтеграції [Аналітичний звіт], Інститут економічних досліджень та політичних консультацій – [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010\\_05/trade\\_pros\\_and\\_cons\\_2011-12-08\\_ukr.pdf](http://www.ier.com.ua/files/Projects/2010/2010_05/trade_pros_and_cons_2011-12-08_ukr.pdf).
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Дідковська Б. Стан та перспективи України на товарних ринках ЄС /Б.Дідковська// Формування ринкових відносин в Україні: [Зб.наук.праць]. – К.:НДІЕІ.2006. – Вип.12(67). – с.21-25.
5. Лісабонський договір: консолідована версія. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://minjust.gov.ua/file/23491>.
6. М. Л. Вдовин, М. Ю. Хромова Проблеми та перспективи розвитку зовнішньоторговельних відносин України з країнами ЄС – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-6-2015/14-vipusk-6-lipen-2015-r/985-vdovin-m-l-khromova-m-yu-problemi-ta-perspektivi-rozvitku-zovnishnotorgivelnikh-vidnosin-ukrajini-z-krajnami-es>.
7. Методологічні положення статистики зовнішньої торгівлі України товарами від 07.12.2006 року [Електронний ресурс]/ – Режим доступу: [http://www.ukrstat.gov.ua/metod\\_polog/metod\\_doc/2006/588/metod.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/metod_polog/metod_doc/2006/588/metod.htm);
8. Непрядкіна Н. В. Особливості й перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України і ЄС сільськогосподарською продукцією / Н. В. Непрядкіна // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Міжнародні відносини. Економіка. Країнознавство. Туризм. – 2018. – Вип. 7. – С. 60-65. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv\\_2018\\_7\\_11](http://nbuv.gov.ua/UJRN/VKhMv_2018_7_11)
9. Покришка Д. С. Динаміка зовнішньої торгівлі в Україні в умовах трансформації внутрішніх і зовнішніх чинників зростання / Д. С. Покришка, Т. А. Тишук // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 5-6. – С. 50-59. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt\\_2015\\_5-6\\_7](http://nbuv.gov.ua/UJRN/uazt_2015_5-6_7)
10. Тохтамиш, Т. О. Торговельно-економічне співробітництво України з країнами ЄС/ Т. О. Тохтамиш, Я. М. Мірошниченко // Молодий вчений. – 2018. – № 4. – С. 839-843.



# НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ МАЛОГО БИЗНЕСА И ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УЗБЕКИСТАНЕ

*Файзулла Талипов, к.и.н. доцент.,  
научный соискатель Национального  
университета Узбекистана (Ташкент)*

DOI: [https://doi.org/10.31435/rsglobal\\_ijite/31032019/6378](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite/31032019/6378)

---

## ARTICLE INFO

Received 25 January 2019  
Accepted 19 March 2019  
Published 31 March 2019

## ABSTRACT

The article discusses issues of support of small business and entrepreneurship in Uzbekistan as well as service industries and their improvement. It traces the achievements and problems, and their solutions.

---

## KEYWORDS

small business,  
entrepreneurship, farming,  
field services, property,  
community, small business,  
privatization, problems,  
employment.

---

**Citation:** Файзулла Талипов. (2019) Some of the Features of Small Business and Entrepreneurship in Uzbekistan. *International Journal of Innovative Technologies in Economy*. 2(22). doi: 10.31435/rsglobal\_ijite/31032019/6378

---

**Copyright:** © 2019 Файзулла Талипов. This is an open-access article distributed under the terms of the **Creative Commons Attribution License (CC BY)**. The use, distribution or reproduction in other forums is permitted, provided the original author(s) or licensor are credited and that the original publication in this journal is cited, in accordance with accepted academic practice. No use, distribution or reproduction is permitted which does not comply with these terms.

---

На сегодняшний день в Узбекистане малый бизнес и частное предпринимательство во всех сферах содействует развитию и формированию собственников по нормализации экономической ситуации в стране. Бизнес - это приносящая доход деятельность, которая служит для обогащения рынка основными потребительскими товарами и услугами. Эта система направлена на создание новых рабочих мест и увеличение доходов населения. Принятые Указы Президента Республики Узбекистан «О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, защите частной собственности и развитию предпринимательства» (1994 г.), «Об инициировании и стимулировании частного предпринимательства», (1995 г.) привели к децентрализации государственного имущества формированию класса собственников [1].

Число людей, занятых в этой области, увеличивается с каждым годом, что способствует развитию предпринимательства в стране. В 2007-2011 годах численность занятых на лицензированных предприятиях, не имеющих правового статуса, с 140,8 тыс. человек увеличилась до 698,4 тыс. то и есть вырос в 4,96 раз. Численность населения, занятого в дехканских хозяйствах, увеличилась с 1472,5 тыс. человек до 1745 тыс., т. е. рост составляет более 18,5 % [2, с.95-97]. Это свидетельствует, что в стране развивается семейный бизнес, предпринимательство и ремесленничество.

Благодаря вниманию государства по поддержке малого бизнеса и частного предпринимательства его доля в ВВП страны с каждым годом растет. В частности, в 2000 году около 31 процента валового внутреннего продукта приходилось на этот сектор экономики, в 2008 году он составлял 48,2 процента, в 2009 году - 50,1 процента, в 2010 году - 52,5 процентов, в 2011 году - 54 процента или по сравнению с 2000 годом увеличился на 23 процента. К 2015 году более 74 процентов работающего населения занято в сфере малого бизнеса и частного

предпринимательства. С увеличением кредитования коммерческими банками усиливается внимание к этой области, в том числе, создание новых рабочих мест и формирование устойчивых источников дохода.

В последние годы наблюдаются положительные тенденции в структуре занятости населения. Например, в начале 1990-х годов в результате создания благоприятных условий для ведения бизнеса численность занятых работников в сельскохозяйственном секторе составляла 40 процентов, в последние годы этот показатель значительно снизился. Например, к 2000 году этот показатель упал до 25 процентов. Количество сотрудников, занятых в сфере услуг, транспорта и строительства увеличилось с 36% до 52%. За последние пять лет было создано всего 3,8 млн. новых рабочих мест в результате реализации программ занятости, поддержки и развития предпринимательства во всех секторах экономики. Более 74% из них относятся к сфере малого бизнеса и частного предпринимательства. В целях создания новых рабочих мест и увеличения занятости населения к 2016 году коммерческие банки выделили кредиты на сумму более 1 трлн. сумов для малого бизнеса и частного предпринимательства [3, стр. 38-39].

С развитием числа сферы услуг и обслуживания, в частности малых предприятий, в 2011 году количество занятого сельского населения значительно сократилась. Так, по всей республике количество рабочих мест, созданных с помощью предпринимательства в течение 2010-2016 гг. увеличилось на 3,9%. В 2017 году был создан проект занятости населения и, согласно программе, усилена деятельность областных, районных и городских властей по развитию промышленности (с 5440 до 131 тыс. рабочих мест по проекту), сельского хозяйства (с 8430 до 55,8 тыс. рабочих мест по проекту) и сферы услуг (с 11 тыс. до 69,5 тыс. по проекту). В дальнейшем в стране за счет реализации почти 25 тыс. инвестиционных проектов предоставляется создание 256,4 тысяч рабочих мест [4, с. 167].

Однако в этих областях существует ряд проблем, и одной из самых больших проблем является недостаточное вовлечение молодежи в малый бизнес и предпринимательство. Узбекистан является быстро растущей страной рабочей силы. Особенность страны заключается в том, что численность рабочей силы в стране растет в среднем на уровне 2,2% за год [3, с. 38-39]. Такая ситуация при трудоустройстве на местах может вызвать серьезные проблемы. Также имели незаконные проверки деятельности предпринимательских работ, и эти проблемы существовали в течение многих лет.

С июля по декабрь 2017 года в городах и селах республики были организованы «Сайёр кабуллар (Виртуальные приемные)» с целью ведения активного диалога с народом, инициированного Президентом Республики, для дальнейшего совершенствования системы работы с обращениями физических и юридических лиц. В открытых диалогах более 58 000 граждан и предпринимателей рассмотрены 32 176 жалоб, заявлений и предложений по различным вопросам. Примечательно, что максимальное количество жалоб, или более 8000, или 25%, в основном связано с проблемами предпринимателей с предоставлением банковских кредитов. Из них проблемы правоохранительных органов составляют более 7 тыс. – 22%, занятость и заработная плата – 3 тыс. 973-12%, проблемы, стоящие перед предпринимательством – 3 тыс. 350 – 10%, выделение земли и жилья населению составляет – 2 тыс. 473 – 8% и др. До настоящего времени было совершенно решено 30 тыс. 876 контактов, что составляет 96% от всех обращений. Из них, 8326 предложений рекомендовано и отправлено для решения по отраслям промышленности [5, № 15].

Тем не менее, в Республике 5 тыс. 771 малообеспеченной семье, желающим получить кредит было выдано 33,3 млрд. сумов льготных кредитов из сфер финансов, агентств занятости, профсоюзов, банков и других ответственных государственных учреждений. В результате регистрации во всех регионах страны было выявлено 1832 пустых здания и сооружения, а за счет целевых средств предпринимателей и банковских кредитов было разработано 1 485 проектов на сумму 734 млрд. сумов. В настоящее время 415 из числа этих проектов были одобрены местными властями. Общая стоимость этих проектов составляет 95,8 млрд. сумов, из которых 63,7 млрд. сумов за счет собственных средств инициаторов по реализации проектов.

По инициативе Президента Шавката Мирзиёева 2018 год был объявлен «Годом поддержки активного предпринимательства, инновационных идей и технологий» в связи с этим аудиторская проверка финансово-хозяйственной деятельности всех хозяйствующих субъектов приостановлена на 2 года. В частности, объективное и своевременное рассмотрение

обращений, поступивших в «Народные приемные» и «Виртуальную приемную», при Президента Республики Узбекистан, является важнейшим элементом системы и на практике оправдывает себя как демократическая система обращений граждан.

Например, с конца 2017 года по первую половину 2018 года более 1,5 миллиона человек обратились к «Народные приемные», из них сотни тысяч нерешенных вопросов были положительно решены за эти годы. Это говорит о том, что в современном, модернизированном Узбекистане система народной власти существует и фактически реализуется во имя народа. По состоянию на 1 апреля 2017 года объем кредитов, выделенных малому бизнесу и частному предпринимательству в стране, составил 4,6 трлн. сумов, это в 1,3 раза больше, чем за аналогичный период 2016 года. 1 трлн. сумов состоит из микрокредитов, что в 1,3 раза больше, чем за аналогичный периода [6: Отчёт благотворительного фонда «Махалля»]. В то же время в местных органах власти созданы целевые фонды «Благоустроенное село», которые также поддерживают малый бизнес и частное предпринимательство.

В итоге можно сказать, что сегодня основная задача в Узбекистане создать благоприятную удобную сферу бизнеса и услуг, для развития малого бизнеса, в том числе частного предпринимательства. В предпринимательстве создаются различные выгоды, чем пользуются также и нуждающиеся слои населения. Можно полагать, что при помощи и поддержке этих секторов страна вступит в следующую стадию развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. <https://nrm.uz>. «О мерах по дальнейшему углублению экономических реформ, обеспечению защиты частной собственности и развитию предпринимательства»/УП РУз. от 21.01.1994 г. N УП-745.; «Об инициировании и стимулировании частного предпринимательства»/УП РУз. от 05.01.1995 г. N УП-1030
2. Основные тенденции и показатели экономического и социального развития Республики Узбекистан за годы независимости (1990-2010) и прогноз на 2011-2015 годы. Стат. Сб. – Ташкент: Узбекистан, 2011.
3. <http://gazeta.uz>. Махалля – центр развития частного предпринимательства и семейного бизнеса. Газета «Махалля». – Ташкент: 2015.
4. Научно-методическая брошюра «Год диалога с народом и интересов человека» в 2017 г. по изучению государственной программы по реализации «Стратегия действий» по пяти приоритетным направлениям развития Республики Узбекистан на 2017-2021 годы. – Ташкент: Узбекистан, 2017.
5. (Виртуальные приемы: итоги и выводы) // Газета «Хукук». 12 апреля 2018 г. № 15
6. Действующий архив благотворительного фонда «Махалля» Республики Узбекистан.

# ***INTERNATIONAL JOURNAL OF INNOVATIVE TECHNOLOGIES IN ECONOMY***

ISSN 2412-8368

DOI: [https://doi.org/10.31435/rsglobal\\_ijite](https://doi.org/10.31435/rsglobal_ijite)

2(22) March 2019

SCIENTIFIC EDITION

Indexed by:



Passed for printing 25.03.2019. Appearance 31.03.2019.

Typeface Times New Roman.

Circulation 300 copies.

Publisher RS Global Sp. z O.O., Warsaw, Poland, 2019

Numer KRS: 0000672864

REGON: 367026200

NIP: 5213776394

<https://rsglobal.pl/>