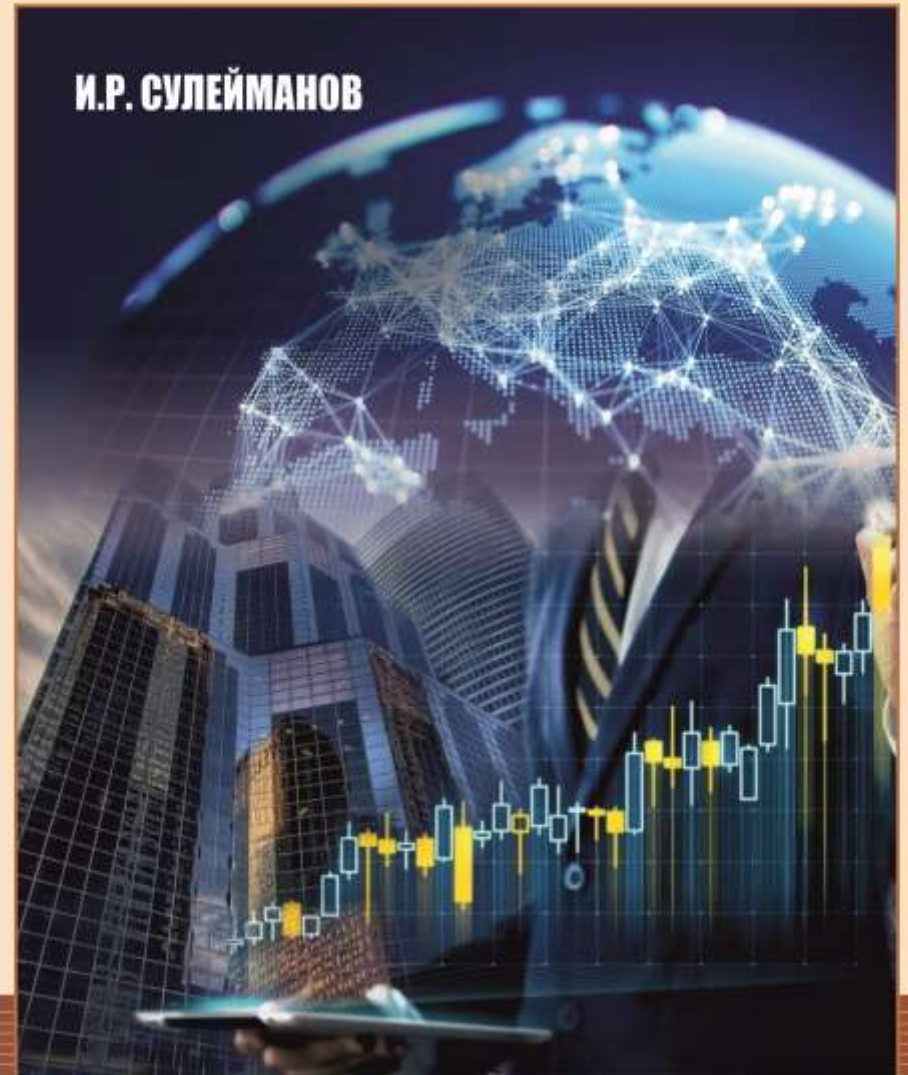


И.Р. СУЛЕЙМАНОВ



**ПУТИ УСИЛЕНИЯ
ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И
РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**



ISBN 978-9910-9809-4-7



9 789910 980947

**МИНИСТЕРСТВО ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ, НАУКИ
И ИННОВАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН**

**ТАШКЕНТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

СУЛЕЙМАНОВ ИЛЬНУР РАДИКОВИЧ

**ПУТИ УСИЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ
БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО
СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ**

МОНОГРАФИЯ

**ТАШКЕНТ
“IQTISOD-MOLIYA”
2024**

УДК: 330.341.42

ББК: 65.262.10

Ответственный редактор

– доктор экономических наук, профессор Ж.Х. Атаниязов.

Рецензенты:

Р.Х. Карлибаева – доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой
«Финансы и бизнес аналитика» ТГЭУ.

Ф.А. Хамидова – доктор экономических наук, доцент кафедры
«Международные финансы-кредит» ТФИ.

Пути усиления интеграции банковского и реального секторов экономики: Монография/И.Р.Сулейманов; –Т.: “Iqtisod-Moliya”, 2024. 112 с.

В данной монографии исследованы основные направления интеграции банковского и реального секторов экономики, а также исследованы основные аспекты усиления взаимодействия, через наращивания ликвидности, внедрение инструментов и механизмов взаимозависимости для снижения рисков, реализация мезонированных финансовых инструментов позволяющих трансформировать капитал от долгового к долевого, механизм укрепления ресурсной базы коммерческих банков, а также инструменты и механизмы финансовой поддержки реального сектора экономики, внедрение инновационных (FinTech) финансовых технологий позволяющих усилить интеграцию между банковским и реальным секторами экономики. Проведён анализ ликвидности банковского сектора экономики до 2025 года.

Вместе с тем, в монографии были выделены важные аспекты и перспективы усиления интеграции банковского и реального секторов экономики, сущность и виды интеграции, а также место современных финансовых инструментов и механизмов интеграции секторов экономики, направления взаимное наращивание капитала субъектов интеграции через IPO, повышение уровня ликвидности через поэтапное наращивание уставного капитала банковского сектора экономики до 2025 года и формирование вертикальных финансово-промышленных групп.

На основе проведенных исследований были выявлены вопросы, связанные с усилением интеграции между банковским и реальным секторами экономики Республики Узбекистан,

Целевая аудитория данной монографии, подготовленная доктором философии по экономическим наукам (PhD) И.Р. Сулеймановым являются: исследователи, экономисты, банковские специалисты и политики, работающих над экономическим развитием Республики Узбекистан и интересующихся улучшением интеграцией и взаимодействием между банковским и реальным секторами экономики.

УДК: 330.341.42

ББК: 65.262.10

ISBN 978-9910-9809-4-7

© И.Р.Сулейманов, 2024

© “IQTISOD-MOLIYA”, 2024

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА I. ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ:	
§ 1. 1. Ретроспективные подходы к пониманию интеграции банковского и реального секторов экономики.....	7
§ 1. 2. Современные формы интеграции между банковской системой и реальным сектором экономики.....	18
§ 1. 3. Типология интеграционного взаимодействия банковского и реального секторов экономики.....	23
§ 1. 4. Мировой опыт экономической интеграции банковского и реального секторов экономики.....	28
Выводы по первой главе.....	37
ГЛАВА II. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВЫ УСИЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ:	
§ 2. 1. Анализ интеграционного потенциала банковского сектора Республики Узбекистан.....	39
§ 2. 2. Анализ укрепления ресурсной базы коммерческих банков при взаимодействии с реальным сектором экономики.....	45
§ 2. 3. Анализ финансовой поддержки по усилению интеграционных процессов банковского и реального секторов экономики.....	54
§ 2. 4. Анализ интеграционного потенциала реального сектора экономики в отношении банковской системы.....	68
Выводы по второй главе.....	75
ГЛАВА III. ПУТИ УСИЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ УЗБЕКИСТАНА:	
§ 3. 1. Роль цифровизации бизнес-процессов на основе искусственного интеллекта в усилении интеграции между банковским и реальным секторами экономики.....	77
§ 3. 2. Пути усиления интегрированности банковского и реального секторов экономики Узбекистана.....	82
Выводы по третьей главе.....	95
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	97
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	102

ВВЕДЕНИЕ

В мировой практике сегодня одним из ключевых инструментов обеспечения экономической стабильности и устойчивого развития национальных экономик является формирование высокоинтегрированных корпоративных структур, базирующихся на взаимной интеграции коммерческих банков и промышленных предприятий. В мировой практике в качестве одного из основных направлений экономической стабилизации особое внимание уделяется формированию корпоративных структур на основе взаимной интеграции коммерческих банков и промышленных предприятий. Согласно отчету Всемирного банка, «проблемные кредиты в банковской системе западных стран составляют: Бельгии – 5,69 процента, Польши – 3,86 процента, Германии – 4,59 процента, Италии – 4,46 процента, Франции – 2,71 процента, Великобритании и США – 1,28 процента»¹. Высокий вес проблемных кредитов в банковском секторе, рост уровня риска в банковской системе, объем кредитных депозитов коммерческих банков и увеличение доли долгосрочных кредитов в кредитном портфеле свидетельствуют о растущем спросе на финансовые ресурсы в реальном секторе экономики. Это требует усиления интеграции банковского и промышленного капитала, формирования высокоинтегрированных корпоративных структур, повышения эффективности системы корпоративного управления.

Этот подход получает все большее признание, особенно в свете анализа данных Всемирного банка, который подчеркивает уровень проблемных кредитов в банковской системе различных стран. Среди них можно выделить Бельгию, Польшу, Германию, Италию, Францию, Великобританию и США, где доля проблемных кредитов значительна. Этот факт свидетельствует о нарастающей потребности в финансовых ресурсах в реальном секторе экономики.

В современных условиях, обеспечение эффективного взаимодействия финансового и реального секторов становится важной задачей для достижения устойчивого развития национальной экономики. Интеграция банковского и промышленного капитала не только способствует улучшению финансовой устойчивости, но и стимулирует конкуренцию, обеспечивает ликвидность банковской системы и увеличивает инновационный потенциал производственных секторов.

В Узбекистане, на фоне последовательных экономических реформ,

¹ Статистика Всемирного банка. Неработающие кредиты банков к общему количеству валовых кредитов (%) <https://data.worldbank.org/indicator/FB.AST.NPER.ZS>

акцент смещается в сторону усиления интеграции коммерческих банков и промышленных предприятий, развития промышленного производства, а также вооружения предприятий современными технологиями. Стратегия развития Нового Узбекистана на 2022-2026 годы явно определяет увеличение объемов производства в промышленности как одну из важных целей. Это требует значительных финансовых ресурсов, и интеграция банковского и реального сектора становится краеугольным камнем для достижения этих целей. Усиление интеграции банков и промышленных предприятий не только способствует привлечению инвестиций в перспективные проекты, но и повышает конкурентоспособность национальной экономики, делая ее более устойчивой к внешним воздействиям.

Интеграция банковского и реального секторов экономики представляют собой ключевые аспекты современных интеграционных структур между банками и предприятиями. Эти два типа интеграции открывают новые возможности для оптимизации операций и повышения эффективности бизнеса.

Интеграция промышленности, основанная на современных информационно-финансовых технологиях и искусственном интеллекте, позволяет банкам и предприятиям обмениваться данными в реальном времени. Это сокращает временные задержки в финансовых операциях, улучшает мониторинг финансовых показателей и позволяет быстро реагировать на изменения на рынке. Такая интеграция также способствует автоматизации процессов и снижению ошибок, что повышает эффективность работы обеих сторон.

Интеграция в векторе банковского сектора экономики, в свою очередь, представляет собой углубленное сотрудничество банка и предприятия в сфере финансовых услуг. Банк может предоставлять предприятию кредитные ресурсы для финансирования различных проектов, а также предлагать депозитные продукты, что помогает оптимизировать управление ликвидностью. Более того, банк может выступать в роли гаранта при заключении контрактов или сделок, что увеличивает уровень доверия со стороны деловых партнеров.

Создание совместных финансовых структур, таких как финансово-промышленные группы (ФПГ), инвестиционные и венчурные фонды, дополняет этот спектр возможностей. Такие структуры позволяют объединять финансовые ресурсы банка и предприятия для инвестирования в разнообразные проекты, что способствует диверсификации инвестиционного портфеля и снижению рисков. Это будет способствовать развитию инновационных проектов и содействовать росту компаний. Интеграционные структуры между банками и предприятиями в рамках финансово-промышленных групп

представляют собой мощный инструмент для достижения бизнес-целей и обеспечения устойчивого развития. Они способствуют оптимизации управления финансами, снижению рисков и повышению конкурентоспособности на рынке. Главная цель таких интеграционных структур заключается в обеспечении максимальной эффективности использования ресурсов и финансовых возможностей, что, в свою очередь, способствует устойчивому росту и развитию бизнеса.

Для успешной реализации этих задач были разработаны и внедрены научные, методологические и практические основы интеграции банковского и реального секторов экономики Узбекистана. Этот процесс является ключевым элементом стратегического планирования и обеспечения устойчивого развития страны в контексте глобальных вызовов и возможностей.

ГЛАВА I. ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

§ 1.1. Ретроспективные подходы к пониманию интеграции банковского и реального секторов экономики

Ретроспективный подход к пониманию интеграции банковского и реального секторов экономики предполагает обращение к историческим данным и событиям, к трудам, научных взглядов и концепций знаменитых учёных и экономистов дающие возможность проанализировать, как эти два сектора влияли друг на друга с течением времени (см.рис.1.1.1).



Рис. 1.1.1 – Концепции интеграционных взаимосвязях банковского и реального секторов экономики²

В отношении I-типа – автономии и случайных эффектов: исследование экономистов:

Концепция классической тождественности были представители:

² Оптимизированно автором на основе изученного материала

А.Смит, Д. Рикардо, Ж.-Б. Сей др. – экономисты считали, что банковский сектор играет решающую роль в содействии росту реального сектора. Они утверждали, что банки служат посредниками между депозиторами и инвесторами, направляя средства от тех, кто имеет избыточные сбережения, к тем, кому они нужны для инвестиций. Это позволяет предприятиям получить капитал, необходимый им для расширения своей деятельности и создания рабочих мест, что, в свою очередь, стимулирует экономический рост. Концепция классической идентичности не поддерживает представление о том, что банковский сектор и реальный сектор полностью независимы и не оказывают прямого влияния друг на друга. Скорее, они признают важную роль, которую банковский сектор играет в поддержке роста и развития реального сектора экономики. Концепция классической идентичности в первую очередь связана с творчеством Давида Рикардо и получила дальнейшее развитие у Джона Стюарта Милля. Идея классической идентичности заключается в том, что общий выпуск экономики (Y) равен сумме потребления (C), инвестиций (I) и государственных расходов (G) плюс чистый экспорт (NX): $Y = C + I + G + NX$. Это тождество предполагает, что любое изменение одной из этих переменных повлияет на общий уровень экономического производства. Что касается интеграции банковского и реального секторов экономики, Адам Смит также внёс значительный вклад в понимание того, как функционируют финансовые рынки по отношению к экономике в целом. Смит утверждал, что финансовый сектор играет жизненно важную роль в распределении капитала для его наиболее продуктивного использования и содействии экономическому росту. Их взгляды на работу рынков и важность финансового посредничества по-прежнему актуальны для экономистов и политиков и сегодня.

В концепции воспроизводства – К. Маркса - относится к процессу, посредством которого капиталистические общества воспроизводят себя как в экономическом, так и в социальном плане. Согласно Марксу, капиталистическая экономика состоит из двух секторов: производственного (включающего в себя отрасли, производящие товары и услуги) и сектора обращения (включающего в себя отрасли, распределяющие эти товары и услуги). Маркс считал, что производственный сектор является основной движущей силой экономического роста и развития, а сектор обращения служит для облегчения движения товаров и услуг в экономике. Он также признавал, что эти два сектора взаимозависимы и что их интеграция необходима для общего функционирования капиталистической системы. Что касается банковского сектора, Маркс считал, что банки играют решающую роль в воспроизводстве капиталистической системы, предоставляя кредит капиталистам, которые используют его для

финансирования своих инвестиций в производственный сектор. Этот кредит, в свою очередь, позволил капиталистам расширить свои операции и увеличить прибыль, которая затем реинвестировалась в экономику. Маркс также признавал важность сектора недвижимости в воспроизводстве капиталистической системы, поскольку он предоставлял физическое пространство для работы производственного сектора и сектора обращения. Он утверждал, что сектор недвижимости тесно связан с банковским сектором, поскольку банки часто предоставляли кредиты застройщикам и инвесторам, которые использовали их для финансирования строительства и обслуживания зданий. В целом Маркс считал интеграцию банковского и реального секторов экономики необходимой для воспроизводства капиталистической системы, поскольку они обеспечивали необходимое финансирование и физическую инфраструктуру для функционирования производственного сектора и сектора обращения. Признал, что эта интеграция может привести к циклам подъёмов и спадов, поскольку капиталистические инвестиции и спекулятивные пузыри в банковском секторе и секторе недвижимости могут дестабилизировать экономику в целом.

В концепции финансового капитала Р. Гильфердинга - «Финансовый капитал», описывает слияние банковского и промышленного капитала в единое целое. Согласно Гильфердингу, этот процесс происходит по мере того, как финансовые институты все больше вовлекаются во владение и контроль над промышленными фирмами, а промышленные фирмы становятся все более зависимыми от банков в плане финансирования. В анализе Гильфердинга финансовый капитал представляет собой доминирующую форму капитала в странах с развитой капиталистической экономикой, где финансовые институты обладают значительной властью над реальной экономикой. Эта власть выражается в контроле над кредитом, который позволяет банкам влиять на инвестиционные решения и распределение ресурсов. Концепция финансового капитала Гильфердинга подчёркивает способы интеграции банковского и реального секторов экономики в развитой капиталистической экономике. Эта интеграция обусловлена стремлением к прибыли, поскольку финансовые учреждения стремятся максимизировать прибыль за счет владения и контроля над промышленными фирмами, а промышленные фирмы стремятся получить финансирование от банков для расширения своей деятельности. В целом анализ Гильфердинга подчёркивает важность понимания взаимосвязи между финансами и реальной экономикой для понимания динамики современного капитализма.

Концепция отрыва Л. Менкова, Н. Толксдорфа - связана с идеей о необходимости чёткого разделения банковского и реального секторов

экономики. Это разделение предназначено для предотвращения конфликта интересов, обеспечения прозрачности и содействия финансовой стабильности.

В контексте интеграции банковского и реального секторов экономики концепция разделения предполагает наличие чётких границ между двумя секторами. Это означает, что банки не должны заниматься девелопментом или строительством, а компании, занимающиеся недвижимостью, не должны заниматься банковской деятельностью. Обоснование этого разделения заключается в том, что, когда банки и компании по недвижимости участвуют в обоих секторах, существует риск конфликта интересов. Например, банки могут быть более склонны ссужать деньги на свои собственные проекты в области недвижимости, даже если они не приносят прибыли, в то время как компании, занимающиеся недвижимостью, могут быть более склонны завышать стоимость недвижимости, чтобы получить более крупные кредиты от банков. За счёт разделения банковского и реального секторов снижаются риски таких конфликтов интересов и повышается прозрачность. Это может способствовать финансовой стабильности и обеспечить эффективную работу экономики. Концепция разделения не является общепринятой, и существуют другие подходы к управлению рисками, связанными с интеграцией банковского и реального секторов экономики. Некоторые утверждают, что более эффективен более гибкий подход, такой как китайская стена между двумя секторами.

Рассматривая II-тип – он посвящён взаимной обусловленности и эффектам: в частности, аргументация Кейнса, что различные компоненты экономики взаимозависимы и влияют друг на друга. В частности, он утверждал, что изменения в инвестиционных расходах оказывают мультипликативный эффект, поскольку они приводят к изменениям в доходах и потреблении, которые, в свою очередь, приводят к дальнейшим изменениям в инвестиционных расходах, при этом инвестиционный мультипликатор рассчитывается как отношение изменения национального дохода к первоначальному изменению инвестиционных расходов.

А вот М. Фридман и А. Шварц утверждали, что стабильная денежно-кредитная политика имеет решающее значение для достижения экономической стабильности и роста. Эта стабильность достигается достигнута путём обеспечения полной интеграции банковского сектора и реальной экономики. Другими словами, движение капитала между этими двумя секторами должно быть плавным и эффективным.³ Монетаристская концепция М. Фридмана и

³ Барсегов Г. Г. Дивергенция финансового сектора и реального сектора экономики: гипотеза и реальность [Электронный ресурс] <https://cyberleninka.ru/journal/n/vestnik-saratovskogo-gosudarstvennogo-sotsialno->

А. Шварц гласит, что стабильность экономики достигается путём контроля за уровнем денежной массы и инфляции, что достигается регулированием денежного предложения и процентных ставок. Они также признают важность реального сектора экономики, который производит реальные товары и услуги, и банковского сектора, который обеспечивает кредиты и финансирование. Монетаристы признают необходимость интеграции банковского и реального секторов, поскольку банковский сектор обеспечивает необходимый капитал для реального сектора, и реальный сектор, в свою очередь, обеспечивает возможность для банковского сектора получать прибыль от своих инвестиций. Монетаристы также утверждают, что для достижения равновесия в экономике необходимо обеспечить как количественное, так и качественное доминирование обоих секторов. Качественное доминирование означает, что важно не только количество капитала, но и его качество, то есть его эффективность и рентабельность. Поэтому монетаристы подчёркивают важность поиска равновесия в подходах и интересах представителей обоих секторов, чтобы обеспечить стабильность экономики в целом. Монетаристы также считают, что центральный банк должен играть ключевую роль в регулировании экономики, контролируя уровень денежной массы и процентных ставок. Они предлагают использовать механизмы рынка для определения цены денег, то есть процентных ставок, а также увеличение гибкости в регулировании денежного предложения.

Одним из ключевых моментов монетаристской концепции является утверждение о том, что инфляция является главной проблемой экономики. Они считают, что высокий уровень инфляции отрицательно сказывается на экономическом росте и приводит к ухудшению социально-экономической ситуации в обществе. Поэтому монетаристы придерживаются политики жёсткого контроля инфляции. Монетаристская концепция М. Фридмена и А. Шварц является одним из важных направлений экономической мысли, которое активно используется в современной экономической политике. Её основные идеи в рамках интеграции связаны с контролем денежной массы и инфляции, интеграцией банковского и реального секторов, а также с увеличением роли центрального банка в регулировании экономики.

Согласно III-типу – «Взаимной и институциональной обусловленности, управляемых и регулируемых эффектов»: Т. Веблена и Дж. Коммонса и других⁴ они позиционировали интеграционный успех

ekonomicheskogo-universiteta; Чепурко В. В. Дивергенция финансовых рынков и реального сектора экономики как фактор риска глобального финансового кризиса [Электронный ресурс] <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=26324082>

⁴ Ядгаров Я. С. История экономических учений: учебник \ 4-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 480 с. — (Высшее образование: Бакалавриат).

банковского сектора и реального сектора во взаимозависимости и что интеграция этих секторов требует тщательного управления для обеспечения процветания обоих секторов. Они обозначали необходимость институтов, и нормативных актов, способствующих стабильности и предотвращающих чрезмерное принятие рисков в банковском секторе и влияющий на них социальные факторы.

Неоинституциональная концепция Д. Норта и О. Уильямсона предполагает, что экономические институты, такие как законы, положения и нормы, играют решающую роль в формировании поведения экономических агентов и функционирования рынков. В частности, эта концепция постулирует, что экономические субъекты руководствуются формальными и неформальными правилами и нормами, заложенными в институтах, которые, в свою очередь, формируют доступные им стимулы и возможности. В контексте интеграции банковского и реального секторов неоинституциональная точка зрения предполагает, что формальные и неформальные правила и нормы в этих секторах могут определять поведение экономических субъектов, включая банки, застройщиков и инвесторов.

Например, правила, регулирующие кредитную практику и распределение кредита, могут влиять на типы проектов в сфере недвижимости, которые банки готовы финансировать, и на условия этих кредитов. Точно так же неформальные нормы в сфере недвижимости, такие как ожидание высокой отдачи от инвестиций, могут определять типы проектов, которые реализуют девелоперы, и риски, на которые они готовы пойти. Институты также могут формировать взаимодействие между банковским и реальным секторами, влияя на степень и характер их интеграции. Например, правила, ограничивающие виды инвестиций, которые банки могут делать в недвижимость, могут ограничивать степень интеграции между двумя секторами. И наоборот, правила, поощряющие развитие инвестиционных фондов недвижимости (REIT), могут способствовать интеграции, предоставляя инвесторам возможность косвенно инвестировать в недвижимость через фондовый рынок.

В целом неоинституциональная концепция Норта и Уильямсона подчёркивает важность институциональных факторов в формировании экономического поведения и результатов, в том числе в контексте интеграции банковского и реального секторов.

Концепция асимметрии информации (поведенческих финансов) Р. Коуза, Дж. Стиглица, и Э. Вайсса – асимметрия относится к ситуации, когда одна сторона имеет больше или лучше информации, чем другая сторона в транзакции. Эта концепция особенно актуальна при интеграции банковского и реального секторов. Интеграция банковского и реального секторов предполагает движение капитала

между двумя секторами, поскольку банки предоставляют финансирование для проектов в сфере недвижимости и инвестиций. Информационная асимметрия может создать проблемы в этом процессе. Например, если у банков нет полной информации о финансируемых ими проектах в сфере недвижимости, они могут брать на себя слишком большой риск, что может привести к дефолту и убыткам. С другой стороны, если застройщики располагают большей информацией о проекте, чем банк, они могут получить более выгодные условия финансирования, чем в противном случае. Рональд Коуз, Джозеф Стиглиц и Эрик Вайс — три экономиста, которые внесли значительный вклад в изучение информационной асимметрии в финансах. Работа Коуза была сосредоточена на роли транзакционных издержек в создании информационной асимметрии. Он утверждал, что стоимость получения информации иногда бывает выше, чем выгоды от неё, что может привести к информационной асимметрии. Стиглиц и Вайс разработали теорию неблагоприятного отбора, которая объясняет, как асимметрия информации может привести к провалу рынка. Неблагоприятный отбор происходит, когда одна сторона в сделке имеет больше информации, чем другая сторона, и использует эту информацию в своих интересах. В случае банковского дела и недвижимости неблагоприятный отбор может привести к финансированию проектов в сфере недвижимости с высоким риском, что в конечном итоге приведёт к дефолту и убыткам для банка. Чтобы устранить информационную асимметрию при интеграции банковского и реального секторов, банки могут использовать различные инструменты, такие как требование дополнительной информации от застройщиков, проведение собственной комплексной проверки проектов в сфере недвижимости и структурирование механизмов финансирования для лучшего согласования интересов обеих сторон. Директивные органы могут ввести правила, которые способствуют прозрачности и раскрытию информации о сделках с недвижимостью, что может помочь уравнивать правила игры между банками и застройщиками. Другой подход к решению проблемы асимметрии информации при интеграции банковского и реального секторов заключается в поощрении использования финансовых посредников. Финансовые посредники, такие как ипотечные брокеры и андеррайтеры, могут выступать в качестве связующего звена между банками и застройщиками, предоставляя дополнительную информацию и анализ, которые могут помочь смягчить информационную асимметрию. Эти посредники также могут помочь согласовать интересы обеих сторон и обеспечить, чтобы механизмы финансирования были структурированы, чтобы это было выгодно для обеих сторон. Помимо информационной асимметрии существуют и другие концепции поведенческих финансов, которые

имеют отношение к интеграции банковского и реального секторов. Одной из таких концепций является стадное поведение, которое относится к склонности инвесторов следовать действиям своих коллег, а не принимать самостоятельные решения. Стадное поведение может привести к пузырям и рыночным обвалам, поскольку инвесторы вкладывают средства в определённые сектора или активы, не полностью осознавая связанные с этим риски. Ещё одна актуальная концепция поведенческих финансов — это предвзятость самоуверенности. Предвзятость самоуверенности относится к склонности людей переоценивать свои способности и знания. Это может привести к принятию чрезмерных рисков и инвестированию в проекты с высокой степенью риска, что в конечном итоге приведёт к дефолту и убыткам. Для решения этих концепций поведенческого финансирования банки и застройщики могут предпринять шаги для обеспечения прозрачности, предоставления образования и обучения для инвесторов, а также участия в независимом анализе и должной осмотрительности. Директивные органы могут внедрять правила, способствующие подотчётности и препятствующие принятию чрезмерных рисков, такие как стресс-тестирование и требования к капиталу. Понимая и устраняя информационную асимметрию, а также другие концепции поведенческих финансов, банки и застройщики могут способствовать созданию более стабильной и устойчивой финансовой системы.

Неокейнсианская концепция финансового акселератора Э. Хансена, Е. Домара и Н. Калдора — для объяснения того, как финансовые рынки и банковский сектор могут влиять на реальную экономику. Идея состоит в том, что финансовые факторы, такие как процентные ставки, доступность кредита и цены на активы, могут усиливать экономические потрясения, вызывая подъёмы и спады в реальной экономике. Теория финансового акселератора предполагает наличие обратной связи между финансовым сектором и реальной экономикой. Когда экономика растёт, банки охотнее кредитуют, а заёмщики охотнее берут в долг. Это создаёт положительную обратную связь, которая ведёт к дальнейшему экономическому росту. Если экономика замедляется или впадает в рецессию, банки становятся более осторожными в кредитовании, и заёмщики с меньшей вероятностью берут в долг. Это создаёт петлю отрицательной обратной связи, которая может привести к рецессии или даже финансовому кризису. Одним из ключевых аспектов теории финансового ускорителя является роль обеспечения. Когда заёмщики берут ссуды, они часто используют залог, такой как недвижимость или акции, для обеспечения ссуды. Если стоимость залога падает, заёмщик может не в состоянии погасить кредит, что приводит к дефолту. Это может вызвать волновой эффект во всей финансовой системе, поскольку банки, предоставившие кредит заёмщику, также могут понести убытки. Теория финансового ускорителя

предполагает, что государственная политика может играть роль в стабилизации экономики. Например, центральный банк может использовать денежно-кредитную политику для воздействия на процентные ставки и доступность кредита, а фискальную политику можно использовать для стимулирования спроса во время рецессии. Теория финансового акселератора подчёркивает важность финансового сектора в формировании реальной экономики и подчёркивает необходимость для политиков учитывать взаимосвязь между двумя секторами при разработке экономической политики.

Посткейнсианская концепция П. Дэвидсона и Х. Минского - разработали теорию финансовой нестабильности, в которой подчёркивалась интеграция банковского и реального секторов экономики. Согласно этой теории, банковский сектор и реальный сектор тесно взаимосвязаны. Банки считаются важными посредниками между вкладчиками и инвесторами, и они играют решающую роль в экономике, предоставляя кредиты предприятиям и домашним хозяйствам. Посткейнсианские экономисты утверждали, что эта связь между банковским и реальным секторами не всегда стабильна. Они определили два ключевых фактора, которые могут привести к финансовой нестабильности: неотъемлемая неуверенность в будущем и склонность банков к созданию кредита. Неопределённость будущего означает, что предприятия и домохозяйства никогда не могут быть уверены в том, что произойдёт в будущем, что может заставить их колебаться вкладывать деньги или занимать деньги. У банков, с другой стороны, есть стимул создавать кредит, потому что это выгодно им. Это может привести к ситуации, когда банки создают слишком много кредитов, что может привести к финансовому кризису. Дэвидсон и Мински утверждали, что эта нестабильность может усугубляться тем фактом, что банки и предприятия связаны сложной сетью контрактов и финансовых инструментов. Это может создать ситуацию, когда шок в одной части экономики может быстро распространиться на другие части, что приведёт к кризису, который будет трудно сдержать. Чтобы справиться с этой нестабильностью, посткейнсианские экономисты предложили ряд мер, включая регулирование финансового сектора, поддержку занятости и экономического роста, а также использование фискальной политики для стабилизации экономики. Они также подчеркнули важность более демократичной и подотчётной финансовой системы, которая поможет обеспечить учёт интересов реального сектора экономики.

Институционально-эволюционная концепция К. Переса и С. Фримена – относится к теоретической основе, которая исследует, как различные секторы экономики, включая банковский сектор и сектор недвижимости, эволюционируют во времени в ответ на изменения институтов и технологические инновации. Эта концепция предполагает,

что взаимодействие между этими секторами является сложным и динамичным и определяется различными институциональными факторами, такими как государственная политика, рыночные структуры и культурные нормы. В контексте интеграции банковского и реального секторов институционально-эволюционная концепция предполагает, что этот процесс обусловлен изменениями в институтах, управляющих этими секторами, таких как банковское регулирование и политика землепользования. Эти изменения могут создать новые возможности для финансовых учреждений по инвестированию в сектор недвижимости, а также могут определить характер отношений между двумя секторами. Например, изменения в банковском законодательстве могут облегчить банкам предоставление кредитов застройщикам, что может привести к увеличению инвестиций в сектор недвижимости. В то же время изменения в политике землепользования могут создать для застройщиков новые возможности для строительства коммерческой и жилой недвижимости, что может принести прибыль как застройщикам, так и банкам, финансирующим их проекты. В целом институционально-эволюционная концепция К. Переса и С. Фримена предполагает, что интеграция банковского и реального секторов представляет собой сложный процесс, который формируется множеством институциональных факторов. Понимание этих факторов имеет решающее значение для политиков, инвесторов и других заинтересованных сторон, которые стремятся ориентироваться в этой быстро меняющейся среде.



Рис. 1.1.2 – Эффект интеграции между банковским и реальным секторами экономики⁵

⁵ Сформировано автором на основе изученных материалов

Банки предоставляют предприятиям кредиты и другие финансовые продукты, которые помогают им инвестировать в свою деятельность и расширять бизнес (см. рис. 1.1.2).

В фокусе идей отечественных учёных и специалистов имеются тоже специфические обозначения, например, согласно взглядам профессора Абдуллаевой Шарбат Зулпикаровной «Банковский сектор как организационная структура представляет собой коммерческое учреждение, собирающее, хранящее деньги, осуществляют операции по кредитам и другими-операциями».⁶

На сегодняшний день банковский сектор является отраслью и сектором экономики, предназначенный для хранения финансовых активов для других и инвестирования этих финансовых активов в качестве способа увеличения благосостояния с использованием заёмных средств. Банковский сектор также включает регулирование и специфические свойства интеграционного взаимодействия с реальным сектором экономики.

Доступ к финансированию: Одним из основных преимуществ интеграции банковского и реального секторов является то, что она обеспечивает предприятиям доступ к финансированию.

В контексте управления рисками - банки также играют важную роль в управлении рисками, связанными с кредитованием предприятий. Они используют различные инструменты управления рисками для оценки кредитоспособности предприятий и управления рисками, связанными с кредитованием.

По отношению инвестициям банки часто инвестируют в реальный сектор, предоставляя капитал предприятиям, которые занимаются производством товаров и услуг. Эти инвестиции помогают стимулировать экономический рост и создавать рабочие места.

В понимании инноваций - банки также способствуют инновациям в реальном секторе, предоставляя предприятиям финансирование на исследования и разработки. Это финансирование помогает предприятиям создавать новые продукты и услуги, способные удовлетворить меняющиеся потребности потребителей.

В ракурсе экономической стабильности - интеграция банковского и реального секторов важна для поддержания экономической стабильности.

Банки играют ключевую роль в предоставлении предприятиям финансирования, необходимого им для роста и расширения, что способствует созданию рабочих мест и повышению экономической активности.

В фокусе мониторинга и регулирования - интеграция банковского и реального секторов требует мониторинга и регулирования для

⁶Абдуллаева Ш. З. «Банк иши». Ўқув қўлланма, Тошкент молия институти. Тошкент, 2000, - 120 б.

обеспечения безопасной и надёжной работы финансовых учреждений. Правительства и регулирующие органы играют важную роль в мониторинге деятельности банков и обеспечении соблюдения ими соответствующих законов и нормативных актов.

В интерпретации кредитного цикла - важной характеристикой интеграции и кредитного цикла. Банки предоставляют кредиты предприятиям во время экономического роста, но могут сокращать кредитование во время экономического спада или рецессии. Это может привести к кредитному кризису, который может оказать негативное влияние на предприятия.

Во влиянии на качество активов - банки также заинтересованы в качестве активов в реальном секторе, поскольку эффективность этих активов может оказать прямое влияние на их собственное финансовое состояние. Банки могут проводить комплексную проверку активов, которые они финансируют, следить за их эффективностью и работать с предприятиями для решения любых возникающих проблем.

При финансовом посредничестве банки выступают в качестве посредников в пассивных и активных операциях, помогая направлять средства от инвесторов предприятиям реального сектора. Такое посредничество помогает направить капитал на наиболее продуктивное использование, поддерживая экономический рост и развитие.

При векторе финансовых инноваций - интеграция банковского и реального секторов также стимулирует финансовые инновации, включая новые финансовые продукты и услуги, которые позволяют предприятиям более эффективно управлять своими финансовыми рисками. Например, банки могут предлагать продукты хеджирования, деривативы и другие инструменты управления рисками, чтобы помочь предприятиям снизить финансовые риски.

§ 1.2. Современные формы интеграции между банковской системой и реальным сектором экономики

В наше время интеграция между банками и промышленными предприятиями рассматривается как взаимовыгодные отношения, которые могут привести к усилению экономического роста и развития. Банки и промышленные предприятия часто работают вместе для достижения своих целей и вносят свой вклад в общее развитие экономики.

Ещё одним способом интеграции банков и промышленных предприятий является стратегическое партнёрство и сотрудничество. Работая вместе, банки и промышленные предприятия могут объединить свои сильные стороны и опыт для разработки новых продуктов и услуг, изучения новых рынков и внедрения инноваций, чтобы это было

выгодно обеим сторонам. Более того, интеграция между банками и промышленными предприятиями стала более важной, поскольку глобальная экономика стала более взаимосвязанной. Банки могут помочь промышленным предприятиям получить доступ к глобальным рынкам и установить связь с международными клиентами и поставщиками. В свою очередь, промышленные предприятия могут способствовать росту и развитию финансового сектора, создавая новые инвестиционные возможности и стимулируя экономическую активность.

Одним из способов интеграции банков и промышленных предприятий является предоставление финансовых услуг. Банки могут предлагать промышленным предприятиям различные финансовые продукты и услуги, такие как ссуды, кредитные линии и инвестиционные возможности. Эти финансовые услуги могут помочь предприятиям расширить свою деятельность, инвестировать в новые технологии и оборудование и повысить общую эффективность и прибыльность (см. рис. 1.2.1).

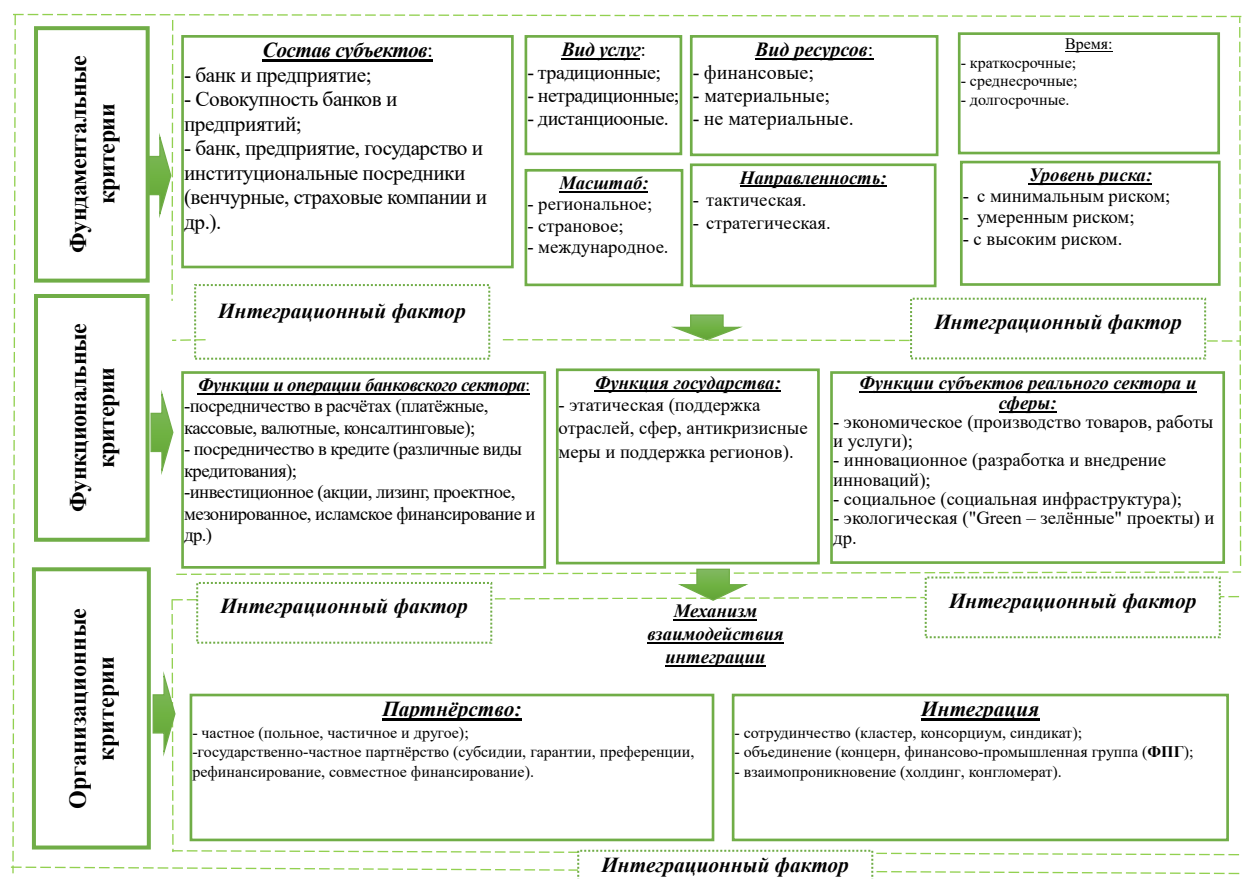


Рис. 1.2.1 – Критерии секторальной интеграции⁷

⁷ Проработано автором на основе изученных материалов

Интеграция и взаимодействие банковского и реального секторов экономики Узбекистана на сегодняшний день является серьёзным и важным явлением. Процессы интеграционного взаимодействия банковского сектора на сферы и подсекторы реального сектора экономики – позволяют взаимодополнять друг друга и обеспечить эффективное ведение бизнеса (см. табл. 1.2.1).

Таблица 1.2.1

Интеграционное воздействия на сферы реального сектора⁸

СФЕРЫ	
Материальное производство	Нематериальное производство
Сфера материального производства может включать в себя множество различных отраслей, таких как машиностроение, электроника, текстильное производство, пищевая промышленность, деревообработка, металлургия и другие. Каждая из этих отраслей занимается производством товаров, используя различные технологии и оборудование для производства конечного продукта.	Сфера нематериального производства может включать в себя такие отрасли, как информационные технологии, программное обеспечение, развлечения, телекоммуникации, медиа, маркетинг, рекламу, консалтинг и другие. Эти отрасли занимаются производством и предоставлением услуг, которые основаны на знаниях, опыте и квалификации людей.

Основываясь на свойствах интеграционного воздействия на сферы реального сектора показанных в таблице 1.2.1 необходимо также отметить особенности интеграционного влияния на уровни подсекторов реальной экономики (см. табл. 1.2.2).

Таблица 1.2.2

Интеграционное воздействие на подсекторы экономики⁹

ПОДСЕКТОРЫ		
Первичный (производство сырья и первичных товаров)	Вторичный (переработкой сырья в конечные товары)	Третичный (услуги)
добычей, выращиванием и сбором естественных ресурсов. Примеры деятельности в первичном секторе включают в себя добычу нефти и газа, добычу руды и металлов, сельское хозяйство, лесозаготовку, рыболовство и добычу минеральных ресурсов, таких как камень, песок и др.	производство различных товаров, таких как автомобили, электроника, одежда, мебель, строительные материалы и многие другие	Материальные услуги могут включать в себя, например, перевозку грузов и людей, складирование товаров, техническое обслуживание и ремонт машин и оборудования. Нематериальные услуги, в свою очередь, могут быть связаны с образованием, здравоохранением, финансами, юриспруденцией, развлечениями и другими областями.

⁸ Составлено автором на основе изученного материала

⁹ Составлено автором на основе изученного материала

Профессор Ю. Зеленский выделяет 3-группы взаимосвязей¹⁰: 1).Центральный банк (денежная власть) – Коммерческие банки (банковская система); 2).Центральный банк (денежная власть) – Реальный сектор (предприятия); 3).Коммерческие банки (банковская система) – Реальный сектор (предприятия).



Рис. 1.2.2 – Финансовое обеспечение реального сектора экономики^{11, 12}

Это особенно полезно для предприятий производственного сектора, которые часто требуют значительных капитальных вложений для закупки оборудования и сырья. Стоит также отметить, что, хотя традиционные кредитные услуги могут пользоваться большим спросом в Узбекистане, существуют и другие формы финансирования, которые также могут рассматриваться предприятиями. Например, некоторые предприятия могут получить финансирование через государственные программы или венчурные компании. Альтернативные варианты финансирования становятся все более популярными во всем мире и могут стать более доступными в Узбекистане в будущем.

В экономическом воззрении профессора Н. Б. Куршакова выделила пять уровней взаимоотношений между банком и предприятием:¹³ Финансово-экономическое сотрудничество: Этот уровень включает стандартные банковские услуги, такие как открытие счетов, выдача кредитов, предоставление платёжных услуг. Координация кредитной и инвестиционной политики: на этом уровне банк и предприятие совместно работают над согласованием своей

¹⁰ Зеленский Ю.Б. Банковская система России и реальный сектор экономики. Саратов: Издат. центр СГСЭУ, 2002. – С 61.

¹¹ Составлено автором на основе изученных материалов

¹² *Примечание: Финансовое обеспечение – обеспечение коммерческими банками Узбекистана финансовыми ресурсами (денежными средствами) организаций и предприятий реального сектора экономики Республики Узбекистан, различных экономических проектов.

¹³ См.: Куршакова Н.Б. Банковский маркетинг. - СПб.: Питер, 2013. - С. 192.

кредитной и инвестиционной политики для достижения соответствующих целей. Стратегическое партнёрство: здесь банк и предприятие формируют стратегическое партнёрство для разработки совместных бизнес-проектов, разделения рисков и сотрудничества в различных областях. Интеграция: Этот уровень предполагает более глубокую интеграцию деятельности банка и предприятия, например, совместное владение активами, слияния и поглощения, создание совместных предприятий. Полноценное партнёрство: Этот уровень представляет собой наивысшую степень сотрудничества между банком и предприятием, когда они работают вместе как равноправные партнёры для разработки и реализации совместных стратегических планов и инициатив.

Именно коммерческий банк оказывает регулирующее воздействие на всех стадиях воспроизводства. Это предполагает разработку и реализацию эффективных стратегий для роста и прибыльности, эффективное управление рисками с помощью надёжных процессов андеррайтинга и управления кредитными рисками, обеспечение соблюдения соответствующих законов и нормативных актов, в том числе касающихся борьбы с отмыванием денег, ПОД/ФТ и защиты конфиденциальности. Немало важным является создание и поддержание прочных отношений инвесторами и другими заинтересованными сторонами, при этом инвестирование в современные финансовые технологии на базе искусственного интеллекта позволяют повысить операционную эффективность при интеграции, особенно в форме ФПГ в которой группа компаний, работающих в различных отраслях и связанных между собой через общую координационную организацию, обычно банк. В рамках которого применяются принципы группы, направленные на максимизацию финансовых показателей группы в целом посредством стратегического планирования, управления рисками и финансового инжиниринга, в состав которых входят:

диверсификация - предполагающая распределить свои инвестиции по различным отраслям промышленности и секторам, чтобы снизить риск потерь. Такая диверсификация помогает смягчить последствия спада в каком-либо одном секторе.

синергия – применяющая сильные стороны каждой из входящих в них компаний для создания синергетического эффекта, который может обеспечить большую прибыльность. Это может включать перекрёстные продажи продуктов и услуг между компаниями, входящими в группу, совместное использование ресурсов и опыта, а также создание эффекта масштаба.

стратегическое планирование - осуществляющее тщательное

стратегическое планирование для выявления возможностей роста и управления рисками. Это включает в себя оценку рыночных условий, определение потенциальных объектов приобретения и проведение комплексной юридической экспертизы для оценки потенциальных инвестиций.

финансовый инжиниринг для оптимизации структуры капитала и получения более высоких доходов. Это может включать использование финансовых инструментов, таких как деривативы, долговые и долевыми инструментами, для управления рисками и повышения прибыльности.

Корпоративное управление, направленное на рациональную практику корпоративного управления, включая прозрачность, подотчётность и этическое поведение. Они имеют системы управления конфликтами интересов и обеспечивают учёт интересов всех заинтересованных сторон.

Принципы ФПГ направлены на достижение высоких финансовых показателей за счёт использования сильных сторон входящих в них компаний, диверсификации инвестиций и управления рисками посредством стратегического планирования и финансового инжиниринга.

Одновременная синергия интересов и экономическая интеграция секторов с целью их гармонизации играют роль в развитии экономики.

Потенциально диспропорции могут иметь место при появлении препятствий, возникающих в антимонопольном отношении и возможности искусственного замедления некоторых процессов.

§ 1.3. Типология интеграционного взаимодействия банковского и реального секторов экономики

Интеграция между банковским и реальным секторами экономики направлена на достижение оптимального соотношения между интересами банков, которые предоставляют финансовые услуги, и реальных секторов экономики, которые потребляют эти услуги.

Цель интеграции заключается в обеспечении более эффективного использования ресурсов, снижении рисков для банков и повышении уровня конкурентоспособности реального сектора экономики.

Основные преимущества интеграции между банковским и реальным секторами экономики - это повышение доступности и качества финансовых услуг, увеличение объёмов финансирования реальных секторов экономики, ускорение развития инновационных проектов и повышение уровня экономической стабильности. Для достижения целей интеграции необходимо учитывать особенности регулирования и надзора за деятельностью банков и реальных секторов экономики, а также уделять внимание вопросам защиты прав и

интересов потребителей финансовых услуг.

Типологии интеграционное взаимодействие между банковским и реальным секторами экономики может принимать различные формы, в зависимости от целей и потребностей участвующих сторон.



Рис. 1.3.1 – Интеграционная типология¹⁴

Рассматривая вертикальную интеграцию, мы можем обозначить этот тип интеграции, когда банки или компании реального сектора расширяют свою деятельность вверх или вниз по цепочке создания стоимости. В частности, коммерческий банк может приобрести лизинговую компанию или фирму по развитию недвижимости, или компания реального сектора может приобрести своего поставщика или дистрибьютора.

По сути, вертикальной интеграцией является бизнес-стратегия, при которой компания расширяет свою деятельность вверх или вниз по цепочке создания стоимости путём приобретения или слияния с другими компаниями, которые работают на разных этапах одного и того же производственного процесса, может также исполняться при создании различного рода ассоциаций и альянсов. Это может включать в себя расширение деятельности на верхнем (например, приобретение поставщиков) или нижнем (например, приобретение дистрибьюторов или розничных торговцев) этапах. Также сюда отнести расширение в другие финансовые услуги, такие как инвестиционный банкинг, управление активами или страхование.

В случае компаний реального сектора вертикальная интеграция может включать в себя расширение в смежные отрасли или приобретение поставщиков или дистрибьюторов. В прицепе, вертикальная интеграция может помочь компаниям добиться большего контроля над цепочкой поставок, снизить операционные издержки, повысить эффективность и получить большую часть стоимости, создаваемой их продукцией или

¹⁴ Составлено автором на основе изученного материала

услугами. Подобное иногда бывает рискованной и дорогостоящей и не всегда приводит к желаемым результатам.

Обозначая, конгломератная интеграция: Этот тип интеграции происходит, когда банки или компании реального сектора диверсифицируют свою деятельность в несвязанные отрасли. Например, банк может приобрести страховую компанию, или компания реального сектора может приобрести компанию СМИ.

Основной мотив конгломератной интеграции является снижение риска, связанного с пребыванием в одной отрасли или на одном рынке. Диверсификация в несколько отраслей позволяет компании распределить риски и получать доход из разных источников. Конгломератная интеграция может обеспечить доступ к новым рынкам, технологиям и клиентам.

Одним из распространённых примеров конгломератной интеграции является приобретение банком нефинансовой компании, например, розничной сети или технологической компании. Это позволяет банку расширить свои потоки доходов и снизить зависимость от финансового сектора. Другой пример - диверсификация производственной компании в сферу услуг, например, гостиничный бизнес или здравоохранение.

Успешная интеграция конгломератов может оказаться непростой задачей. Компании должны обладать необходимым опытом и ресурсами, чтобы войти в новые отрасли и эффективно конкурировать. Синергия между существующими операциями компании и её новыми предприятиями незначительной или вообще отсутствовать, что приведёт к неэффективности и снижению рентабельности.

Интеграция конгломератов бывает полезной стратегией для компаний, стремящихся диверсифицировать свою деятельность и снизить уровень риска. Она требует тщательного планирования и исполнения для обеспечения долгосрочного успеха.

Горизонтальная интеграция: Этот тип интеграции происходит, когда банки сливаются или приобретают другие банки, или когда компании реального сектора сливаются или приобретают другие компании реального сектора в той же отрасли.

Обозначая особенности горизонтальной интеграции, мы можем заметить - процесс слияния или приобретения компаний, работающих в одной отрасли или на одном рынке. В случае с банками речь идёт о консолидации двух или более банков, предлагающих схожие продукты и услуги, такие как розничные банковские услуги, инвестиционные банковские услуги или управление активами. Такой тип интеграции позволяет вновь образованной организации завоевать большую долю рынка, повысить эффективность за счёт эффекта масштаба и потенциально снизить конкуренцию в отрасли.

Аналогичным образом, в случае компаний реального сектора

горизонтальная интеграция предполагает слияние или приобретение компаний, работающих в одной отрасли или секторе, например, двух производителей автомобилей или двух фармацевтических компаний. Консолидируя свою деятельность, эти компании могут объединить свои ресурсы, обменяться технологиями и опытом и потенциально снизить затраты, а также получить большую силу и влияние на рынке. Горизонтальная интеграция может также столкнуться с такими проблемами, как контроль со стороны регулирующих органов и культурные различия между объединяющимися компаниями.

Горизонтальная интеграция может привести к ряду преимуществ для компаний, таких как: увеличение рыночной власти: когда две или более компаний, работающих в одной отрасли, сливаются или приобретают друг друга, вновь образованная компания может получить большую долю рынка, что может дать ей больше ценовой власти и более сильное конкурентное преимущество. Экономия на масштабе: Консолидируя свою деятельность, компании могут снизить свои затраты и повысить эффективность за счёт эффекта масштаба. Это может привести к увеличению прибыли и снижению цен для потребителей. Доступ к новым рынкам: Горизонтальная интеграция может обеспечить компаниям доступ к новым рынкам, что поможет им расширить клиентскую базу и увеличить доходы. Диверсификация: Приобретая или сливаясь с другими компаниями в той же отрасли, компании могут диверсифицировать свои предложения и уменьшить зависимость от одного продукта или услуги.

Горизонтальная интеграция также имеет свои проблемы. К потенциальным недостаткам горизонтальной интеграции относятся: Контроль со стороны регулирующих органов: Слияния и поглощения подлежат одобрению регулируемыми органами, что является длительным и сложным процессом. Регулирующие органы могут быть обеспокоены потенциальным антиконкурентным эффектом и могут потребовать от компаний провести отчуждение или другие уступки, прежде чем одобрить сделку.

Культурные различия: Сливающиеся компании могут иметь разные культуры, ценности и стили управления, что может привести к конфликтам и затруднить процесс интеграции. Для достижения ожидаемых преимуществ может потребоваться время, и на этом пути могут возникнуть неожиданные проблемы.

Например, в качестве альтернативного подхода в понимании интеграции банковского и реального секторов экономики в аспекте исламской модели, которая основана на принципах Шариата или исламского права. В исламских финансах существует чёткое различие между реальным сектором (включающим производство и торговлю) и финансовым сектором (включающим банковское дело и финансы).

В Исламской модели интеграции между банковским и реальным

секторами экономики основана на принципе разделения прибыли и убытков (PLS). В соответствии с PLS, риски и выгоды от бизнеса распределяются между финансистом и предпринимателем. Это побуждает финансиста принимать активное участие в бизнесе, одновременно снижая риск предпринимателя.

Таблица 1.3.1

Исламские банковские продукты¹⁵

Продукты	Принципы шариата	Заметки
1. Финансирование\ипотека (Финансирование активов)	1. Мурабаха	Продажа с наценкой
	2. Истисна (параллельная истисна)	Постепенная оплата (под строительство)
	3. Иджара мунтахия биттамлик	Аренду с правом выкупа
	4. Иджара в будущем	Авансовая арендная плата (строительство)
	5. Мушарака мутанакиса	Убывающее партнерство
2. Финансирование транспортных средств	Мурабаха	Продажа с наценкой
	2. Иджара мунтахия биттамлик	Постепенная оплата (под строительство)
3. Рабочий капитал Финансирование (актив или наличными)	1. Мурабаха	Продажа с наценкой
	2. Иджара мунтахия биттамлик	Аренду с правом выкупа
	3. Тауаррук	Денежное финансирование
	4. Салам	Форвардная продажа
	5. Продажи с обратной арендой	Рефинансирование
4. Проектное финансирование	Истисна (параллельная истисна)	Постепенная оплата
	Мудараба	Распределение прибыли
	Мушарака	Деление прибыли и убытков
	Продажи с обратной арендой	Рефинансирование
	Мурабаха	Рабочий капитал
5. Торговое финансирование	Тауаррук	Денежное финансирование
	Аккредитив на основе Wakalah	Платная основа
	Аккредитив на основе Мурабаха	Продажа с наценкой
	Аккредитив на основе Мушарака	Деление прибыли и убытков
	Тауаррук \`ина	
6. Кредитная карта	Кафала	Денежные средства
7. Овердрафт	Тауаррук \`ина	Платная основа
8. Факторные операции	Бай`ад-Дайн	Денежные средства
9. Гарантийное письмо	Кафала	Продажа долга
10. Личная финансирование	Тауаррук \`ина	Платная основа
		Денежные средства

¹⁵ Составлено автором на основе изученных материалов

Для интеграции банковского и реального секторов экономики исламские финансовые институты предлагают ряд способов финансирования, совместимых с принципами Шариата. К ним относятся мударабах (разделение прибыли), мушараках (партнёрство) и вакалах (агентирование). Существует ряд исламских банковских продуктов (см. табл. 1.3.1).

В частности, Мударабах - это способ финансирования, при котором финансист предоставляет капитал, а предприниматель - навыки управления. Прибыль делится между финансистом и предпринимателем, при этом финансист получает процент от прибыли в качестве возврата своих инвестиций. Мушарака - это способ финансирования, основанный на партнёрстве, при котором финансист и предприниматель объединяют свои ресурсы для осуществления бизнес-предприятия. Прибыль и убытки делятся пропорционально инвестициям каждого партнёра. Wakalah - это агентский способ финансирования, при котором финансист выступает в качестве агента предпринимателя, управляя инвестициями от его имени. Предприниматель получает фиксированную норму прибыли на свои инвестиции, а финансист берет процент от прибыли в качестве платы за свои услуги.

В дополнение к этим способам финансирования исламские финансовые институты также предлагают ряд других услуг, которые способствуют интеграции банковско-реального секторов экономики. К ним относятся торговое финансирование, проектное финансирование и финансирование под залог активов.

Исламская модель интеграции банковского и реального секторов экономики основана на принципах разделения прибыли и убытков, партнёрства и агентирования. Предоставляя ряд способов финансирования и услуг, соответствующих Шариату, исламские финансовые институты способны поддерживать рост и развитие бизнеса в реальном секторе, одновременно обеспечивая доходность для своих инвесторов.

§ 1.4. Мировой опыт экономической интеграции банковского и реального секторов экономики

Экономическая интеграция между банковским и реальным секторами экономики достаточно сложный и непрерывный процесс, который по-разному осуществляется в разных странах и регионах мира.

Если рассматривать Европейский механизм экономический механизм интеграции банковского и реального секторов экономики существуют различные инициативы и политика, направленные на развитие более тесных связей между банковским и промышленным секторами.

Одним из примеров является Европейский инвестиционный банк

(ЕИБ), который является кредитным учреждением ЕС. ЕИБ предоставляет финансирование для проектов, которые поддерживают политические цели ЕС, включая инвестиции в инфраструктуру, исследования и инновации, а также малые и средние предприятия. ЕИБ также поддерживает проекты, способствующие интеграции банковского и промышленного секторов, такие как инвестиции в цифровые технологии и "зелёную" экономику.

Другим примером является Евроцентбанк (ЕЦБ), который отвечает за денежно-кредитную политику в еврозоне. ЕЦБ играет ключевую роль в содействии финансовой стабильности и обеспечении бесперебойного функционирования финансовых рынков, что необходимо для интеграции банковского и промышленного секторов.

Существуют различные инициативы ЕС, направленные на развитие трансграничных банковских операций и инвестиций, такие как Союз рынков капитала (CMU) и Банковский союз. Эти инициативы направлены на устранение барьеров на пути свободного движения капитала и содействие созданию более интегрированной и эффективной финансовой системы в ЕС.

ЕС создал различные регулирующие органы и структуры для обеспечения финансовой стабильности и защиты потребителей. К ним относятся Европейское банковское управление (ЕБА), которое отвечает за надзор за банковским сектором и обеспечение соблюдения банками нормативных требований ЕС, и Европейский совет по системным рискам (ESRB), который отслеживает и оценивает риски для стабильности финансовой системы.

Европа является домом для многих крупных финансовых и промышленных групп. Некоторые из наиболее известных финансовых групп ЕС включают: Deutsche Bank (Германия) - крупнейший банк Германии и один из крупнейших финансовых институтов в мире. BNP Paribas (Франция) - ведущий европейский банк с сильным присутствием в инвестиционно-банковской сфере и управлении активами. HSBC (Великобритания) - одна из крупнейших в мире организаций в сфере банковских и финансовых услуг, осуществляющая свою деятельность в Европе, Азии, на Ближнем Востоке и в Северной и Южной Америке. Santander Group (Испания) - многонациональный банк со значительным присутствием в Европе и Латинской Америке. ING Group (Нидерланды) - глобальный финансовый институт, специализирующийся на розничном банковском обслуживании, коммерческом банкинге и управлении активами.

Таблица 1.4.1

Финансово-промышленные группы в ЕС¹⁶

Название ФПГ	Трактовка ФПГ
Volkswagen Group (Германия)	ведущий производитель автомобилей с такими известными брендами, как Volkswagen, Audi, Porsche и Skoda
Siemens AG (Германия)	диверсифицированная инженерно-технологическая компания, работающая в различных отраслях промышленности, включая энергетику, здравоохранение и транспорт
Airbus Group (Франция/Германия/Испания)	одна из крупнейших в мире аэрокосмических и оборонных компаний, работающая в Европе и по всему миру
Royal Dutch Shell (Нидерланды/Великобритания)	одна из крупнейших в мире нефтегазовых компаний, имеющая значительное присутствие в Европе и по всему миру
Nestle (Швейцария)	транснациональная компания по производству продуктов питания и напитков, работающая более чем в 190 странах мира и выпускающая такие известные бренды, как KitKat, Nespresso и Maggi.

Финансово-промышленные группы ЕС, также известные как конгломераты - компании, работают в нескольких отраслях и имеют как финансовые, так и промышленные операции. Эти группы имеют несколько финансовых особенностей, в том числе: Финансово-промышленные группы ЕС диверсифицируют свою деятельность по нескольким отраслям и секторам.

В США наблюдается высокая степень интеграции банковского и реального секторов экономики, при этом крупные банки предоставляют финансирование для развития недвижимости и инвестиций, РС как центральный банк, играет ключевую роль в регулировании финансовой системы и поддержании экономической стабильности (см. табл. 1.4.2).

¹⁶ Составлено автором на основе изученного материала

Таблица 1.4.2

Финансово-промышленные группы в США¹⁷

Название ФПГ	Трактовка ФПГ
ExxonMobil	многонациональная нефтегазовая компания, которая занимается разведкой, добычей, транспортировкой и сбытом сырой нефти, природного газа и нефтепродуктов
General Electric	это многонациональный конгломерат, работающий в различных отраслях, включая авиацию, энергетику, возобновляемые источники энергии и здравоохранение
JPMorgan Chase & Co	многонациональный инвестиционный банк и компания по оказанию финансовых услуг, которая предлагает ряд услуг, включая управление активами, инвестиционно-банковские и коммерческие банковские услуги
Johnson & Johnson	многонациональная компания по производству медицинского оборудования, фармацевтической продукции и потребительских товаров
Procter & Gamble	транснациональная компания по производству потребительских товаров, выпускающая широкий ассортимент товаров для дома и личной гигиены.

Это лишь несколько примеров многочисленных финансовых и промышленных групп, которые работают в Соединённых Штатах.

В Японии существует несколько крупных финансово-промышленных групп, известных как keiretsu, которые состоят из взаимосвязанных компаний с перекрёстным владением акциями и тесными деловыми отношениями.

Финансовые особенности финансово-промышленных групп Японии, или кейрецу, включают:

перекрёстное владение акциями: Члены кейрецу владеют акциями компаний друг друга, что создаёт стабильную сеть деловых отношений и позволяет осуществлять перекрёстное финансирование;

¹⁷ Составлено автором на основе изученного материала

финансирование, ориентированное на банки: Члены кейрецу часто получают финансирование от центрального банка, который служит источником финансирования операций группы;

долгосрочное финансирование: Члены Keiretsu часто получают долгосрочное финансирование от банков, что позволяет обеспечить стабильные инвестиции и рост;

диверсифицированные деловые интересы: Члены кейрецу часто имеют диверсифицированные деловые интересы, что позволяет распределять риски и защищает группу от экономических спадов;

совместные инвестиции: Члены кейрецу часто осуществляют совместные инвестиции, при этом группа в целом инвестирует в ключевые проекты и инициативы;

взаимная поддержка: Члены Keiretsu оказывают друг другу взаимную поддержку, например, делятся информацией и опытом, а также помогают друг другу во время финансовых трудностей.

Эти финансовые особенности способствовали успеху кейрецу в Японии, поскольку они способствовали стабильным инвестициям и росту, а также позволяли распределять риски и оказывать взаимную поддержку. Некоторые критики утверждают, что модель финансирования, ориентированная на банки, и перекрёстное владение акциями привели к отсутствию конкуренции и препятствовали инновациям в некоторых секторах экономики.

Система кейрецу в Японии была ключевым фактором экономического роста страны, поскольку она позволяла сотрудничать и сотрудничать между компаниями в одной отрасли. Эта система также подвергалась критике за создание атмосферы кумовства и ограничение конкуренции.

Напротив, в США нет официальной системы кейрецу. Вместо этого есть крупные корпорации, которые диверсифицировали активы в ряде отраслей, такие как General Electric и Berkshire Hathaway. Эти корпорации часто действуют независимо друг от друга, хотя могут существовать перекрёстные владения или совместные предприятия.

Одним из преимуществ американской системы является то, что она допускает большую конкуренцию и инновации, поскольку компании не привязаны к конкретному кейрецу или отрасли. Также может привести к отсутствию координации между компаниями, что может привести к неэффективности.

В целом и в Японии, и в США существуют разные модели финансово-промышленных групп. В то время как система кейрецу в Японии была эффективной в продвижении сотрудничества и роста, она также подвергалась критике за ограничение конкуренции. В США отсутствие формальной системы способствовало большей конкуренции

и инновациям, но также может привести к неэффективности.

В Республике Корея, широко известной как Южная Корея, существует несколько финансово-промышленных групп, которые играют важную роль в экономике страны. Вот некоторые ключевые финансовые особенности этих групп: конгломератная структура финансово-промышленных групп Южной Кореи характерна конгломератная структура, когда одна компания владеет рядом дочерних компаний, работающих в различных отраслях. Это позволяет диверсифицировать риски и получить большую экономию от масштаба; чеболы: Термин "чеболь" относится к крупным семейным конгломератам в Южной Корее. Эти группы обычно контролируются семьей-основателем, со сложной сетью перекрёстного владения акциями и деловых отношений между различными дочерними компаниями; доминирующее положение на рынке часто являются доминирующими игроками в своих отраслях, занимая значительную долю рынка и оказывая значительное влияние; государственная поддержка, исторически сложилось так, что правительство Южной Кореи играет значительную роль в поддержке роста этих групп посредством таких мер, как преференциальный режим при закупках и налоговые льготы; межотраслевое сотрудничество: Конгломератная структура этих групп позволяет осуществлять межотраслевое сотрудничество и инновации, при этом дочерние компании в разных отраслях работают вместе над разработкой новых продуктов и технологий. Финансово-промышленные группы Республики Корея являются ключевым фактором экономического роста и развития страны, оказывая значительное влияние как внутри страны, так и на международном уровне. Экономическая интеграция между банковским и реальным секторами экономики - это сложный процесс, требующий тщательной координации между финансовыми регуляторами, банками и застройщиками недвижимости. Хотя разные регионы по-разному продвигают этот процесс, конечной целью является содействие экономическому росту и стабильности путём создания более эффективных и интегрированных финансовых систем.

Финансово-промышленные группы в РФ — это крупные и сложные конгломераты, которые работают в различных секторах, включая банковское дело, телекоммуникации, розничную торговлю и другие (см. табл. 1.4.3).

Таблица 1.4.3

Финансово-промышленные группы в РФ¹⁸

Название ФПГ	Трактовка ФПГ
Газпром	контролируемая государством энергетическая компания, работающая в секторе природного газа
Лукойл	частная нефтегазовая компания, которая также работает в энергетическом, транспортном и нефтехимическом секторах
«Норильский никель»	горно-металлургическая компания, являющаяся одним из крупнейших в мире производителей никеля и палладия.
«Роснефть»	государственная нефтегазовая компания, которая также занимается нефтепереработкой и нефтехимией
Сбербанк	крупнейший государственный банк в России, предлагающий широкий спектр финансовых услуг, включая розничные и корпоративные банковские услуги, страхование и инвестиционно-банковские услуги

ФПГ в России известны своими прочными связями с правительством и часто работают в отраслях, которые жёстко регулируются или доминируют государственные компании. Хотя они предлагают значительные возможности для инвесторов, они также сталкиваются с проблемами, связанными с прозрачностью, управлением и финансовой стабильностью.

Некоторые из ключевых финансовых особенностей ФПГ в России включают: Диверсифицированные пакеты акций: ФПГ в России, как правило, имеют диверсифицированные пакеты акций в различных отраслях, что помогает снизить риски и стабилизировать доходы. Например, Газпром, одна из крупнейших ФПГ в России, работает в энергетическом, энергетическом и транспортном секторах. Сильные денежные резервы: Многие ФПГ в России обладают значительными денежными резервами, которые они могут использовать для инвестиций в новые проекты, приобретения других компаний или погашения долгов. Это даёт им значительное преимущество перед более мелкими конкурентами. Сложные структуры собственности: ФПГ в России часто имеют сложную структуру собственности, включающую несколько уровней холдинговых компаний и оффшорных дочерних предприятий.

¹⁸ Составлено автором на основе изученного материала

Это может затруднить для внешних инвесторов понимание истинного владения и контроля над этими компаниями. Участие государства: Многие ФПГ в России имеют тесные связи с правительством, либо через прямое владение, либо через партнёрство с государственными компаниями. Это может обеспечить им доступ к ресурсам и финансированию, которых у других компаний может не быть. Высокий уровень задолженности: несмотря на значительные денежные резервы, многие ФПГ в России имеют высокий уровень задолженности, что может сделать их уязвимыми к экономическим потрясениям или колебаниям цен на сырьевые товары. Ограниченная прозрачность: ФПГ в России часто критикуют за отсутствие прозрачности и подотчётности. Это может затруднить для инвесторов оценку истинного финансового состояния и результатов деятельности этих компаний.

Вертикальные и горизонтальные финансово-промышленные группы — это два типа бизнес-структур, которые могут иметь явные преимущества и недостатки. Вертикальные группы — это предприятия, которые работают по цепочке поставок, от сырья до конечной продукции, контролируя каждый этап процесса. Напротив, горизонтальные группы — это предприятия, которые работают на одном и том же этапе цепочки поставок, конкурируя друг с другом за предоставление аналогичных продуктов или услуг.

Анализируя глобальную практику типов межотраслевой интеграции банковско-реального сектора, проводим сравнительный анализ типов групп:

с позиции диверсификации - вертикальные группы, как правило, менее диверсифицированы, чем горизонтальные группы, поскольку они сосредоточены на одной отрасли или цепочке поставок. С другой стороны, горизонтальные группы могут быть очень диверсифицированными, поскольку они могут работать в нескольких отраслях или секторах.

с позиции рыночного влияния – вертикальные группы могут иметь большую рыночную власть, поскольку они контролируют всю цепочку поставок, что может привести к большей экономии за счёт масштаба, более высокой переговорной силе и способности устанавливать более высокие цены. Горизонтальные группы могут иметь меньшую рыночную власть, поскольку они конкурируют друг с другом в одной отрасли.

с позиции поведенческих рисков - вертикальные группы могут столкнуться с большими рисками, поскольку они более восприимчивы к сбоям в цепочке поставок или изменениям спроса на их продукцию. Горизонтальные группы могут столкнуться с меньшим риском, поскольку они могут диверсифицироваться по нескольким отраслям и

рынкам.

с позиции инноваций - у вертикальных групп меньше стимулов к инновациям, поскольку они контролируют всю цепочку поставок и могут не видеть необходимости инвестировать в новые технологии или процессы. С другой стороны, горизонтальные группы могут иметь больший стимул к инновациям, так как они конкурируют друг с другом в одной отрасли.

с позиции гибкости - горизонтальные группы могут быть более гибкими, поскольку они могут быстро адаптироваться к изменениям на рынке или в отрасли, переключая своё внимание на другие продукты или услуги. Вертикальные группы могут быть менее гибкими, поскольку они вкладывают значительные средства в конкретную цепочку поставок и могут иметь ограниченные возможности для смещения своего внимания.

Как вертикальные, так и горизонтальные группы имеют свои уникальные преимущества и недостатки. Какой тип группы лучше всего подходит для конкретного бизнеса, будет зависеть от таких факторов, как отрасль, рыночные условия и стратегические цели.

Среди стран СНГ, после вычета из него Украины, Узбекистан занял четвёртое место. Впереди находятся только Россия 35-е место, Беларусь 46-е место и Казахстан 63-е место, (см. табл. 1.4.4).

Таблица 1.4.4

Оценка состояния промышленности Узбекистана и других стран СНГ¹⁹

	Название страны	Отчёт 2022 года		Отчёт 2021 года		Изменения (место)
		место	балл	место	балл	
1	Россия	35	0,088	34	0,100	-1
2	Беларусь	46	0,058	46	0,065	-
3	Казахстан	63	0,037	66	0,039	+3
4	Узбекистан	89	0,017	94	0,017	+5
5	Армения	98	0,013	99	0,015	+1
6	Азербайджан	118	0,009	118	0,008	-1
7	Кыргызстан	125	0,007	121	0,008	-4
8	Таджикистан	130	0,005	128	0,006	-2

Как видно из выше показанной таблицы влияние и

¹⁹ Узбекистан в центральноазиатской динамике. Электронный ресурс. <https://review.uz/en/post/uzbekistan-v-centralnoaziatskoy-dinamike?ysclid=l5apxqrj8p993965888>

диверсификации продуктов банковской системы положительно повлияли на позиции Узбекистана по показателям доли обрабатывающей промышленности в ВВП 51-е место, +7, а также доли в мировой промышленной добавленной стоимости 57-е место, +3. Выросла и доля промышленности в экспорте 128-е, +5. Увеличилось производство 92-е место, +4 и экспорт промтоваров 122-е место, +1 на душу населения. Промышленность сдала по три позиции в индексах доли высокотехнологичных работ в промышленности 83-е место и в экспорте 84-е место.

Выводы по первой главе

В усилении интеграции банковского и реального секторов экономики разработка интеграционной модели на основе типологий на базе концепций учёных-специалистов международного уровня - может стать полезным инструментом для оценки потенциала и управления финансовыми рисками в процессе взаимной интеграции коммерческих банков и предприятий реального сектора²⁰. Типология исследованных научных концепций интеграции банковского и реального секторов на базе: классической автономия и случайных эффектов²¹; взаимной обусловленности ожидаемых и регулируемых эффектов²². Выше показанные типологические модели фокусируются на текущем финансовом положении как банков, так и предприятий, и помогает определить потенциальные риски и способы их снижения. Управление в вертикальных группах могут иметь более централизованную структуру управления, поскольку вся цепочка поставок находится под их контролем. Это может привести к большей эффективности и координации, но также может создать коммуникативные барьеры и ограничить творческий потенциал. Горизонтальные группы могут иметь

²⁰ Пояснение: использование модели может помочь банкам и предприятиям выявлять финансовые риски и управлять ими в процессе взаимной интеграции, снижая вероятность финансовой нестабильности или краха. Помимо оценки коэффициентов платёжеспособности, Ситуационная модель платёжеспособности может учитывать и другие факторы, которые могут влиять на финансовые риски, такие как рыночные условия, изменения в нормативно-правовом регулировании и экономические тенденции. Включая эти факторы в анализ, модель может дать более полное представление о финансовых рисках, связанных с интеграцией банков и предприятий.

²¹ Пояснение: используя модель автономии и случайных эффектов, банки и предприятия могут выявить потенциальные риски и принять меры по их снижению. Например, если модель показывает, что предприятие имеет высокий уровень задолженности по отношению к своим активам, ему, возможно, потребуется принять меры по снижению долговой нагрузки или увеличению активов для улучшения коэффициента платёжеспособности. Аналогично, если у банка высокий уровень неработающих кредитов, ему может потребоваться принять меры по улучшению качества кредитного портфеля.

²² Пояснение: одним из ключевых преимуществ использования модели взаимной обусловленности ожидаемых и регулируемых эффектов является то, что она обеспечивает структурированную основу для анализа финансовых рисков. Это может помочь банкам и предприятиям выявить риски и определить их приоритетность, а также разработать стратегии по снижению этих рисков. Применяя проективный подход к управлению рисками, банки и предприятия могут минимизировать вероятность финансовых потерь и обеспечить долгосрочную устойчивость своей деятельности.

более децентрализованную структуру управления, при которой каждое подразделение работает независимо. Это может способствовать большему творчеству и инновациям, но также может привести к неэффективности и отсутствию координации. В контексте конкуренции вертикальные группы могут столкнуться с меньшей конкуренцией, поскольку они контролируют всю цепочку поставок, что может ограничить количество игроков на рынке. С другой стороны, горизонтальные группы могут столкнуться с большей конкуренцией, поскольку они конкурируют друг с другом в одной и той же отрасли. Финансовые показатели вертикальных и горизонтальных групп могут различаться в зависимости от рыночных условий, отраслевых тенденций и других факторов. Вертикальные группы могут быть более прибыльными, поскольку они могут контролировать всю цепочку поставок и устанавливать более высокие цены, в то время как горизонтальные группы могут иметь более низкую норму прибыли из-за конкуренции в той же отрасли. Выбор между вертикальной и горизонтальной структурой группы зависит от конкретных обстоятельств бизнеса. В то время как вертикальные группы могут иметь большую рыночную власть и больший контроль над цепочкой поставок, горизонтальные группы могут быть более гибкими и способными быстро адаптироваться к изменениям на рынке. Оба типа групп могут быть успешными при эффективном управлении и могут иметь свои преимущества и недостатки в зависимости от отрасли и рыночных условий.

Подводя итоги к первой главе следует отметить, что хотя модели могут быть эффективными инструментом для управления финансовыми рисками в контексте интеграции банка и предприятия реального сектора, она должна использоваться как часть более широкой интегрированной системы управления рисками. Применяя комплексный интегрированный подход к управлению рисками, банки и предприятия могут минимизировать вероятность финансовой нестабильности и обеспечить долгосрочную устойчивость своей деятельности.

ГЛАВА II. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВЫ УСИЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

§ 2. 1. Анализ интеграционного потенциала банковского сектора Республики Узбекистан

В Узбекистане хорошо развит финансовый сектор, в стране действует несколько крупных финансовых групп. Эти группы участвуют в различных финансовых операциях, включая банковское дело, страхование и управление активами. Одной из крупнейших финансовых групп Узбекистана является Национальный банк Узбекистана (НБУ), являющийся центральным банком страны. НБУ отвечает за регулирование денежно-кредитной политики страны и обеспечение стабильности банковского сектора. Помимо НБУ, в Узбекистане есть ещё несколько коммерческих банков, в том числе «Асака Банк», «Капиталбанк» и «Узкишлокбанк».

Интеграционный потенциал банковского сектора Республики Узбекистан с промышленностью значителен и может принести многочисленные выгоды обоим секторам. Есть и проблемы, которые необходимо решить, чтобы полностью реализовать этот потенциал.

Одним из основных преимуществ интеграции банковского сектора с промышленностью является повышение доступности финансирования промышленных проектов.

В настоящее время промышленный сектор Узбекистана сталкивается с рядом проблем при получении финансирования, включая высокие процентные ставки, требования к обеспечению и ограниченный доступ к финансированию со стороны коммерческих банков. Интегрируя банковский сектор с промышленностью, банки могут предлагать индивидуальные финансовые решения, отвечающие конкретным потребностям промышленных компаний, что, в свою очередь, может способствовать увеличению инвестиций и стимулированию экономического роста.

Ещё одним потенциальным преимуществом интеграции является повышение эффективности финансового посредничества. В настоящее время существует значительный разрыв между спросом на финансирование и предложением средств в Узбекистане. Интеграция банковского сектора с промышленностью может помочь сократить этот разрыв за счет улучшения обмена информацией между банками и промышленными фирмами, что может помочь определить потенциальные инвестиционные возможности и сопоставить их с соответствующим финансированием.

Существуют и проблемы, которые необходимо решить, чтобы в

полной мере реализовать потенциальные преимущества интеграции. Одной из проблем является отсутствие хорошо развитого рынка капитала в Узбекистане. Без хорошо развитого рынка капитала банки могут не захотеть предоставлять долгосрочное финансирование промышленных проектов, что может ограничить потенциал интеграции. Могут существовать культурные и институциональные барьеры, которые необходимо преодолеть, чтобы облегчить сотрудничество между банками и предприятиями.

Согласно официальным данным в формировании ВВП со стороны финансового сектора Республики Узбекистан львиную долю составляют банковские продукты примерно 94%, остальные 6% в счёт фондовых, страховых и других продуктов. На 1-января 2022 года валовой внутренний продукт (ВВП) Узбекистана достиг более 734,6 трлн. сум, рост по сравнению с уровнем 2020 года составил 7,4%, показатель среднего темпа роста за последние 5-лет составило около 2% так как на темпы реального сектора повлияли карантинные меры из-за пандемии в период 2019-2021 годы.

Рассматривая капитал коммерческих банков Узбекистана и составной его частей, можно заметить тенденцию стабильного роста, это потенциально гарантирует рост пассивов коммерческих банков Узбекистана и будет служить их финансовой устойчивости. стабильный рост капитала коммерческих банков Узбекистана может означать увеличение их финансовой устойчивости. Капитал коммерческого банка представляет собой его собственные средства, которые он может использовать для покрытия убытков, выплаты дивидендов и расширения своей деятельности.

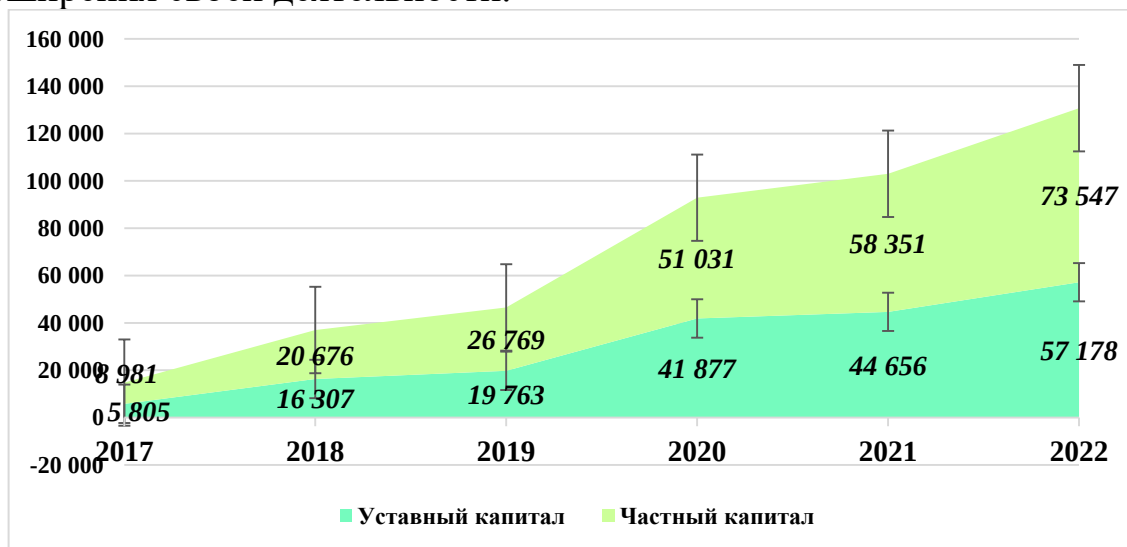


Рис. 2.1.1 – Соотношение уставного и собственного капитала коммерческих банков Узбекистана (в млрд. сум)²³

²³ Составлено автором на основе изученного материала

Собственный капитал является важной и неотъемлемой частью финансовых ресурсов банка. Уставный и собственный капитал коммерческих банков имел тенденцию роста в 2017-2022 гг. То есть в 2017 году уставный капитал составлял 5805 млрд. сум, а к 2022 году - 57 178 млрд. сум. Это, в свою очередь, оценивается положительно, и чем больше увеличивается уставный капитал коммерческих банков, тем крепче финансовая устойчивость банка. По состоянию на 01.01.2022 г. уставный капитал банков составил 77,8% от общего капитала. Собственный капитал банка показал финансовые возможности банковской системы и в комплексе является подобием подушки безопасности исполняющую функцию гарантийной защиты. Данный потенциал является регулятором, определяющим долгосрочное будущее, жизнеспособность и рост банковского сектора. Немало важным является показатель «Equity to Total Assets» (ETA) - Коэффициент достаточности собственного капитала. Капитал сектора вырос на 21.5 процента к предыдущему году и достиг 70.9 трлн сум или \$6.7 млрд или 9.7 процента от ВВП (9.7% в 2020 г.). ETA по системе в 2021 г. составил 17.5% (18.4% в 2020 г.). При этом быстрая ликвидности по сектору на 2021 г. составил 99.3% (67.4% в 2020 г.). ROA по состоянию на конец 2021 г. составил 1.3% (2.2% 2020 г.). ROE уменьшился с 10.3% годом ранее до 6.1% в 2021 г.

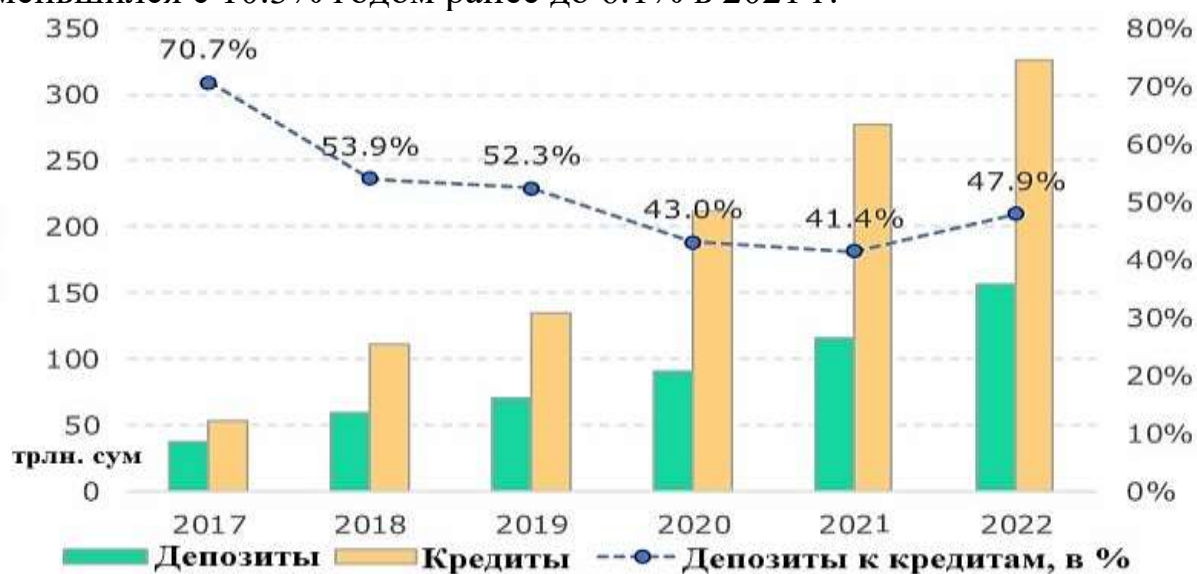


Рис. 2.1.2 – Банковский сектор Узбекистана на начало 2017-2022 гг.²⁴

Также рассмотрена достаточность капитала коммерческих банков за 2018-2022 гг., в течение которого достаточность капитала

²⁴ Составлено автором на основе данных от ответа на запрос в Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике 2022-yil 6-iyul 01\3-01-19-566-son IJRO.GOV.UZ, ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: JO66234777 | также на основе предоставленных данных Центрального банка Республики Узбекистан.

коммерческих банков в соответствии с нормативами, установленными Центральным банком Узбекистана в рамках реализации денежно-кредитной политики, изменялись, в частности в 2018 году составила 18,8%, а на конец 2022 года - 17,5%.

Существуют два основных фактора определяющие достаточность капитала – это (Equity Ratio) размер капитала и (Asset-level risk) уровень риска активов. В 2021 году банковские активы увеличились на 21.5% по сравнению с предыдущим годом и составили 445 трлн. сум или \$41.9 млрд. Доля активов банковского сектора республики к ВВП сократилась с 60.8% в 2020 году до 60.6% в 2021 году.

Кредитный портфель коммерческих банков также увеличился на 17.8% год к году и составил 326 трлн. сум или \$30.8 млрд в 2021 году. Доля кредитного портфеля в структуре активов банковского сектора сократилась с 75.7% в 2020 году до 73.4% в 2021 году. Валютная структура кредитов на конец 2021 года представлена на 49.6% кредитами в иностранной валюте, что осталось на том же уровне, что и в 2020 году. Кредиты в иностранной валюте выросли на 17.9% и составили 161.1 трлн. сум или \$15.2 млрд. Прирост кредитов, выданных в иностранной валюте в 2021 году, замедлился по сравнению с 2020 годом, где было 37.1% год к году, и составил 17.9% год к году.

Необходимо учитывать, что ликвидность банка – это способность банка своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед вкладчиками и кредиторами. В стране действует коэффициент текущей ликвидности, выполнение которого можно увидеть в таблице 2.1.1.

Таблица 2. 1. 1

Анализ показателей ликвидности коммерческих банков²⁵

Индикаторы	01.01. 2018 г.	01.01. 2019 г.	01.01. 2020 г.	01.01. 2021 г.	01.01. 2022 г.
Высоколиквидные активы (млрд. сум)	18 606	20 202	30 874	50 476	75 992
Отношение высоколиквидных активов к совокупным активам, %	10,5	9,4	11,3	14,2	17,7
Коэффициент покрытия ликвидности (мин. значение 100%)	225,2	171	208,5	224,5	189,6
Коэффициент чистого стабильного финансирования (мин. значение 100%)	110,6	107,9	112,8	109,9	115,4
Коэффициент мгновенной ликвидности (мин. значение 25%)	40,1	30,9	47,8	67,4	99,3

Как видно из таблицы 2.1.2, к началу 2022 года объем высоколиквидных активов коммерческих банков Узбекистана вырос на

²⁵ Составлено автором на основе предоставленных данных Центрального банка Республики Узбекистан

42,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 65,6 трлн. сумов. Это значительное увеличение по сравнению с прошлым годом и может свидетельствовать о росте доверия населения и бизнеса к банковской системе.

Доля высоколиквидных активов в общих активах узбекских банков также увеличилась на 2,4% и составила 15,6% к началу 2022 года, что может указывать на увеличение финансовой стабильности банковской системы Узбекистана. Высоколиквидные активы включают в себя такие активы, как денежные средства, ценные бумаги и другие финансовые инструменты, которые могут быть быстро преобразованы без значительных потерь стоимости. Коэффициент покрытия ликвидности в отчётный период составил 169,5%, что на 34,2% больше, чем в январе 2021 года (135,3%). Коэффициент чистого стабильного финансирования составил 115,4%, что на 5,1% больше показателя января прошлого года.

В анализируемый период коэффициент мгновенной ликвидности вырос в 1,6 раза по сравнению с январём 2021 года (66,8%), составив 107,3%. Показатели прибыльности также играют важную роль в оценке уровня устойчивости банковской системы. Ключевые индикаторами рентабельности банковской системы: общая рентабельность банковского сектора, рентабельность активов и возмещение капитала (см. табл. 2.1.2).

Таблица 2. 1. 2

Анализ рентабельности банковской системы (в %) ²⁶

Показатели	01.01. 2018 г.	01.01. 2019 г.	01.01. 2020 г.	01.01. 2021 г.	01.01. 2022 г.
Рентабельность банковского сектора	21,0	22,0	27,5	21,4	25,8
Рентабельность активов банковского сектора	1,9	2,0	2,2	2,9	3,2
Возмещение капитала банковского сектора	17,1	16,2	16,7	15,9	16,2

Анализируемая рентабельность банковской системы Узбекистана, показала, что за 2018-2022 гг., рентабельность собственного капитала в отношении рентабельности активов в 2018 г. составила 1,9%, а к 2022 г. она подросла до 3,2%.

²⁶ Saidov D. A. Ways to strengthen financial stability and resource base of commercial banks. Research Jet Journal of Analysis and Inventions: Vol. 2 No. 06 (2021): RJAI. 2021-06-15. – P 213. <https://reserchjet.academiascience.org/index.php/rjai/article/download/276/253/513>

Таблица 2. 1. 3

**Финансовые показатели коммерческих банков Республики
Узбекистан²⁷**

№	Показатели	01. 01 2018 г.	01. 01 2019 г.	01. 01 2020 г.	01. 01 2021 г.	01. 01 2022 г.
1.	ВВП	317476 ,4	424728 ,7	529391 ,4	602193 ,0	73458 7,7
2.	Банковские активы (в млрд. сум)	166632	214419 ,6	272726 ,7	366121 ,1	444 922
	Доля банковских активов в ВВП (в %)	55,1	52,6	53,3	63,1	65,7
3.	Банковский капитал (в млрд. сум)	20676, 1	26678, 9	51030, 6	58351, 3	70 918
	Доля банковского капитала в ВВП (в %)	6,8	6,5	9,9	10,1	11,2
4.	Депозиты коммерческих банков (в млрд. сум)	59668, 5	70001, 4	91009, 0	114746 ,9	156 190
	Доля банковских депозитов в ВВП (%)	19,7	17,2	17,8	19,8	20,3
5.	Кредитные вложения (в млрд. сум)	110572 ,1	167390 ,6	211581	276974 ,8	326 386
	Доля банковских кредитов в ВВП (%)	36,5	41,1	41,3	47,7	49,8

Возмещение капитала банковского сектора в 2017 году составила 17,1%, а к 2022 году – 16,2%. При этом необходимо осознать, одним из важнейших факторов увеличения капитала банка, которым является финансовая устойчивость коммерческих банков, является прибыльность банка. Финансовая устойчивость банков определяется тем, что они могут своевременно выполнять все обязательства банка, которые могут возникнуть в будущем (см. табл. 2.1.3) в 2017-2022 годах объём активов, кредитов и депозитов коммерческих банков в стране имеет тенденцию к росту из года в год, и их доля в ВВП также имеет тенденцию к росту. Чем выше доля этих показателей в ВВП, выше финансовая устойчивость коммерческих банков и повышается – партнёрское доверие реального сектора коммерческим банкам Узбекистана, что определяет

²⁷ Составлено автором на основе данных от ответа на запрос в Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике 2022-yil 6-iyul 01\3-01-19-566-son IJRO.GOV.UZ тизими орқали ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: JO66234777 | также на основе предоставленных данных Центрального банка Республики Узбекистан.

прямо и косвенно его ликвидность. Банковская ликвидность создаёт следующие возможности не только в банковском, но и в реальном секторе: 1.повышает уровень деловой активности (финансовый климат); 2.повышает уровень доверия реального сектора к банковской системе (психологическое воздействие); 3.осуществляет мгновенные платёжные процессы (функциональное воздействие); 4.расширение возможностей банка привлекать средства в нужное время и в необходимом объёме (стоимостной эффект); 5.осуществляет долговые и долевыe операции с предприятиями реального сектора (эффект синергии); 6.расширение кредитной активности в экономике (эффект дохода); 7.возможность изменять форму баланса любым способом для развития банковского дела, т. е. расширять возможности адаптации к изменениям рыночных условий (эффект эластичности); 8.создает условия для защиты от потерь при осуществлении банковских операций (эффект снижения риска).

В условиях растущей гео-финансовой неопределённости, роста изоляционистских настроений и де-глобализации крупные инвесторы (из РФ, КНР и Турции) проявляют больший интерес к реальному сектору и банковскому сектору экономики Республики Узбекистан, в связи с чем планируется в 2023 году поэтапно наращивать до 2025 года уставной фонд коммерческих банков до 500 млрд. сум.

§ 2. 2. Анализ укрепления ресурсной базы коммерческих банков при взаимодействии с реальным сектором экономики

Депозиты коммерческих банков являются одним из основных источников привлечения средств для банковского сектора. Предприятия реального сектора могут открывать депозиты в коммерческих банках с целью сохранения и увеличения своих финансовых ресурсов, получения дохода от процентов по вкладам, а также для обеспечения своей ликвидности.

Формирование банковских пассивов, в том числе и депозитов, является важным элементом деятельности банка. Банк привлекает депозиты, предлагая клиентам выгодные условия хранения денежных средств, например, высокие процентные ставки и удобство пользования банковскими услугами.

При этом банковский сектор должен также обеспечивать свою ликвидность и безопасность привлечённых средств, контролируя риски и правильно распределяя свои активы.

Оптимизация структуры банковских пассивов также имеет большое значение для коммерческого банка. Банк должен стремиться к тому, чтобы привлечённые депозиты соответствовали требованиям его клиентов и были оптимально использованы для финансирования различных

кредитных и инвестиционных проектов.

Качество управления денежными средствами, образующими ресурсный потенциал коммерческого банка, также играет важную роль. Процесс формирования банковских пассивов, оптимизация их структуры и управление всеми источниками денежных средств являются важными элементами деятельности коммерческого банка в условиях рыночной экономики.

Депозиты коммерческих банков для предприятий реального сектора являются одним из основных источников привлечения средств, поэтому коммерческий банк должен уметь правильно управлять ими, обеспечивая свою стабильность и ликвидность.

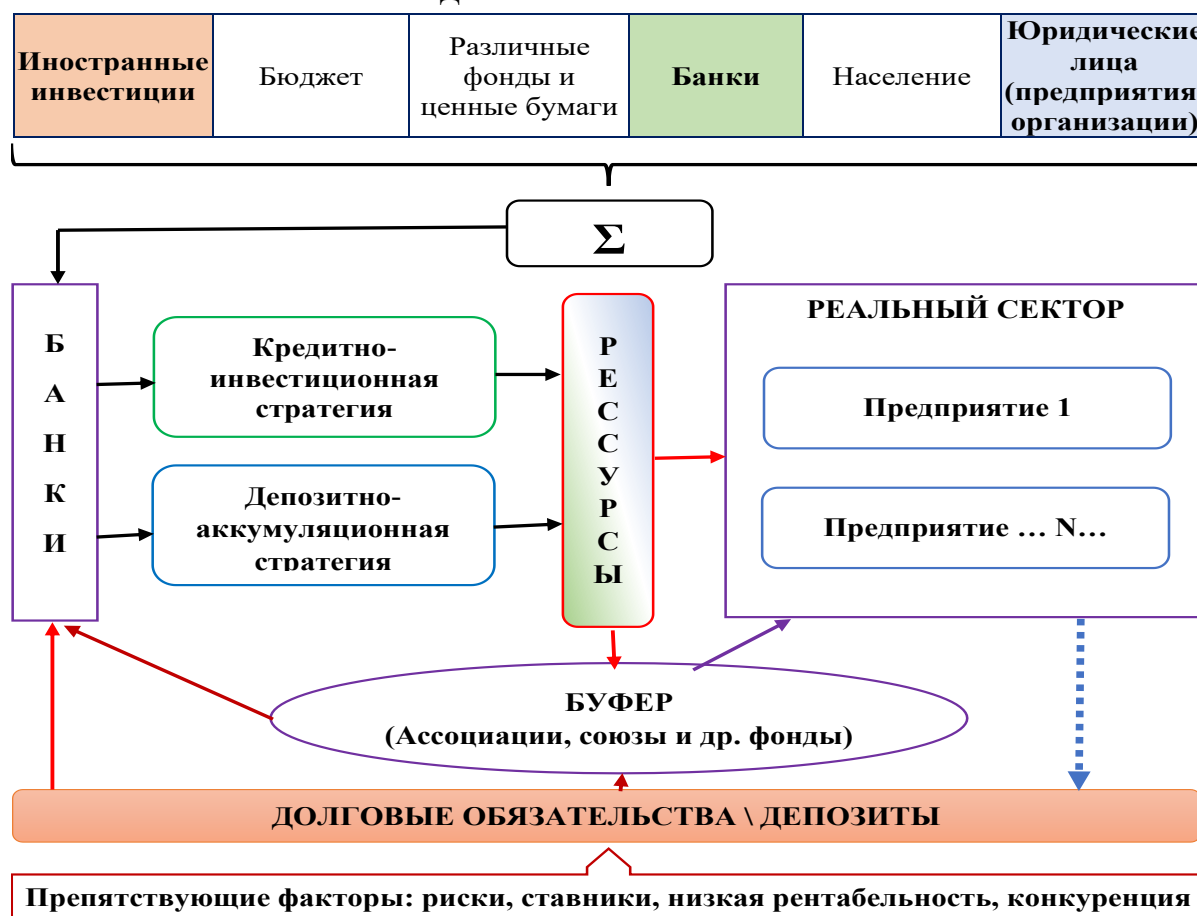


Рис. 2.2.1 – Взаимодействие экономических агентов при укреплении и обеспечения ресурсами банками предприятий²⁸

В разных банках для программ действуют разные условия – предприятие может выбрать депозит с возможностью пополнения, разными периодами начисления процентов, капитализацией²⁹,

²⁸ Составлено автором на основе изученных научно-практических данных

²⁹ Капитализация – начисление процентов к основной сумме, в которую входит не только та, которую вы положили на счёт изначально, но и начисленные в предыдущий расчётный период проценты. В конце каждого месяца к телу вашего вклада прибавляются «накапавшие» проценты, а значит, в следующем месяце ставка будет начисляться на большую сумму.

начислением процентов на отдельный счёт и т. д.

Депозитные операции в банковской практике классифицируются по различным признакам, например, по условиям хранения, по процентным ставкам, по целям использования средств, по срокам хранения и т.д. Одним из основных признаков классификации депозитных операций является условия хранения депозита. По этому признаку выделяют следующие виды депозитных операций:

срочные депозиты - это депозиты, которые хранятся на определённый срок и не могут быть сняты до истечения этого срока без штрафных санкций. Обычно сроки хранения срочных депозитов колеблются от нескольких месяцев до нескольких лет;

вклады с возможностью частичного снятия - это депозиты, которые также хранятся на определённый срок, но имеют возможность частичного снятия без уплаты штрафных санкций;

вклады с возможностью свободного доступа к средствам - это депозиты, которые могут быть сняты в любое время без каких-либо штрафных санкций. Обычно процентные ставки по таким вкладам ниже, чем по срочным депозитам.

Классификация депозитных операций осуществлена по различным признакам, и определённый вид депозита выбирается в зависимости от конкретных потребностей и целей клиента, рассматривая промежуточные показатели можем заметить колебания процентных ставок по срочным банковским депозитам для предприятий реального сектора (см. табл. 2.2.1).

Таблица 2. 2. 1

**Банковские процентные ставки по депозитам в национальной
валюте на начало финансового года³⁰**

Тип и срок депозита	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
	в % ³¹					
Средневзвешенные процентные ставки по срочным банковским депозитам для предприятий реального сектора	6,4	11,6	14,6	16,6	15,7	16,2
депозиты для юр.лиц. до 30 дней	2,6	9,8	11,5	15,5	15,0	17,5
депозиты для юр.лиц. от 31 до 90 дней	4,4	11,7	9,5	15,4	15,6	13,1
депозиты для юр.лиц. от 91 до 180 дней	6,8	10,2	13,7	15,6	17,0	11,9
депозиты для юр.лиц. от 181 до 365 дней	6,5	11,1	14,5	16,8	16,0	15,5
депозиты для юр.лиц. свыше 1 года	6,0	12,1	14,9	16,6	15,0	16,4

³⁰ Составлено автором на основе предоставленных данных Центрального банка Республики Узбекистан

³¹ При этом в формировании процентных ставок на депозиты играют уровень привлекательности банковских продуктов и их соотношение к степени риска, принимаемого на себя банком, стратегия маркетинга и цели банка.

По результатам анализа, проведенного на основе данных данной таблицы, процентные ставки, выплачиваемые по срочным депозитам предприятий коммерческих банков нашей республики, имели тенденцию к увеличению в течение 2017-2022 гг.

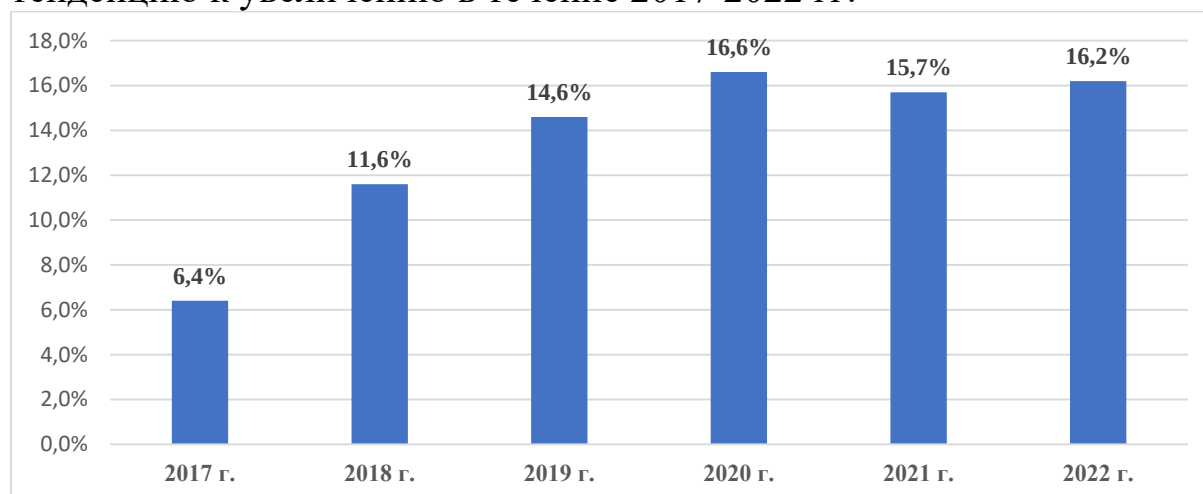


Рис. 2. 2. 2 – Изменения процентных с процентной ставки банковским депозитам для предприятий реального сектора³²

В результате общая сумма депозитов, привлекаемых банками, растёт из года в год. То есть общий объём депозитов предприятий реального сектора в коммерческих банках увеличился на 20,7% по сравнению с 2019 годом. Это положительно сказывается на процессе привлечения временно свободных денежных средств предприятий на срочные депозитные счета. Поэтому, на наш взгляд, коммерческие банки должны обеспечивать стабильность процентных ставок по срочным депозитам.

Депозитные операции коммерческих банков являются одним из основных направлений деятельности. Без депозитных операций банки не могут осуществлять активные операции, которые они совершают с целью получения прибыли. Основной целью банков является определение перспектив достижения прибыли, т.е. актив, приносящий доход, привлекается и накапливается в деятельности, связанной с выполнением операций, важны денежные средства или депозиты.

Реформы подкреплённые нормативно-правовыми документами касающиеся банковской системы приобретают все большее значение в дальнейшем укреплении доверия предприятий реального сектора к банковской системе и увеличении ресурсов банка. Одной из основных проблем, стоящих перед коммерческими банками Узбекистана, является увеличение объёма сбережений и срочных депозитов, которые считаются стабильными в банковской системе, и особенно

³² Составлено автором на основе предоставленных данных Центрального банка Республики Узбекистан.

привлечение их на максимально длительный срок. Отношение депозитов коммерческих банков к ВВП в 2019 году составило 17,8%, а к 2025 году оно увеличится до 25-27%³³. Принципиальное повышение качества банковских услуг, предоставляемых клиентам коммерческими банками Республики Узбекистан, в частности уделение особого внимания внедрению новых и привлекательных видов вкладов, отвечающих потребностям клиентов, нашло отражение в ряде указов и решений, касающиеся банковской системы, поэтому эти приняты меры позволяют укрепить ресурсную базу коммерческих банков в том числе и за счёт отраслей сектора (см. табл. 2.2.2).

Таблица 2.2.2

Ресурсы банков, сформированные за счёт реального сектора³⁴

№	Наименование банка	01.01 2018 г.		01.01 2019 г.		01.01 2020 г.		01.01 2021 г.		01.01 2022 г.	
		сум- ма, млрд. сум	доля в% от всего	сум- ма, млрд. сум	доля в% от всего	сум- ма, млрд. сум	доля в% от всего	сумма, млрд. сум	доля в% от всего	сумма, млрд. сум	доля в% от всего
Σ	Всего	59 579	100%	70 001	100%	91 009	100%	114 747	100%	148 350	100%
1.	Узнацбанк	11 636	19,5 %	11 741	16,8 %	15 284	16,8 %	17 194	15,0 %	21 480	14,5 %
2.	Узпромстройбанк	3 297	5,5%	4 833	6,9%	9 004	9,9%	11 437	10,0 %	12 815	8,6%
3.	Асака банк	8 253	13,9 %	6 770	9,7%	8 099	8,9%	9 705	8,5%	9 544	6,4%
4.	Ипотека банк	5 506	9,2%	6 759	9,7%	7 787	8,6%	9 499	8,3%	13 066	8,8%
5.	Агробанк	1 795	3,0%	2 651	3,8%	5 454	6,0%	9 037	7,9%	11 102	7,5%
6.	Кишлок курилиш банк	1 297	2,2%	2 818	4,0%	2 932	3,2%	3 777	3,3%	6 622	4,5%
7.	Народный банк	3 613	6,1%	4 739	6,8%	7 563	8,3%	10 174	8,9%	11 384	7,7%
8.	Алока банк	1 940	3,3%	3 496	5,0%	4 864	5,3%	4 924	4,3%	6 720	4,5%
9.	Турон банк	904	1,5%	1 190	1,7%	1 653	1,8%	2 116	1,8%	2 524	1,7%
10.	Микрокредит банк	1 022	1,7%	1 230	1,8%	1 392	1,5%	2 383	2,1%	3 243	2,2%
11.	Хамкор банк	3 287	5,5%	3 392	4,8%	3 260	3,6%	3 527	3,1%	4 312	2,9%
12.	Капитал банк	2 842	4,8%	3 837	5,5%	4 497	4,9%	6 052	5,3%	11 754	7,9%
13.	Ипак йули банк	1 717	2,9%	1 838	2,6%	2 036	2,2%	2 932	2,6%	3 706	2,5%
14.	Ориент Финанс банк	2 255	3,8%	2 360	3,4%	2 734	3,0%	2 660	2,3%	3 086	2,1%
15.	Трастбанк	1 482	2,5%	2 350	3,4%	2 652	2,9%	3 144	2,7%	5 456	3,7%
	Другие банки	8732	14,6	9997	14,1	11783	13,1	16184	16,6	21 292	16,6

Депозитная база на конец 2021 года депозиты, привлечённые банками, увеличились на 36.1% по сравнению с концом 2020 года, когда

³³ Указ Президента Республики Узбекистан, от 12.05.2020 г. № УП-5992 О Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020 — 2025 годы.

³⁴ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан

они выросли на 26.1%. Общая сумма депозитов составила 156.2 трлн. сум (\$14.7 млрд.), что является 21.3% от ВВП (Валового Внутреннего Продукта) страны. Это также означает, что депозиты составляют более чем пятую часть экономики Узбекистана. Сравнительно с 2020 годом, депозиты в процентном соотношении к ВВП выросли на 2.2 процентных пункта (с 19.1% до 21.3%). Рост депозитной базы может свидетельствовать о повышенной доверительности населения и бизнеса к банковскому сектору Узбекистана.

Среди представленных банков на рисунке 2.2.3 процентная ставка по депозитам для реального сектора подросла у Капитал банка до +3,1%, изменения в меньшую сторону имеются у Национального банка до -5,0% и Асака банка до -7,5%. Такое изменение ставок обусловлено количеством постоянных, надёжных клиентов и от общего объёма открытых депозитов коммерческих банков (см. табл. 2.2.2).

Доля депозитов в иностранной валюте в структуре депозитов коммерческих банков Узбекистана снизилась с 43.3% в 2020 году до 38.8% в 2021 году. Общая сумма депозитов в иностранной валюте составила 60.6 трлн. сум (+32.2% г\г). Увеличение депозитной базы в 2021 году происходило преимущественно за счёт депозитов в национальной валюте. Также можно заметить, что темпы роста депозитной базы замедлились с 23.7% годовых в 2020 году до 22.6% годовых в 2021 году. Это может свидетельствовать о том, что рост депозитной базы банковского сектора начинает приходить к устойчивым значениям и несколько снижается в связи с насыщением рынка депозитами и другими факторами. Снижение доли депозитов в иностранной валюте может указывать на укрепление доверия населения и бизнеса к национальной валюте, является положительным фактором для экономического развития страны.

Ослабление узбекистанского сума в 2021 году составило 3.4%, что относительно небольшой процент. Это положительный фактор для экономики страны и повышения доверия населения к национальной валюте, что, как было упомянуто выше, проявилось в росте депозитов в национальной валюте. Также из информации можно выделить, что наибольшая концентрация депозитов в Узбекистане приходится на несколько крупных государственных и негосударственных банков. Среди государственных банков наибольшую долю депозитов имеет Уznaцбанк (14.1%), за которым следуют Ипотека банк (10.1%) и Узпромстройбанк (8.1%).

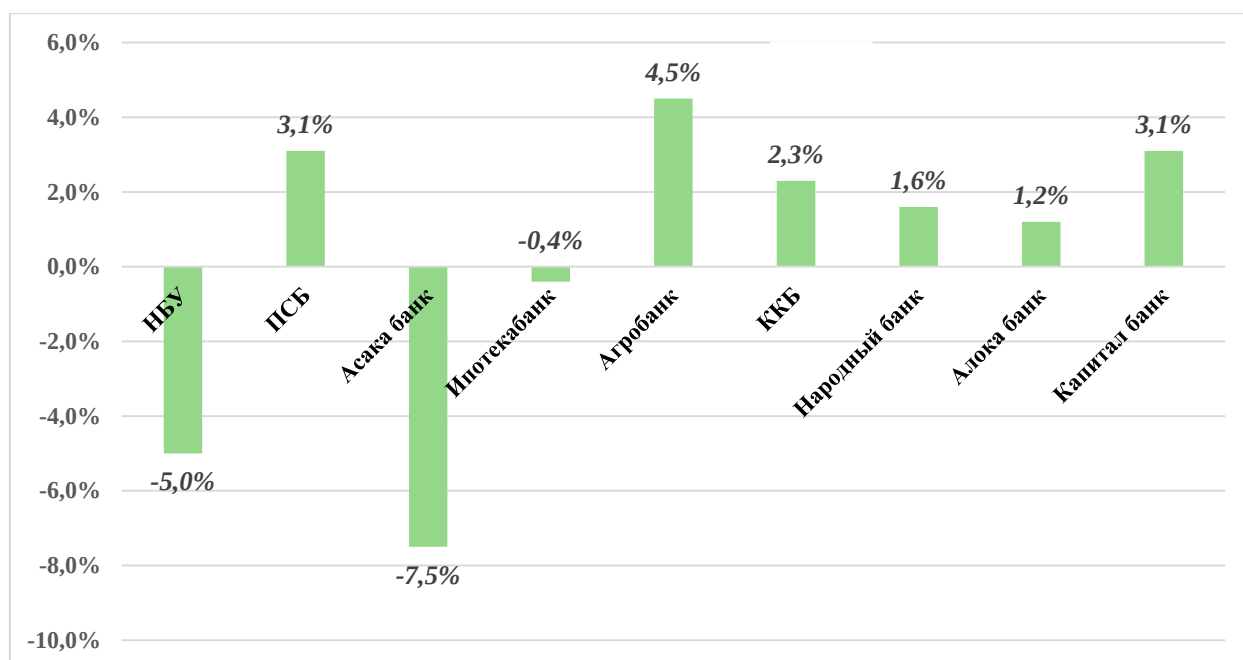


Рис. 2. 2. 3 – Изменения %-ставок депозитов некоторых коммерческих банков Республики Узбекистан³⁵

Среди негосударственных банков крупнейшим держателем депозитов является Капитал банк (8.4%). Эти четыре банка контролируют порядка 40.7% всей депозитной базы Узбекистана. Это может свидетельствовать о доминирующей роли крупных банков в финансовой системе страны и о важности их роли в стабильности банковского сектора.

Таблица 2. 2. 3
Депозиты, от юридических лиц \ реального сектора, в млрд. сум³⁶

Период	Всего	в том числе:			
		до востре- бования	из них в банковских картах	сберега- тельные	срочные
В НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЕ					
01.01.2020 год	998 899	868 479,3	12 457,8	98 173	19 788,9
01.01.2021 год	1 506 843,0	1 336 122,7	10 647,8	142 723,4	27 996,9
01.01.2022 год	2 199 029,9	1 913 273,8	9 414,2	239 026,7	46 729,4
В ИНОСТРАННОЙ ВАЛЮТЕ					
01.01.2020 год	273 278,5	269 829,9	105,1	1 464,7	1 878,8
01.01.2021 год	401 867,4	397 322,4	95,0	2 038,2	2 506,8
01.01.2022 год	565 805,2	554 571,9	108,9	4 330,8	6 902,5

³⁵ Составлено автором на основе данных интернет сайта Центрального банка Республики Узбекистан – www.cb.uz

³⁶ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан

В 2017 году, банковские процентные ставки по депозитам в национальной валюте составлял 6,4% — это связано с до девальвационного периода и иному подходу депозитной политики коммерческих банков.

За тем, начиная с 2018 года, после процесса девальвации узбекского сума и активного исполнения принципов Стратегии действий, программы которой исполнялись в течении 2017-2021 годов, повлиявшая к увеличению тренда от 11,6% в 2018 до 16,2% в 2022 году. Конечно, можно заметить резкий скачок в 2020 году до 16,6% — это связано со всесторонней поддержки предприятий и прочего бизнеса в период глобальной пандемии COVID-19.

Более подробно о привлечённых депозитах коммерческими банками от юридических лиц \ реального сектора Узбекистана можно рассмотреть в ниже представленном графическом виде (см. рис. 2. 2. 4).

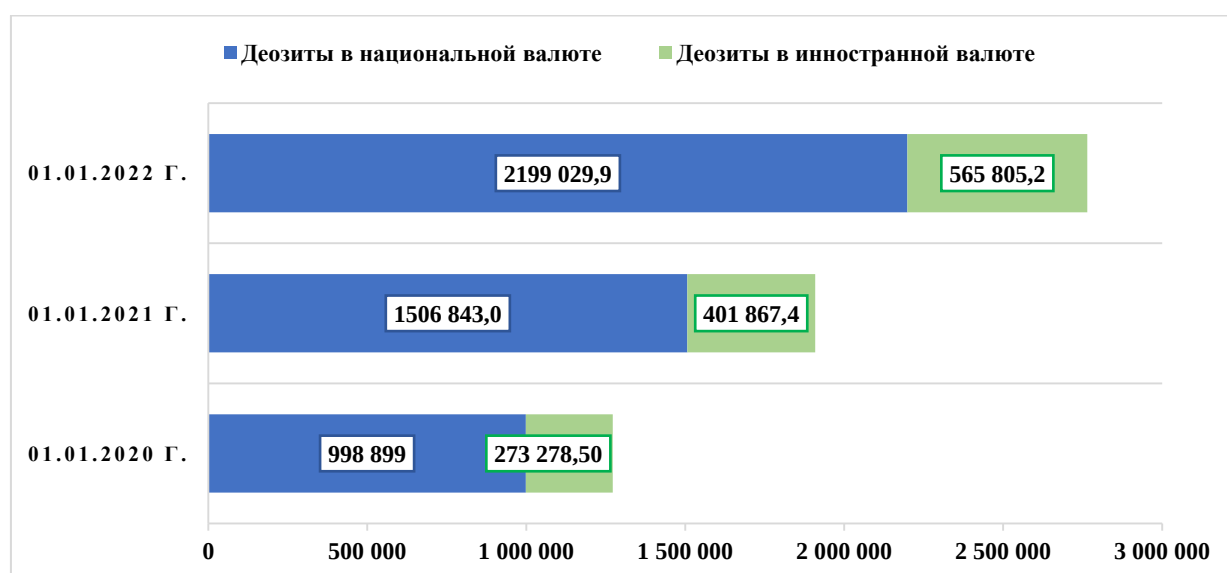


Рис. 2. 2. 4 – Долевое отношение депозитов, привлечённых коммерческими банками от юридических лиц \ реального сектора, в млрд. сум³⁷

По состоянию на 01.01.2020 г. совокупная сумма чистых депозитных операций составила 1 272 178 млрд. сум из них в национальной валюте 998 899 млрд. сум в национальной валюте и 273 278,5 млрд. сум в иностранной валюте, в долевом соотношении 78,5% \ 21,5%. А к 2021 году совокупная сумма чистых депозитных операций составила 1 908 710,4 млрд. сум из них в национальной валюте 1 506 843,0 млрд. сум в национальной валюте и 401 867,4 млрд.

³⁷ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан

сум в иностранной валюте, в долевом соотношении 77,8% \ 22,2%.

На начало 2022 года совокупная сумма чистых депозитных операций достигла 2 764 835 млрд. сум из них в национальной валюте 2 199 029,9 млрд. сум в национальной валюте и 565 805,2 млрд. сум в иностранной валюте, в долевом соотношении 79,5% \ 20,5%. Среднепериодный рост составил 21,8%. Это связано с нестабильностью мировых гео-финансовых позиций и показателями валатийности финансовой системы, эффекта пандемии covid-19.

Поэтому при формировании и укреплении ресурсной базы в коммерческих банках вопрос диверсификации источников средств и валютной диверсификации, а также интеграционных тенденций с реальным сектором является одним из факторов, непосредственно влияющих на финансовую устойчивость банковской деятельности, а также эффективность процентного канала деятельности банков. достаточно трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики Центрального банка Республики Узбекистан, что требует анализа динамики источников ресурсов в сводном балансе.

Депозитная база банковского сектора Узбекистана значительно увеличилась за прошлый год, превысив 156 трлн. сум (\$14.7 млрд.). Это составляет 21.3% от ВВП, что на 2.2% больше, чем в предыдущем году.

Наибольшая концентрация депозитов в Узбекистане приходится на четыре крупнейших банка: Узнацбанк, Ипотека банк, Узпромстройбанк и Капитал банк. Вместе эти банки держат около 40.7% всей депозитной базы страны. Также стоит обратить внимание на то, что Капитал банк - крупнейший держатель депозитов среди негосударственных банков Узбекистана, удерживая 8.4% депозитов в стране. Эти данные указывают на то, что узбекские банки продолжают пользу своими услугами, привлекая большое количество депозитов, а также на то, что у некоторых крупнейших банков есть значительный вес на рынке. В 2021 году было снижение концентрации государственного сектора и в сумме активов уменьшилась до 81.5%, что на 3.4% меньше, чем в 2020 году.

Снижение также наблюдается и от суммы предоставленных кредитов до 66.7% от суммы привлечённых депозитов, что на 5.2% меньше, чем в 2020 году. Эти изменения могут указывать на то, что банковская система Узбекистана становится более диверсифицированной и менее зависимой от государственного сектора. Такое снижение концентрации государственного сектора может создать более конкурентную среду в банковской системе и предоставить больше возможностей для разнообразия банковских продуктов и услуг. Необходимо учитывать, что государственные банки по-прежнему остаются крупнейшими игроками на рынке, и их роль в экономике

страны остаётся важной.

Введение индикаторов оценки стабильности остатков по срочным депозитам позволит банку повысить эффективность управления текущими пассивами, что улучшит качество управления депозитным портфелем банка. Коммерческие банки могут усилить интеграционные тенденции, укрепив свою ресурсную базу, используя индикаторы PEW, WPEW и ANDEW для оценки сроков привлечения срочных депозитов, а также вероятности и объёмов досрочного изъятия средств.

Соотношение пассивных и активных операций банка может варьироваться в зависимости от конкретного банка и его бизнес-модели. В целом банки участвуют как в пассивных, так и в активных операциях для получения дохода и удовлетворения потребностей своих клиентов.

Пассивные операции относятся к деятельности, связанной с приёмом депозитов от клиентов, таких как сберегательные счета, расчётные счета и депозитные сертификаты. Банки получают проценты по этим депозитам, которые они могут использовать для финансирования своей кредитной деятельности. Активные операции относятся к деятельности, связанной с кредитованием клиентов, такой как выдача ссуд, ипотечных кредитов и кредитных карт. Банки получают проценты по этим кредитам, которые приносят доход банку.

В целом соотношение пассивных и активных операций банка является важным показателем для оценки общего финансового состояния банка и его способности получать доход от обеих сторон своего бизнеса.

§ 2. 3. Анализ финансовой поддержки по усилению интеграционных процессов банковского и реального секторов экономики

Меры денежно-кредитной политики были направлены на поэтапное усиление действенности и повышение эффективности её инструментов.

Высокий уровень капитализации гарантирует, что банк имеет достаточно финансовых ресурсов для погашения своих обязательств перед вкладчиками и кредиторами в случае возникновения финансовых трудностей. Это также позволяет банкам лучше управлять своими рисками и более активно выдавать кредиты, что способствует развитию экономики в целом.

Высокий уровень капитализации также означает, что банк может быстрее восстановить свою финансовую позицию в случае кризиса, что повышает уверенность вкладчиков и кредиторов и способствует стабильности банковской системы в целом. Проведённые мероприятия по повышению капитализации банков привели к такому значительному

росту капитала коммерческих банков. Это говорит о том, что банки серьёзно занялись укреплением своей финансовой базы и готовы к эффективной работе в условиях повышенных требований регуляторов. Увеличение общего размера уставного капитала банков в 2,8 раза также является положительным сигналом, так как это означает, что банки увеличили свой собственный капитал, что позволяет им увереннее выдавать кредиты и обеспечивать более высокую защиту вкладчиков и кредиторов.

Этот рост капитала также может свидетельствовать о росте доверия населения к банковской системе в целом, что может привести к увеличению объёма депозитов и инвестиций в банки. Рост капитала коммерческих банков в 2,3 раза и увеличение размера уставного капитала в 2,8 раза являются очень хорошими показателями и свидетельствуют о том, что банки продолжают работать над повышением своей финансовой устойчивости и готовности к экономическим вызовам. Реальный сектор представлен теми предприятиями и отраслями экономики, которые занимаются производством материальных товаров и оказанием услуг.

Потенциал реального сектора формировался относительно активно в результате введения: Стратегии действий на 2017-2021 гг., Стратегии нового Узбекистана на 2022 — 2026, а также Стратегии банковской системы на 2020 - 2025 годы и попыток усиления интеграционного банковского и индустриальный секторов через стандартные и альтернативные (исламские окна) механизмы и введение в действие новых ассоциаций, фондов и других структур.

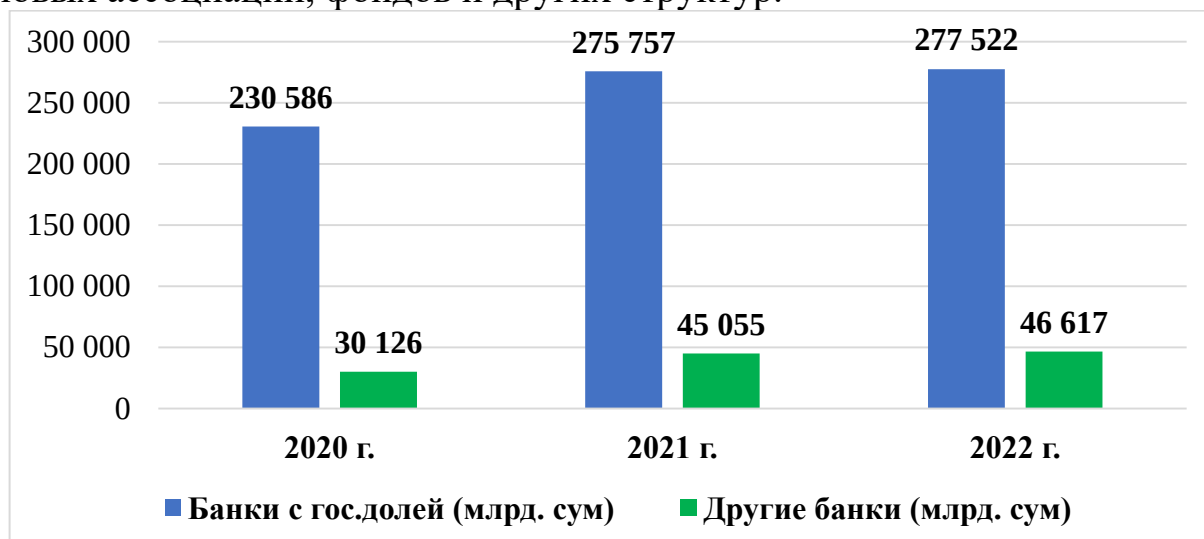


Рис. 2. 3. 1 – Финансовая поддержка предприятий реального сектора экономики Узбекистана³⁸

³⁸ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан (Электронный ресурс) <https://cbu.uz/en/statistics/> [Дата обращения 11.01.2022 г.]

Как видно из рисунка 2.3.1, можно заметить, больше всего финансовой поддержки предприятий реального сектора обеспечиваются коммерческими банками Узбекистана с государственной долей.

По состоянию к 2020 г. совокупная сумма кредитных операций в отношении предприятий реального сектора составила 260 712 млрд. сум из них коммерческие банки с государственным участием 230 586 млрд. сум, а другие банки 30 126 млрд. сум, в долевом соотношении 88,5% \ 11,5%. А к 2021 году общая сумма кредитных операций составила 320 812 млрд. сум из них коммерческие банки с государственным участием 275 757 млрд. сум, а другие банки 45 055 млрд. сум, в долевом соотношении 86,0% \ 14,0%. На начало 2022 года совокупная сумма операций по кредитам пришла к 324 139 млрд. сум, и из них с банками с государственным участием 277 522 млрд. сум и с частными коммерческими банками 46 617 млрд. сум в иностранной валюте, в долевом соотношении 85,8% \ 14,5%.

Среднепериодный темп роста суммы кредитных операций за период с 01.01.2020 г. по начало 2022 года составил 24,5%, что говорит о достаточно быстром темпе роста кредитования предприятий реального сектора.

С учётом того, что более 85% кредитов выдано коммерческим банкам с государственным участием, можно предположить, что государственные банки играют важную роль в развитии экономики страны через предоставление финансовой поддержки предприятиям.

Учитывая рост кредитования, возможно увеличение рисков для банковской системы, так как чем выше уровень кредитования, тем больше вероятность возникновения неплатежей по кредитам и проблем с ликвидностью у банков. Поэтому, возможно, банкам необходимо внимательнее оценивать риски при выдаче кредитов и использовать соответствующие механизмы для их снижения. Также стоит отметить, что данные о кредитовании только по предприятиям реального сектора и не отражают полную картину кредитного рынка Узбекистана. Это связано с нестабильностью мировых гео-финансовых позиций и цен на импортируемых ресурсов, государственных программ развития отраслей реального сектора экономики и исполнения Стратегии нового Узбекистана рассчитанную на 2022-2026 гг., смягчение финансовых турбулентностей.

Таблица 2. 3. 1

**Формы кредитования отраслей реального сектора экономики
Республики Узбекистан³⁹**

Индикаторы	01. 01. 2018 г.	01. 01. 2019 г.	01. 01. 2020 г.	01. 01. 2021 г.	01. 01. 2022 г.
Всего (в млрд. сум):	134 616	209 020	211 581	260 712	327 180
Другие формы кредита (в млрд. сум)	17 271	33 013	39 934	51 465	70 982
Кредиты предприятиям реального сектора экономики (в млрд. сум)	117 345	176 007	171 647	209 246	256 198
>> изменения к предыдущему году в %	+ 22,1	+ 50,1	- 2,5	+ 21,9	+ 22,5
<i>Кредиты предприятиям реального сектора:</i>					
Кредиты, выделенные юридическим лицам не являющиеся кредитными организациями (в млрд. сум)	618	1 397	158 33	204 48	238 07
Микрокредиты (в млрд. сум)	6 725	8 748	9 211	10 774	10 124
Синдицированные кредиты (в млрд. сум)	659	962	2 238	3 125	4 394
Кредиты по гос. программам, Межбанковский кредит (в млрд. сум)	107 599	162 724	1 597	1 728	1 452
Лизинг и факторинг (в млрд. сум)	1 744	2 177	2 225	2 546	2 156

Анализируя таблицу 2.3.1, можем заметить тенденцию роста особенно после актуализации программ и дорожных карт основанных на Стратегии действий начитанную на 2017-2021 гг. Единичны период, в котором наблюдался спад – это март-декабрь 2019 года. Это было связано с глобальной пандемией COVID-19, когда вводились жёсткие карантинные меры и некоторые отрасли реального сектора, и коммерческие банки простаивали либо временно ограничивали на начало 2020 года масштабы финансовой поддержки отраслей реального сектора экономики Узбекистана сократились на 2,5%. Кредиты предприятиям реального сектора экономики в 2017 году составили 117 345 млрд. сум к предыдущему году рост +22,1%, в 2018 финансовом году сумма достигла 176 007 млрд. сум (рост +50,1%), в 2019 году 171 647 млрд. сум (-2,5%), в 2020 году 209 246 млрд. сум (рост + 21,9%) и в 2021 финансовом году сумма поддержки отраслей реального сектора экономики составила 256 198 млрд. сум и по отношению к 2020 году был достигнут рост до 22,5%. Если проанализировать долевое соотношение инструментов финансовой поддержки отраслей реального сектора экономики Республики Узбекистан за 2021 год, то можем наблюдать картину: стандартные кредиты, выделенные предприятиям реального сектора экономики 93% (238 072 млрд. сум); микрокредиты 4% (10 124 млрд. сум); синдицированные кредиты 2,5% (4 394 млрд. сум); кредиты по

³⁹ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан (Электронный ресурс) <https://cbu.uz/en/statistics/> [Дата обращения 10.01.2022 г.]

государственным программам в том числе межбанковские кредиты 0,49% (1452 млрд. сум); Лизинг и факторинг 1% (2 156 млрд. сум).

Таблица 2. 3. 2

**Сведения о кредитных портфелях крупных коммерческих банков
Республики Узбекистан⁴⁰**

№	Наименование банка	01. 01. 2018		01. 01. 2019		01. 01. 2020		01. 01. 2021		01. 01. 2022	
		г.		г.		г.		г.		г.	
		сумма в млрд. сум	доля в% от всего	сумма в млрд. сум	доля в% от всего	сумма в млрд. сум	доля в% от всего	сумма в млрд. сум	доля в% от всего	сумма в млрд. сум	доля в% от всего
	Всего	110 572	100 %	167 391	100 %	211 581	100 %	276 975	100 %	327 180	100 %
1.	Узнацбанк	35 182	31,8 %	46 574	27,8 %	54 989	26,0 %	65 598	23,7 %	74 372	22,7 %
2.	Узпромстройбанк	20 211	18,3 %	27 293	16,3 %	29 442	13,9 %	39 898	14,4 %	41 852	12,8 %
3.	Асака банк	15 812	14,3 %	24 750	14,8 %	26 322	12,4 %	34 122	12,3 %	37 341	11,4 %
4.	Ипотека банк	10 572	9,6%	17 337	10,4 %	19 793	9,4%	24 304	8,8%	28 849	8,8%
5.	Агробанк	3 373	3,1%	8 750	5,2%	15 865	7,5%	24 997	9,0%	32 798	10,0 %
6.	Кишлок курилиш банк	5 736	5,2%	8 475	5,1%	11 446	5,4%	13 823	5,0%	17 795	5,4%
7.	Народный банк	3 040	2,7%	4 691	2,8%	12 407	5,9%	18 792	6,8%	19 083	5,8%
8.	Алока банк	1 632	1,5%	4 743	2,8%	5 602	2,6%	5 706	2,1%	7 965	2,4%
9.	Турон банк	906	0,8%	2 261	1,4%	4 264	2,0%	6 669	2,4%	8 121	2,5%
10.	Микрокредит банк	1 286	1,2%	2 640	1,6%	4 772	2,3%	8 540	3,1%	10 942	3,3%
11.	Хамкор банк	3 229	2,9%	4 992	3,0%	6 005	2,8%	7 249	2,6%	9 827	3,0%
12.	Капитал банк	1 328	1,2%	2 403	1,4%	2 953	1,4%	4 455	1,6%	8 760	2,7%
13.	Ипак йули банк	1 975	1,8%	2 526	1,5%	3 719	1,8%	4 947	1,8%	6 457	2,0%
14.	Ориент Финанс банк	1 993	1,8%	2 276	1,4%	2 433	1,1%	3 428	1,2%	3 756	1,1%
15.	Трастбанк	839	0,8%	1 284	0,8%	1 737	0,8%	3 073	1,1%	2 738	0,8%
	Другие банки⁴¹	4297	3,9%	7 680	4,60 %	11433	5,40 %	14 447	5,20 %	19 220	5,90 %

⁴⁰ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан (Электронный ресурс) <https://cbu.uz/en/analality/> [Дата обращения 15.01.2022 г.]

⁴¹ Примечание: в категорию других банков входят следующие коммерческие банки: УзКДБ банк, Узагроэкспортбанк, Пойтахт банк, Инвест Финанс банк, Трастбанк, Давр банк, Савдогар банк, Туркистон банк, Зираат банк, Равнак банк, Универсал банк, ДБ Банка Садерат Ирана, Мадад инвест банк, Хай-Тек банк, Апельсин банк, Азия Альянс банк, Тенге банк, Анор банк, Тибилиси банк

Наибольшая концентрация кредитного портфеля на начало 2022 года пришлась на Узнацбанк 74 372 млрд. сум (22.7%), на Узпромстройбанк 41 852 млрд. сум (13.2%), Асака банк 37 341 млрд. сум (11.5%), Агробанк 32 798 млрд. сум (9.9%) и Ипотека банк 28 849 млрд. сум (8.9%), Алока банк 7 965 млрд. сум (2,4%). В сумме на эти банки приходится более 68 % всего кредитного портфеля на реальный сектор Узбекистана (см. рис. 2.3.2).

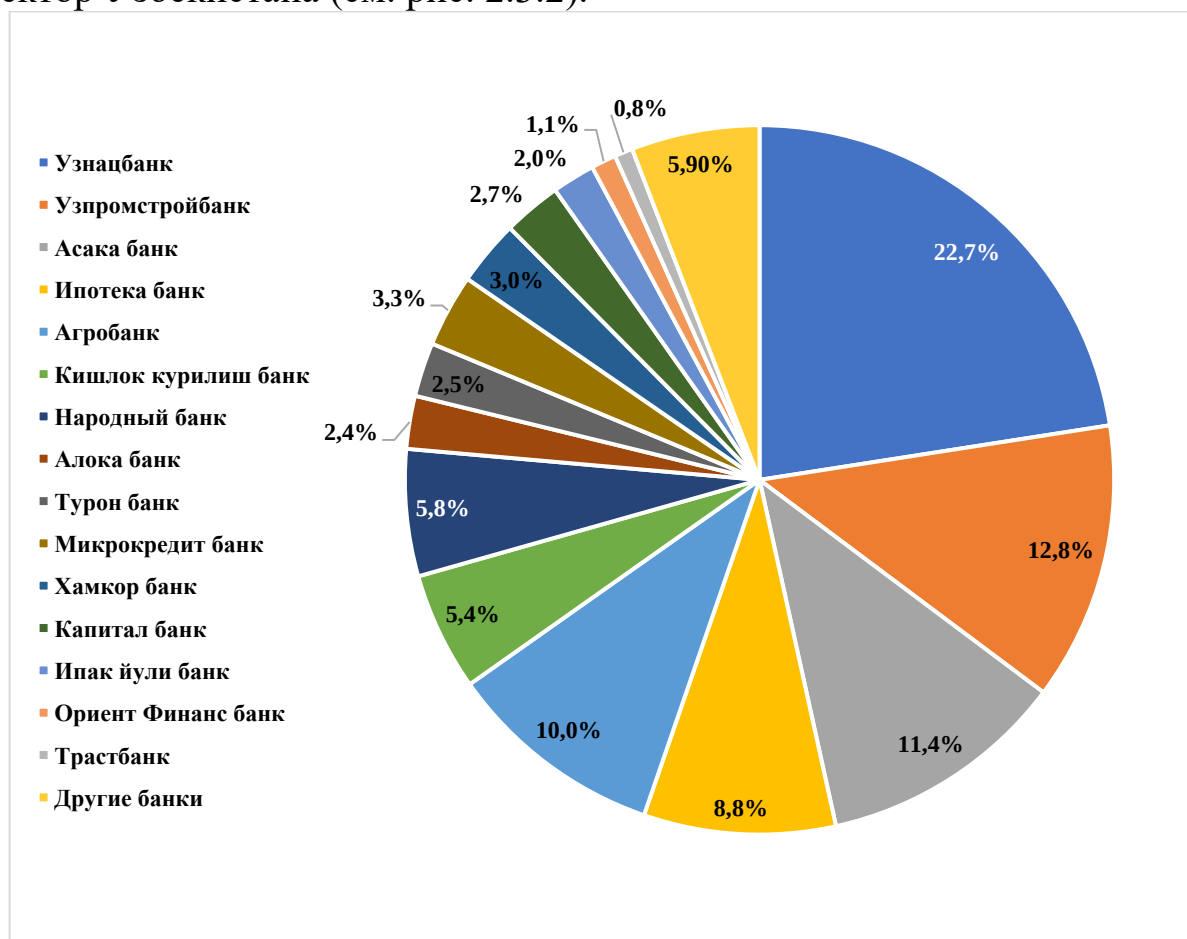


Рис. 2. 3. 2 – Участие коммерческих банков Узбекистана в финансовой поддержке реального сектора⁴²

На выше показанном рисунке показано участие частных коммерческих банков, а также коммерческих банков Республики Узбекистан с государственным участием поддержки реального сектора на начало 2022 г.

Доля проблемных кредитов (NPL) является важным показателем для оценки кредитного риска в банковском секторе. Рост NPL в Узбекистане за 2021 год с 2.1% до 5.2% свидетельствует о ухудшении качества кредитного портфеля банков. Объем NPL составил 16,974 млрд

⁴² Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан (Электронный ресурс) <https://cbu.uz/en/statistics/> [Дата обращения 02.02.2022 г.]

сум, что является значительной суммой. Наибольшая доля проблемных кредитов отмечена в нескольких банках, включая Народный банк, Узагроэксспортбанк, Туркистон банк и Хай-Тек банк. Такая концентрация проблемных кредитов может создать дополнительные риски для банковской системы в целом. Такие банки могут столкнуться с дополнительными затратами на резервирование NPL и снижением прибыльности. Данная ситуация требует мер по снижению кредитного риска, улучшению контроля за качеством кредитного портфеля, а также повышению качества кредитной политики банков в Узбекистане.

На основе проведённого анализа, рекомендуем для снижения кредитного риска и улучшения контроля за качеством кредитного портфеля в банковском секторе Узбекистана могут быть приняты следующие меры:

1). Повысить требования к кредитному скорингу и оценке заёмщиков. Банки могут использовать различные методы и алгоритмы для оценки кредитного риска заёмщиков и принятия решений о выдаче кредитов. Важно сделать эти методы более точными и обеспечить их прозрачность и надёжность.

2). Усилить мониторинг и контроль за кредитным портфелем. Банки могут улучшить свои системы мониторинга кредитного портфеля, чтобы быстро выявлять проблемные заёмщиков и риски по отдельным кредитам. Также важно контролировать сроки возврата кредитов, своевременность платежей и общую финансовую состоятельность заёмщиков.

3). Регулярно проводить аудит кредитного портфеля. Банки могут привлекать независимых аудиторов для проверки кредитного портфеля и выявления потенциальных рисков и проблем. Это поможет улучшить качество кредитного портфеля и снизить риски неплатежей.

4). Развивать программы реструктуризации кредитов. Банки могут предложить своим заёмщикам программы реструктуризации кредитов, чтобы помочь им вернуться к регулярным платежам и избежать дефолтов. Это может включать изменение сроков погашения, снижение процентных ставок или перераспределение долга на более длительный срок.

5). Резервировать NPL. Банки могут создавать резервы на случай неплатежей и проблемных кредитов, чтобы снизить свои риски и обеспечить финансовую устойчивость. Резервы могут использоваться для покрытия убытков от неплатежей или перепродажи проблемных кредитов другим инвесторам.

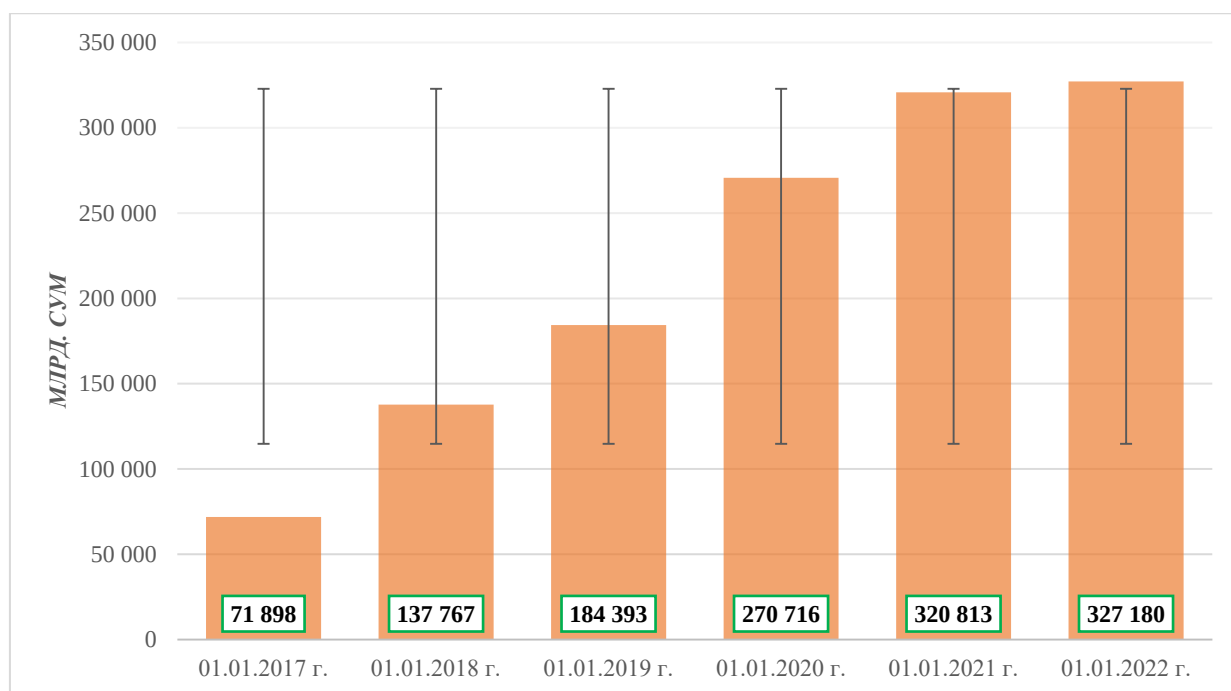


Рис. 2. 3. 2 – Кредиты, направленные в реальный сектор экономики⁴³

Анализ источников финансирования кредитов экономике показывает ускоренный рост доли кредитов от нерезидентов с одновременным сокращением доли депозитов в структуре совокупных источников финансирования. Так, в 2020 году на долю средств от нерезидентов приходится 36% всех источников финансирования, что является самым большим показателем за последние 7 лет.

В период с 2017 по начало 2023 год в экономике произошёл значительный рост объёма выданных кредитов, который составил 150%. Среднегодовой темп роста кредитов составил 38,6% в год. Это говорит о том, что кредитование в экономике было активным, и банки активно выдавали кредиты. В то же время, среднегодовой темп роста депозитов за тот же период был значительно ниже и составил 18,5%. Это говорит о том, что рост объёма кредитов происходил в основном за счёт привлечения внешних источников финансирования, а не за счёт увеличения объёма сбережений в экономике.

Такой сценарий иногда опасен для экономики, так как рост кредитов на основе внешних источников может привести к накоплению задолженности и риску дефолта. Поэтому, важно, чтобы банки также стимулировали рост сбережений в экономике и развивали механизмы привлечения внутренних источников финансирования.

⁴³ Статистический бюллетень Центрального банка Республики Узбекистан, www.cbu.uz

Таблица 2. 3. 3

Финансирование коммерческими банками отраслей реального сектора экономики Узбекистана⁴⁴

Индикаторы	01. 01. 2018 г.		01. 01. 2019 г.		01. 01. 2020 г.		01. 01. 2021 г.		01. 01. 2022 г.	
	сумм а в млрд. сум	доля в % от всего	сумм а в млрд. сум	доля в % от всего	сумм а в млрд. сум	доля в % от всего	сумм а в млрд. сум	доля в % от всего	сумм а в млрд. сум	доля в % от всего
Кредиты, всего	137 767	100 %	184 393	100 %	270 716	100 %	320 813	100 %	327 180	100 %
Промышлен ность	53 467	38,80 %	65 535	35,5 %	99 434	36,70 %	115 032	35,90 %	118 128	36,10 %
Сельское хозяйство	10 991	8,00 %	14 238	7,7 %	27 483	10,20 %	34 903	10,90 %	35 597	10,90 %
Строительст во	5 130	3,70 %	4 841	2,6 %	7 333	2,70 %	9 446	2,90 %	9 125	2,80 %
Торговля и сфера общественны х услуг	7 790	5,70 %	10 837	5,9 %	19 307	7,10 %	27 068	8,40 %	26 361	8,10 %
Транспорт и коммуникац ии	17 292	12,60 %	21 354	11,6 %	26 362	9,70 %	28 392	8,90 %	27 639	8,40 %
Материально -техническое снабжение и сбыт	579	0,40 %	1 252	0,7 %	3 978	1,50 %	3 875	1,20 %	3 607	1,10 %
Жилищно- коммунальн ые услуги	1 063	0,80 %	1 933	1,0 %	3 722	1,40 %	3 138	1,00 %	2 065	0,60 %
Прочее ОПО	18 479	14,20 %	26 704	14,5 %	54 080	20,00 %	68 125	21,20 %	70 982	21,70 %
Другие сектора	22 977	15,90 %	37 699	20,4 %	29 016	10,70 %	30 834	9,60 %	33 675	10,30 %

⁴⁴ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан (Электронный ресурс) <https://cbu.uz/uz/statistics/> [Дата обращения 29.04.2022 г.]

Данные свидетельствуют о значительном увеличении объёма кредитов, предоставленных экономике Узбекистана в период с 2018 по 2022 годы. Общий остаток кредитов в экономике Узбекистана на 1 января 2022 года составил 320 813 млрд. сумов, что на 35,8% больше, чем в 2019 году и на 150% больше, чем в 2017 году. Это указывает на то, что кредитование в Узбекистане активно развивается и финансовый сектор страны продолжает расти. Также можно заметить, что доля кредитов в иностранной валюте в общем кредитном портфеле снизилась с 62,3% в 2020 году до 49,9% в 2022 году. Это говорит о том, что страна переходит на более устойчивые и стабильные источники финансирования и снижает свою зависимость от иностранных валют.

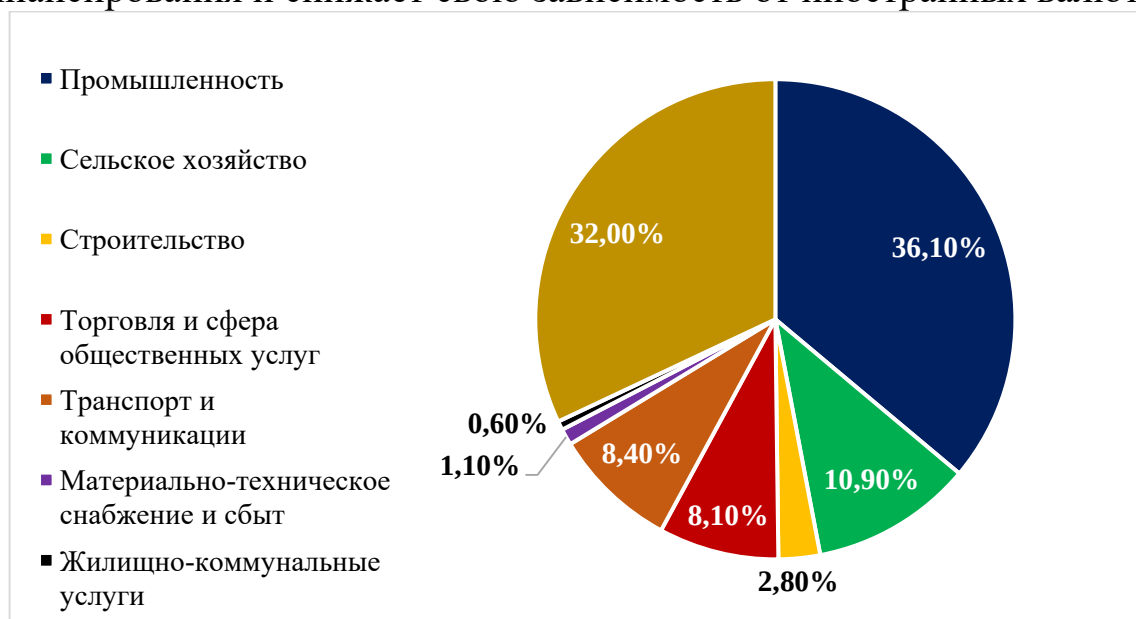


Рис. 2. 3. 3 – Сведения о кредитах коммерческих банков в разрезе отраслей на 01.01.2022 г.⁴⁵

Реальный рост кредитов составил 24,9% без переоценки кредитов в иностранной валюте. Это может указывать на то, что часть этого роста связана с инфляцией и изменениями курса национальной валюты. Также, возможно, что рост кредитов был связан с повышенной потребностью в финансировании из-за пандемии COVID-19 и ее последствий. Рост кредитования в Узбекистане может считаться положительным сигналом для экономики страны, следует обращать внимание на стабильность и устойчивость роста кредитов, а также на сбалансированность кредитного портфеля. Банковская система может также поддерживать создание новых предприятий и производств, использующих энергосберегающие технологии и выпускающих продукцию, которая имеет высокий спрос на мировом рынке. Это может

⁴⁵ Статистический бюллетень Центрального банка Республики Узбекистан, www.cbu.uz

привести к увеличению экспортного потенциала страны и улучшению её торгового баланса. Инвестирование в производство новых видов продукции может стимулировать экономический рост и создание новых рабочих мест. Это может иметь положительный эффект на жизнь людей и на общественное благополучие в целом.

Кредитный портфель для отрасли промышленности в 2017 году составил 53 467 млрд. сум, в долевом соотношении относительно других отраслей реального сектора составило 38,80%, а в 2018 году 65 535 млрд. сум в долевом выражении 35,5%, прирост на + 23% по отношению к 2017 г\г. А вот в активный период пандемии COVID-19 в 2019 году сумма кредитного портфеля достигла 99 434 млрд. сум при долевом выражении 36,70% рост по отношению к прошлому периоду составил +52% так как была необходимая мера поддержания промышленной отрасли реального сектора экономики Узбекистана из-за простоя связанного с жёсткими карантинными мерами из-за пандемии COVID-19. Ситуация к началу 2022 г. изменилась (см. рис. 2.3.3).

После стабилизации мер и налаживания взвешенных карантинных позиций Правительства Узбекистана и смягчению карантинных мер в 2020 году объём кредитного портфеля промышленной отрасли реального сектора составил 115 032 млрд. сум (в долевом отношении 35,9%), темп немного замедлился по отношению к прошлому году и составил +16%.

К концу 2021 года кредитный портфель для промышленной отрасли реального сектора экономики Республики Узбекистан достиг 118 128 млрд. сум, в долевом выражении 36,1% по отношению к остальным отраслям реального сектора при этом по отношению к аналогичному прошлому периоду рост составил всего лишь + 3% (см. рис. 2. 3. 4).

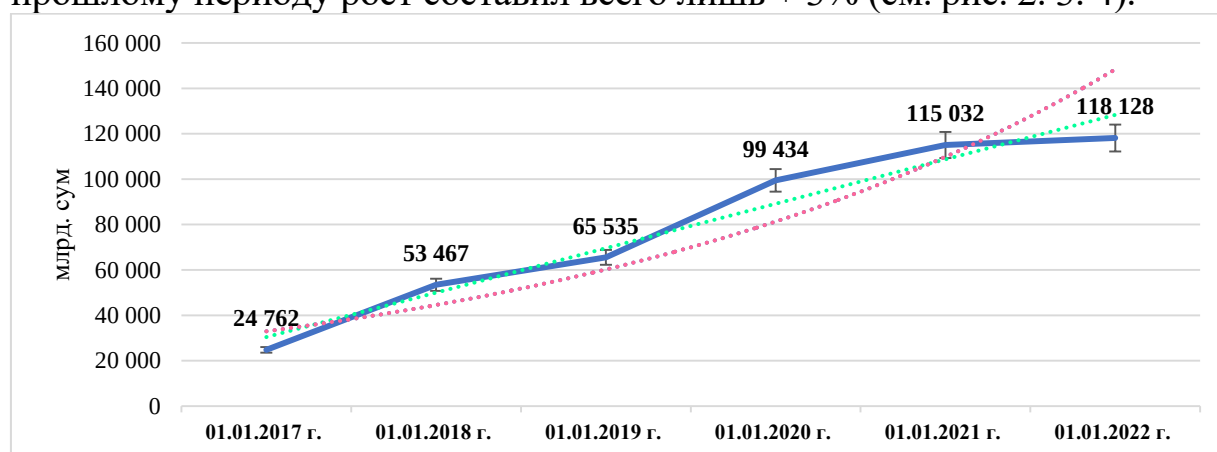


Рис. 2. 3. 4 – Финансовая поддержка банковской системы промышленной отрасли реального сектора Республики Узбекистан⁴⁶

⁴⁶ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан (Электронный ресурс) <https://cbu.uz/uz/statistics/> [Дата обращения 30.04.2022 г.]

Данный показатель снизился за счёт выход большинства предприятий на международный рынок капиталов. Просматривая динамику кредитования промышленной отрасли реального сектора экономики Республики Узбекистан в среднесрочном периоде (2018-2022 гг.) рост составил примерно +23,5%.

Кредитный портфель для отрасли сельского хозяйства реального сектора Узбекистана в 2017 году составил 10 991 млрд. сум, в долевом соотношении относительно других отраслей реального сектора составило 8,00%, а в 2018 году 14 238 млрд. сум в долевом выражении 7,7%, прирост на + 30% по отношению к 2017 г\г. А вот в активный период пандемии COVID-19 в 2019 году сумма кредитного портфеля достигла 27 483 млрд. сум при долевом выражении 10,20% рост по отношению к прошлому периоду составил +93% так как была необходимая мера поддержания сельскохозяйственной отрасли реального сектора экономики Узбекистана из-за простоя связанного с жёсткими карантинными мерами из-за пандемии COVID-19. После стабилизации мер и налаживания взвешенных карантинных позиций Правительства Узбекистана и смягчению карантинных мер в 2020 году объём кредитного портфеля сельскохозяйственной отрасли реального сектора составил 34 903 млрд. сум (в долевом отношении 10,90%), темп немного замедлился по отношению к прошлому году и составил +27% (см. рис. 2. 3. 5).

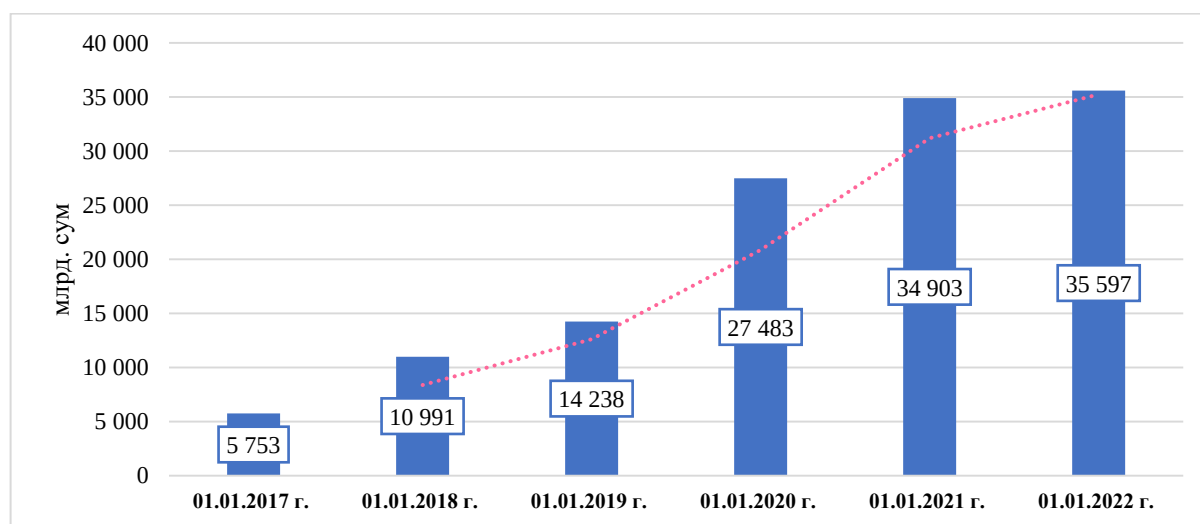


Рис. 2. 3. 5 – Финансовая поддержка банковской системы сельскохозяйственной отрасли реального сектора Республики Узбекистан⁴⁷

К концу 2021 года кредитный портфель для сельскохозяйственной

⁴⁷ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан (Электронный ресурс) <https://cbu.uz/uz/statistics/> [Дата обращения 05.05.2022 г.]

отрасли реального сектора экономики Республики Узбекистан достиг 35 597 млрд. сум, в долевым выражении 10,90% по отношению к остальным отраслям реального сектора при этом по отношению к аналогичному прошлому периоду рост составил всего лишь + 2%. Данный показатель снизился за счёт выход большинства предприятий на международный рынок капиталов.

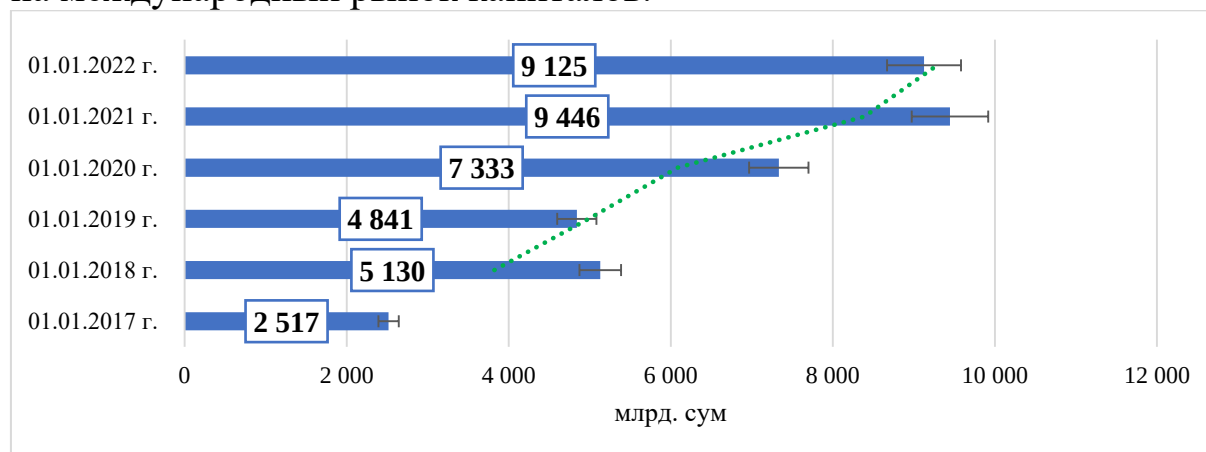


Рис. 2. 3. 6 – Финансовая поддержка банковской системы строительной отрасли реального сектора Республики Узбекистан⁴⁸

Просматривая динамику кредитования сельскохозяйственной отрасли реального сектора экономики Республики Узбекистан в среднесрочном периоде (2018-2022 гг.) рост составил примерно +38%. Кредитный портфель для строительной отрасли в 2017 году составил 5 130 млрд. сум, в долевым соотношении относительно других отраслей реального сектора составило 3,70%, а в 2018 году 4 841 млрд. сум в долевым выражении 2,6%, сократился на – 6% по отношению к 2017 г\г. В период пандемии COVID-19 в 2019 году сумма кредитного портфеля достигла 7 333 млрд. сум при долевым выражении 2,70% рост по отношению к прошлому периоду примерно +52% так как была необходимая мера поддержания строительной отрасли реального сектора экономики Узбекистана из-за простоя, связанного с жёсткими карантинными мерами из-за пандемии COVID-19. После стабилизации мер и налаживания взвешенных карантинных позиций Правительства Узбекистана и смягчению карантинных мер в 2020 году объём кредитного портфеля строительной отрасли реального сектора составил 9 446 млрд. сум (в долевым отношении 2,90%), темп немного замедлился по отношению к прошлому году и составил около +29%.

К концу 2021 года кредитный портфель для строительной отрасли реального сектора экономики Республики Узбекистан достиг 9 125 млрд.

⁴⁸ Составлено автором на основе открытых данных Центрального банка (ЦБ) Республики Узбекистан (Электронный ресурс) <https://cbu.uz/uz/statistics/> [Дата обращения 15.01.2022 г.]

сум, в долевым выражении 2,80% по отношению к остальным отраслям реального сектора при этом по отношению к аналогичному прошлому периоду наблюдается снижение – 3%. Данный показатель снизился за счёт выход большинства предприятий на международный рынок капиталов. Просматривая динамику кредитования строительной отрасли реального сектора экономики Республики Узбекистан в среднесрочном периоде (2018-2022 гг.) рост составил примерно +18%.

Можно в перспективе задействовать гибридные инструменты финансирования, такие как мезонинное финансирование, субординированный кредит, конвертируемые облигации, облигации с варрантами и др., имеют ряд преимуществ для коммерческих банков и инвесторов. Одним из ключевых преимуществ гибридных инструментов является возможность получения дохода в форме процентных платежей, а также получения доли в прибыли предприятия. Это позволяет инвесторам получать более высокую доходность, чем при обычных долговых инструментах, а также повышает их интерес в успехе предприятия.

Гибридные инструменты также обладают преимуществом защиты интересов инвесторов в случае банкротства предприятия.

Например, в случае конвертируемых облигаций или облигаций с варрантами, инвесторы могут конвертировать свои облигации в акции, что позволяет им сохранить свои инвестиции даже в случае банкротства.

Гибридные инструменты также обеспечивают большую гибкость для предприятий при привлечении финансирования. В отличие от традиционных долговых инструментов, которые могут иметь жёсткие условия возврата, гибридные инструменты могут быть структурированы более гибко, учитывая конкретные потребности предприятия.

Стоит учитывать, что гибридные инструменты обычно имеют более высокий уровень риска, чем традиционные долговые инструменты. Существуют различные подходы и меры, которые коммерческие банки могут использовать для преодоления рисков, связанных с применением гибридных финансовых инструментов. Некоторые из них включают в себя: анализ рисков, диверсификация портфеля, использование стандартных документов и правовой защиты, мониторинг и управление рисками.

Коммерческий банк должен проводить тщательный анализ финансового состояния предприятия, его возможностей возврата долга и потенциала для генерации прибыли. Это поможет банку определить вероятность успеха инвестиции и принять решение о применении гибридных инструментов.

Коммерческий банк может снизить риски, используя гибридные инструменты, путём диверсификации своего портфеля инвестиций.

Разнообразие инструментов и предприятий может уменьшить риски и обеспечить более стабильный доход для банка. Также можно использовать стандартные документы и правовые механизмы, которые обеспечивают защиту интересов банка и минимизируют риски. Это может включать использование стандартных договоров и документов, а также юридическую поддержку.

По мимо выше сказанного необходимо постоянно мониторить инвестиции и риски, связанные с применением гибридных инструментов. Это может включать мониторинг финансового состояния предприятия, его результатов и управления финансами, а также мониторинг рыночных условий и изменений законодательства.

§ 2. 4. Анализ интеграционного потенциала реального сектора экономики в отношении банковской системы

В последние годы в Узбекистане наблюдается значительный экономический рост, причём решающую роль в этом развитии играют как финансовый, так и промышленный секторы. В этом сравнительном анализе мы рассмотрим ключевые особенности финансово-промышленных групп в Узбекистане и выделим некоторые сходства и различия между ними.

Промышленные группы Узбекистана: Экономика Узбекистана сильно зависит от промышленного сектора, на который приходится значительная доля ВВП страны. В Узбекистане действует несколько крупных промышленных групп, работающих в различных отраслях, таких как текстильная, автомобильная и горнодобывающая. Одной из крупнейших промышленных групп Узбекистана является «Узбекистон хаво йуллари Техникс», которая предоставляет комплекс услуг по техническому обслуживанию, ремонту и капитальному ремонту воздушных судов. Ещё одним важным игроком в промышленном секторе страны является Национальная компания «Узбекистан нефти и газа», которая занимается разведкой, добычей и транспортировкой нефти и газа. Хотя финансово-промышленные группы в Узбекистане работают в разных секторах, они имеют некоторые сходства с точки зрения их структуры и формы собственности. Многие из этих групп принадлежат государству или имеют значительное участие государства в своей деятельности, что может повлиять на принятие ими решений и стратегическое планирование.

Страна также работает над решением проблем, связанных с коррупцией и бюрократическими препонами, которые могут затруднить работу предприятий. В целом финансово-промышленные группы Узбекистана играют существенную роль в экономическом развитии страны. Хотя они работают в разных секторах, у них есть некоторые

общие проблемы и возможности, поскольку они ориентируются в быстро меняющемся бизнес-ландшафте в Узбекистане.

Таблица 2.4.1

Анализ доходов некоторых отраслей реального сектора⁴⁹

Показатели*	01.01.2020 г.	01.01.2021 г.	01.01.2022 г.
Сельское хозяйство, в млрд. сум	73 737	151 279,6	183 518,5
реальный темп роста по сравнению с прошлым годом, в %	103,1	205,0	104,0
Промышленность, в млрд. сум	151 670,1	153 187,9	189 606,8
реальный темп роста по сравнению с прошлым годом, в %	105	100,9	108,7
Строительство, в млрд. сум	34 290,8	37 548,5	45 802,1
реальный темп роста по сравнению с прошлым годом, в %	109,1	109,5	106,8
Услуги (не финансовые), в млрд. сум	214 315,3	215 815,5	262 496,4
реальный темп роста по сравнению с прошлым годом, в %	102,3	100,7	109,2

Касательно доходов отраслей реального сектора экономики Узбекистана можно заметить эволюционные тенденции (см. табл. 2.4.1), для упрощенного обозначения динамики реального сектора.

В рамках второго пакета экономических реформ Узбекистана предпринимаются шаги по углублению структурных преобразований, что позволяет повышать эффективность работы предприятий и снижать издержки производства. Ведущие отрасли экономики, такие как текстильное производство, нефтепереработка, машиностроение и электроника, подвергаются модернизации, что повышает их конкурентоспособность на мировых рынках.

Диверсификация экономики Узбекистана также становится ключевым направлением реформ. Развитие новых отраслей, таких как

⁴⁹Составлено автором на основе данных от ответа на запрос в Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике 2022-yil 8-iyul 01\3-01-19-578-son IJRO.GOV.UZ тизими оркали ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: ОН25833736

информационные технологии, туризм и лёгкая промышленность, позволяет создавать новые рабочие места и улучшать качество жизни. Это способствует снижению зависимости экономики от отдельных отраслей и улучшению её устойчивости.

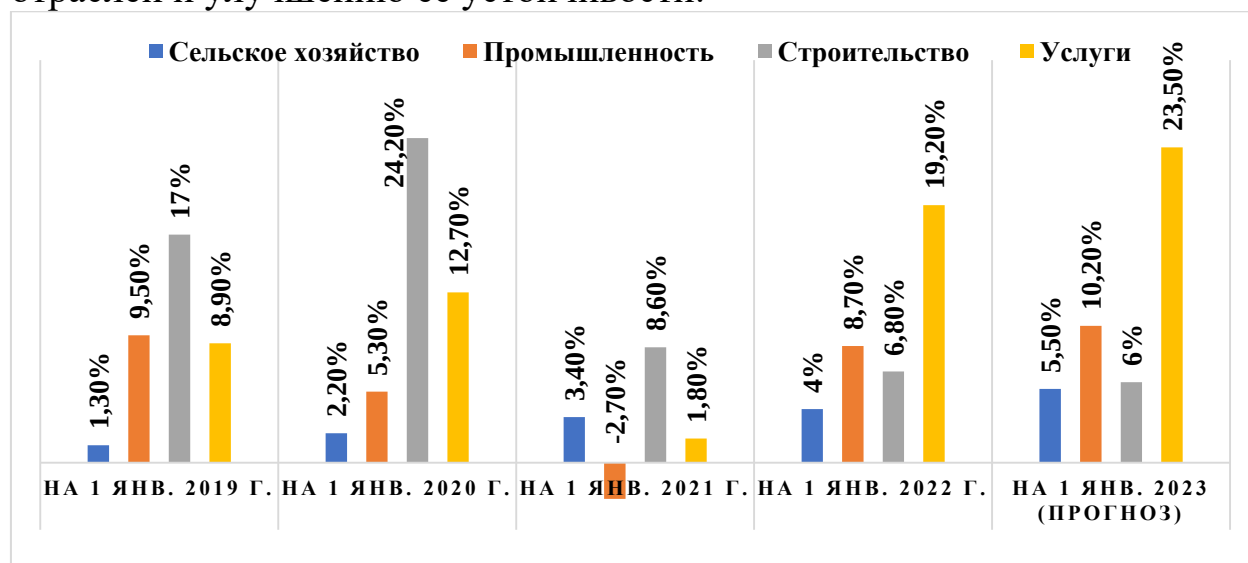


Рис. 2. 4. 2 – Динамика реального сектора Узбекистана⁵⁰

Период 2022-2025 годов для Республики Узбекистан является важным этапом в реализации стратегических задач на пути к достижению устойчивого экономического роста и обеспечения продовольственной безопасности. Для этого была разработана "Дорожная карта" направлений структурных реформ Республики Узбекистан на период 2022-2025 годов. Одним из главных направлений реформ является увеличение доли промышленности и сельского хозяйства в структуре экономики.

В условиях нестабильности в гео-финансовой политике ведущих развитых и развивающихся государств, Узбекистан стремится обеспечить продовольственную безопасность национальной экономики за счёт укрепления сельскохозяйственного сектора и развития промышленности. В рамках реформы предусмотрено увеличение объёмов производства сельскохозяйственной продукции, а также создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в аграрный сектор. В частности, будет проводиться модернизация сельскохозяйственных предприятий, повышение эффективности использования земельных ресурсов, а также обеспечение финансовой поддержки малых и средних фермерских хозяйств.

Также в рамках "Дорожной карты" предусмотрено развитие промышленности, в том числе наращивание объёмов производства

⁵⁰ Составлено автором на основе данных от ответа на запрос в Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике 2022-yil 6-iyul 01\3-01-19-566-son IJRO.GOV.UZ тизими оркали ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: JO66234777

высокотехнологичной продукции и увеличение экспортных поставок. Для этого планируется совершенствование инфраструктуры, создание условий для развития инновационной экономики и поддержка малого и среднего бизнеса. "Дорожная карта" направлений структурных реформ Республики Узбекистан на период 2022-2025 годов предусматривает комплекс мер, направленных на укрепление экономики страны и обеспечение её продовольственной безопасности в условиях нестабильности на мировых рынках.

Таблица 2.4.2

Анализ банковской поддержки и самофинансирование предприятий⁵¹ реального сектора экономики Узбекистана⁵²

ИНДИКАТОРЫ	01.01.2019 г.				01.01.2020 г.				01.01.2021 г.				01.01.2022 г.			
	ВСЕГО	ИБК	СП		ВСЕГО	ИБК	СП	- +	ВСЕГО	ИБК	СП	- +	ВСЕГО	ИБК	СП	- +
	млрд.сум	в %	в %		млрд.сум	в %	в %	в %	млрд.сум	в %	в %	в %	млрд.сум	в %	в %	в %
Всего	124231,3	17,8	30,5		195927,3	13,8	21,3	57,7	210195,1	7,6	31,8	7,3	244962,6	17,8	30,5	16,5
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	7991,9	34,6	22,8		12199,1	13,0	9,6	52,6	14776,8	12,7	11,3	21,1	18934,9	53,6	36,7	28,1
Горнодобывающая промышленность	16036,7	6,0	38,5		20069,6	2,0	19,0	25,1	23534,5	2,2	32,1	17,3	23199,7	64,1	25,8	-1,4
Обрабатывающая промышленность	25741,2	20,3	47,8		50990,2	19,2	19,4	98,1	55943,3	7,5	22,1	9,7	63225,9	62,0	29,7	13,0
Энергетическая отрасль	15390,0	0,1	11,7		21140,6	0,2	12,7	37,4	11171,8	1,9	28,2	-47,2	19536,3	64,6	12,3	74,9
Водоснабжение и утилизация	2653,7	6,1	17,5		3865,0	0,9	8,7	45,6	3529,3	0,6	6,4	-8,7	4654,4	32,4	20,1	31,9
Строительство инфраструктурное	2550,6	40,0	48,0		7225,5	16,5	30,6	183,3	10105,4	10,9	51,2	39,9	14257,7	34,0	44,5	41,1
Жилищное строительство	19537,1	38,7	8,1		20309,6	37,9	5,6	4,0	19064,3	17,2	13,6	-6,1	20274,7	5,4	12,5	6,3
Информация и связь	1607,9	3,7	67,4		2679,0	2,0	46,7	66,6	8984,2	1,0	79,3	235,4	7421,8	28,8	61,8	-17,4
Оборонная промышленность	3563,0	3,4	16,1		7576,9	0,0	20,8	112,7	4385,8	1,4	47,5	-42,1	5033,9	1,8	36,6	14,8
Фармацевтика	2684,3	9,9	29,4		8156,6	2,5	53,9	203,9	6640,1	3,5	28,7	-18,6	12474,5	34,7	36,6	87,9

Рассматривая финансовое обеспечение воспроизводственного процесса ведущих отраслей реального сектора экономики, можем увидеть уровень кредитования реального сектора со стороны банковской системы, в частности, за среднесрочный период в динамике в среднем рост составил 22,3%, большую долю имеют иностранные кредитно-инвестиционные линии, за тем собственные средства предприятий и поддержка банковской системы Узбекистана (см. рис. 2. 4. 3).

⁵¹ Примечание: «ИБК» – инвестиционное банковское кредитование (Кредиты банка и другие заёмные средства в том числе прямые и портфельные) в % от общей суммы; «СП» – средства предприятий в % от общей суммы; «- || +» – показатель изменения по отношению к предыдущему финансовому году, в %.

⁵² Составлено автором на основе данных от ответа на запрос в Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике 2022-yil 22-fevral No 0115-01-19-103 IJRO.GOV.UZ тизими орқали ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: YW02220032 | также на основе предоставленных данных Центрального банка Республики Узбекистан.

Если охватить всю эволюцию интеграционного взаимодействия банковской системы и реального сектора экономики и эффект влияния на него банковского сектора, то можно заметить, объём валового внутреннего продукта (ВВП) за время независимости в среднем составил в районе 7,5%, промышленном секторе – 9,5%, в секторе строительства – 6%, в секторе сельского хозяйства – 4%, объём услуг вырос на 9,5%.

Также отмечается динамичное развитие сектора услуг, который ежегодно увеличивался в среднем на 12%. Сельскохозяйственный сектор, который ранее занимал значительную долю в ВВП, снизился в 2019 году до 25,5% из-за карантинных мер, которые были введены для борьбы с распространением инфекции. Интеграционные процессы взаимодействия банковского и реального секторов экономики также оказывают положительное влияние на экономическое развитие Узбекистана. Для дальнейшего развития страны необходимо продолжать усилия в развитии инфраструктуры, повышении производительности и конкурентоспособности экономики, а также в укреплении институциональных факторов, таких как правовая защита собственности и улучшение делового климата:

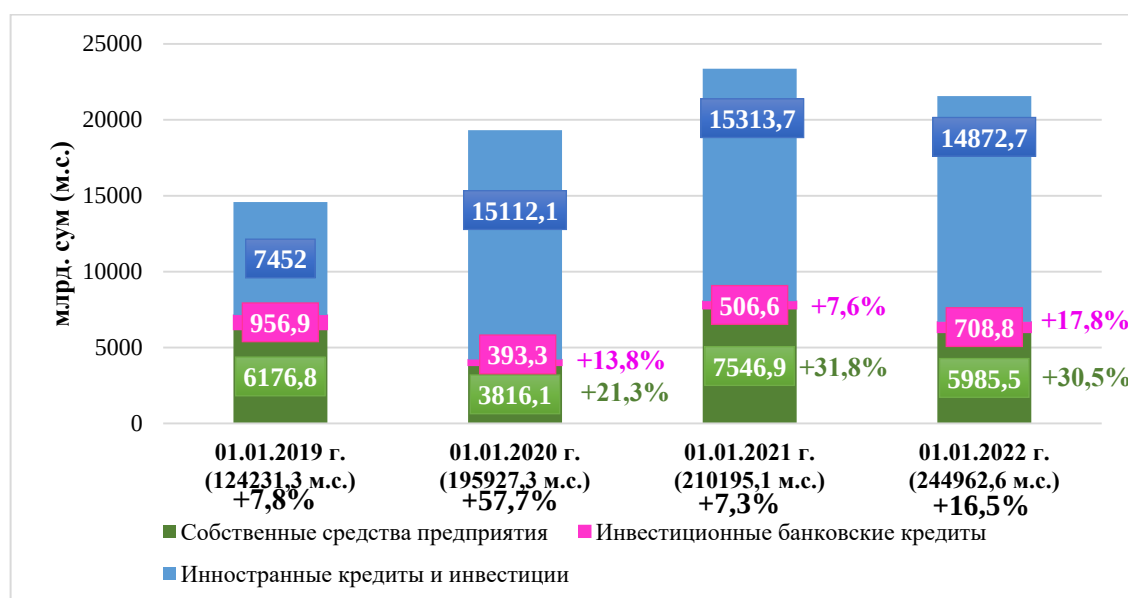


Рис. 2. 4. 3 – Финансовое обеспечение воспроизводственного процесса реального сектора экономики республики Узбекистан⁵³

во-первых, интеграционные процессы взаимодействия банковского и реального секторов экономики Узбекистана показывают,

⁵³ Составлено автором на основе данных от ответа на запрос в Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике 2022-yil 22-fevral No 01\5-01-19-103 IJRO.GOV.UZ тизими орқали ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: YW02220032 | также на основе предоставленных данных Центрального банка Республики Узбекистан.

что экономика страны продолжит расти в ближайшие годы. Это свидетельствует о том, что в стране существуют благоприятные условия для развития бизнеса и инвестиций.

во-вторых, важным фактором роста экономики является увеличение производства в высокотехнологичной обрабатывающей промышленности, доля которой в ВВП значительно выросла за последние несколько лет. Это связано с увеличением инвестиций в этот сектор, развитием инфраструктуры, а также повышением квалификации и уровня технологической оснащённости рабочей силы.

в-третьих, сектор услуг также демонстрирует высокие темпы роста, что свидетельствует о растущем спросе на услуги в стране. Это связано с увеличением уровня доходов населения и развитием туризма и других услуг, которые востребованы в экономике.

Наконец, сельскохозяйственный сектор, который является важным для экономики Узбекистана, снизился в связи с карантинными мерами. Можно сделать вывод о том, идёт хороший темп роста, благодаря развитию высокотехнологичной обрабатывающей промышленности и сектора услуг, а также благоприятным условиям для бизнеса и инвестиций.

Касательно горнодобывающая промышленность можно заметить приличный рост объёма финансирования в 2018 году сумма составила 16 036,7 млрд. сум из них за счёт инвестиционного банковского кредитования 6,0% (956,9 млрд. сум), а за счёт собственных средств предприятий 38,5% (6176,8 млрд. сум), в период пандемии COVID-19 в 2019 году показатель финансового обеспечения вырос на +25,1% и составил сумму 20069,6 млрд сум, 2,0% (или 393,3 млрд. сум) за счёт инвестиционного банковского кредитования и 19,0% за счёт внутренних возможностей предприятия.

В 2020 году был замечен постковидный эффект и рост составил 17,3% к прошлому периоду при этом общий финансовый потенциал достиг 23534,5 млрд. сум в числе которых были инвестиционное банковское кредитование 2,2% (или 506,6 млрд. сум) и 32,1% (либо 7546,9 млрд. сум) собственные средства компаний.

К началу 2022 года финансовое обеспечение достигло 23199,7 млрд. сум из которой доля банковского сектора составила 64,1% (либо 14872,7 млрд. сум, а остальная часть 25,8% за счёт собственных средств предприятий.

У обрабатывающей промышленности тоже наблюдается рост объёма финансирования в 2018 году сумма составила 25741,2 млрд. сум из них за счёт инвестиционного банковского кредитования 20,3% (956,9 млрд. сум), а за счёт собственных средств предприятий 47,8% (6176,8 млрд. сум), в период пандемии COVID-19 в 2019 году показатель финансового обеспечения вырос на +98,1% и составил сумму 50 990,2

млрд сум, 19,2% (или 393,3 млрд. сум) за счёт инвестиционного банковского кредитования и 19,4% за счёт внутренних возможностей предприятия.

Приоритетные направления являются частью общей стратегии развития сельского хозяйства в Республике Узбекистан на период с 2020 по 2030 годы.

Развитие новых агрокластеров и коопераций направлено на создание благоприятных условий для производства качественных сельскохозяйственных продуктов, конкурентоспособных на мировом рынке. Это включает в себя создание современных фермерских хозяйств, обеспечение доступа к финансированию, технологиям и образованию, а также установление эффективных механизмов продажи продукции. Одной из главных целей стратегии является создание цепочек добавленной стоимости, что позволит увеличить доходы сельскохозяйственных производителей. Достигнуто через развитие промышленности переработки сельскохозяйственной продукции, создание новых марок и брендов продукции, а также установление эффективных механизмов логистики и распределения.

Важным аспектом стратегии является повышение доходов различных производителей широкой сельскохозяйственной продукции. Для этого планируется улучшение доступа к финансовым ресурсам, внедрение современных технологий, обеспечение доступа к образованию и научным исследованиям. Обеспечение безопасности, удовлетворение потребностей населения в продуктах первой необходимости, поэтапное импортозамещение и повышение экспортного потенциала – в числе важнейших приоритетов государственной политики нашей страны.

В связи с этим можно заметить приличный рост объёма финансирования в 2018 году сумма составила 7991,9 млрд. сум из них за счёт инвестиционного банковского кредитования 34,6% (2769,8 млрд. сум), а за счёт собственных средств предприятий 22,8% (1819,6 млрд. сум), в период пандемии COVID-19 в 2019 году показатель финансового обеспечения вырос на +52,6% и составил сумму 12199,1 млрд сум, 13,0% (или 1588,5 млрд. сум) за счёт инвестиционного банковского кредитования и 9,6,0% (1165,1 млрд. сум) за счёт внутренних возможностей предприятия.

В 2020 году был замечен постковидный эффект и рост составил 21,1% при этом общий финансовый потенциал достиг 14776,8 млрд. сум инвестиционное банковское кредитование 12,7% (или 1883,5 млрд. сум) и 11,3% (1663,8 млрд. сум) собственные средства компаний.

Выводы по второй главе

Согласно проведённому анализу интеграционного потенциала банковской системы в отношении реального сектора экономики, анализу интеграции банковской системы и реального сектора экономики как фактор укрепления ресурсной базы коммерческих банков, анализ финансовой поддержки по усилению интеграционных процессов банковского и реального секторов экономики, анализ интеграционного потенциала реального сектора экономики в отношении банковской системы, а также анализу мирового опыта интеграции банковского и реального секторов экономики пришли к выводу, что инициативы, направленные на кредитование, инвестирование и повышения качества обслуживания предприятий реального сектора экономики, должны положительно сказаться на банковской сфере. Особое внимание в плане регулирования следует уделить мнениям и клиентам, и независимым рейтинговым показателям. Также стоит рассмотреть вопросы автоматизации процесса кредитования предприятий реального сектора, повысить простоты получения кредита на основе репутационного рейтинга, прозрачности рассмотрения заявки, системы оповещения — это на самом деле очень важные аспекты, реализация которых улучшит качество обслуживания и увеличит объём кредитного портфеля, а также повысить стабильность банковского капитала.

При рассмотрении форматов усиления интеграции банковского и реального секторов экономики Узбекистана имеются возможность интегрированности через финансово-промышленные группы и финансово-промышленные кластеры – они имеют различный подход и процесс, в частности, ФПГ и кластеры представляют собой два разных типа экономических организаций. С позиции ФПГ - это совокупности компаний, в которых основные доли принадлежат одному или нескольким крупным финансовым инвесторам или банкам, которые владеют контрольными пакетами акций в этих компаниях. Финансовые инвесторы выступают в роли главных владельцев, контролируя стратегию и финансовые результаты ФПГ. А вот кластер - это группа предприятий и организаций, которые работают в одной отрасли или взаимосвязанных отраслях. Кластеры объединяют компании, которые конкурируют друг с другом, но также могут сотрудничать и обмениваться ресурсами и знаниями. Кластеры обычно находятся в одном регионе и могут получать поддержку от местных властей и институтов.

Отличие между ФПГ и кластерами заключается в том, что ФПГ - это более централизованная структура, где решения принимаются на верхнем уровне управления, в то время как кластеры более

децентрализованные и предполагают наличие взаимодействия и взаимодополнения между компаниями, входящими в них. Кластеры также более гибки и адаптивны к изменениям на рынке, в то время как ФПГ часто нацелены на максимизацию прибыли и могут быть более жесткими в своей стратегии.

ФПГ и кластеры представляют собой разные модели бизнес-организации, каждая со своими достоинствами и недостатками в зависимости от целей и ситуации компании.

На начало 2022 года активы банковской системы Узбекистана достигли 436,8 трлн. сум (+ 19,3 %), обязательства 365 трлн. сумов (+19%), кредитов реальному сектору 327,2 трлн. сум (+16,8%) и депозиты на 148,4 трлн. составил сумов (+ 31,2%) ⁵⁴. К январю 2022 года активы АО «Узмиллийбанк» составили 89,9 трлн сумов, кредитный портфель – 74,0 трлн сумов, собственный капитал – 14,8 трлн сумов, привлеченные депозиты – 22,1 трлн сумов. ⁵⁵ Из банковской практики всем известно, что главным средством обеспечения платежеспособности и финансовой устойчивости коммерческих банков является постоянное повышение уровня их капитализации. В свою очередь укрепление капитальной базы коммерческих банков осуществляется за счёт эффективного управления их капиталом, увеличения его размера и внедрения современных методов.

⁵⁴<https://review.uz/oz/post/opredelen-naibolee-aktivne-banki-uzbekistana-vi-kvartale-2022-goda>

⁵⁵<https://daryo.uz/k/2022/06/03/at-the-regular-general-meeting-of-the-CA%BBzmilliybank-aj-in-2021-the-ends-of-activity-were-обсуждалось/>

ГЛАВА III. ПУТИ УСИЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

§ 3. 1. Роль цифровизации бизнес-процессов на основе искусственного интеллекта в усилении интеграции между банковским и реальным секторами экономики

Цифровизация бизнес-процессов и внедрение технологий искусственного интеллекта (ИИ) оказали значительное влияние на банковский и реальный секторы экономики, что привело к большей интеграции между двумя секторами. В последние годы правительство Узбекистана осуществило ряд реформ, направленных на улучшение бизнес-среды в стране и привлечение иностранных инвестиций. Например, правительство упростило процесс открытия бизнеса, снизило налоговую нагрузку на бизнес и предприняло усилия по модернизации инфраструктуры страны. Эти реформы создали новые возможности как для финансовых, так и для промышленных групп в Узбекистане. Например, растущий средний класс страны увеличил спрос на финансовые продукты, включая кредиты, страхование и инвестиционные возможности. С другой стороны, внимание правительства к индустриализации открыло перед промышленными группами новые возможности для инвестирования в обрабатывающую и горнодобывающую промышленность страны. Несмотря на эти возможности, как финансовые, так и промышленные группы в Узбекистане продолжают сталкиваться с рядом серьёзных проблем. Существуют опасения по поводу отсутствия прозрачности и подотчётности на некоторых государственных предприятиях, что может затруднить конкуренцию компаний частного сектора на равных условиях.

В Узбекистане группы работают в различных секторах, они играют решающую роль в экономическом развитии страны. Обе группы сталкиваются с одинаковыми проблемами, такими как неадекватная инфраструктура и нехватка квалифицированной рабочей силы, не полная цифровизация экономики и др., но также имеют уникальные возможности, основанные на их соответствующих отраслях. Поскольку Узбекистан продолжает проводить реформы, направленные на улучшение деловой среды, финансовые и промышленные группы имеют значительный потенциал для содействия экономическому росту страны.

Преимуществом роли цифровизации и искусственного интеллекта является возможность автоматизации и оптимизации процессов, что помогло повысить эффективность и снизить затраты. Например, теперь банки могут использовать чат-ботов на базе ИИ для обработки запросов

клиентов, освобождая персонал для выполнения более сложных задач. В реальном секторе ИИ может помочь компаниям автоматизировать производственные процессы и оптимизировать цепочки поставок, что приведёт к повышению производительности и прибыльности.

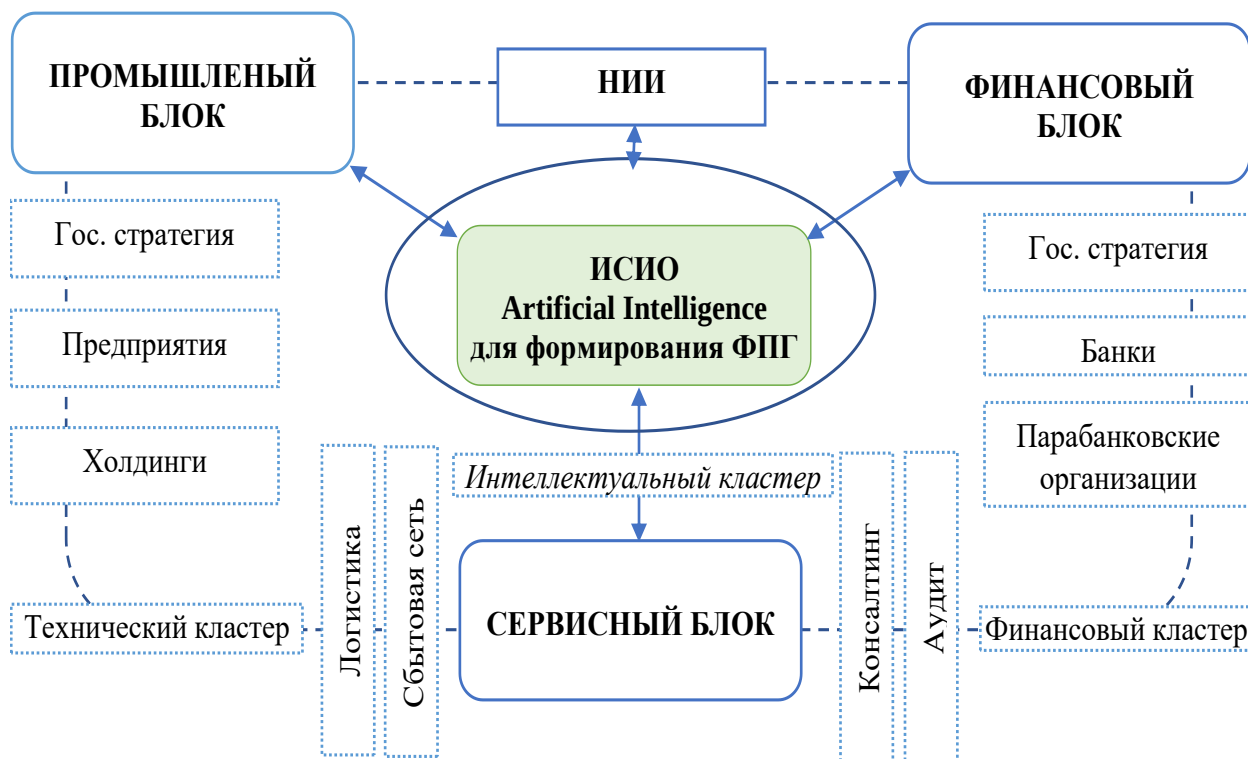


Рис. 3.1.1 – Комплексная интеграционная система «интеллектуальных операций» на основе искусственного интеллекта⁵⁶

Комплексная Интеграционная система интеллектуальных операций (ИСИО) на основе искусственного интеллекта (ИИ) может применяться не только в финансовых учреждениях, но и в промышленных группах.

Используя технологии на базе искусственного интеллекта, как финансовые, так и промышленные группы могут оптимизировать свои операции, рационализировать свои процессы и расширить свои возможности для принятия решений. На основе интеграции фундаментальных обеспечиваются реальные механизмы синергии, основывающихся на различного рода государственных политик.

⁵⁶ Составлено автором на основе изученного материала.

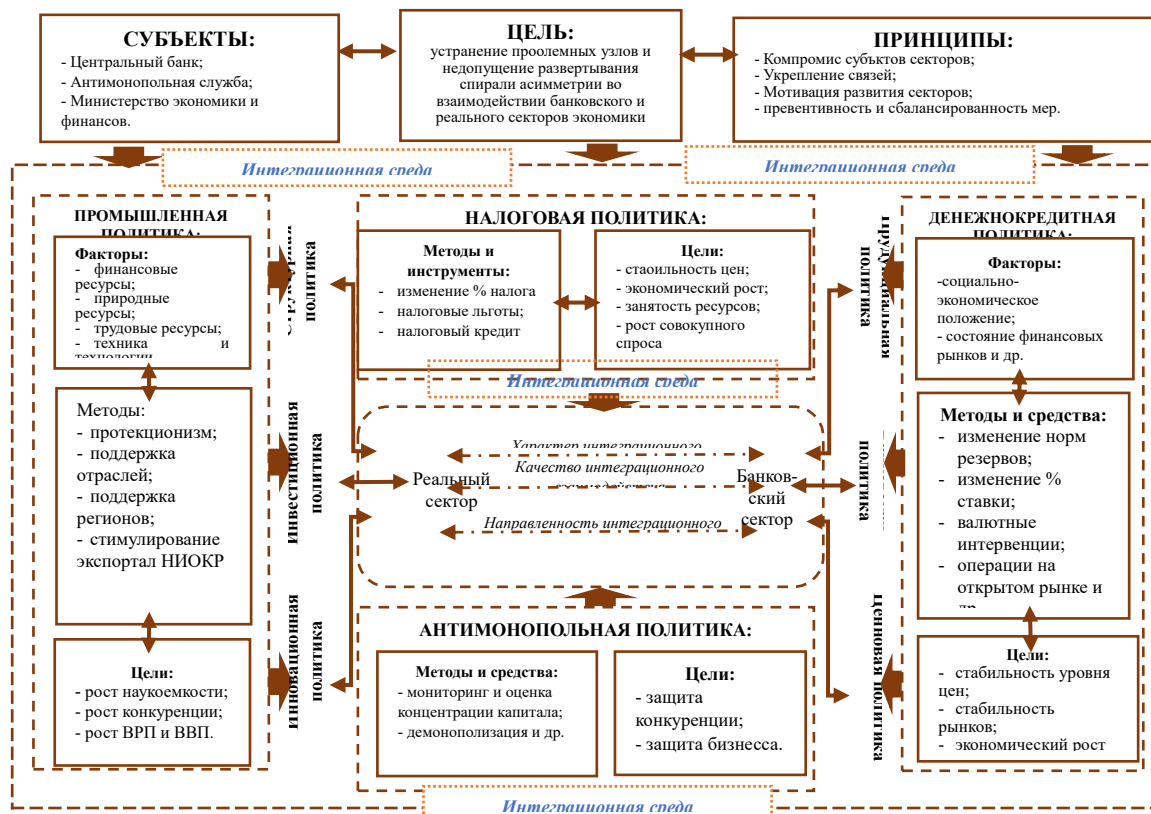


Рис. 3.1.2 – Фундаментальная основа ИИ при интеграции банковского и реального секторов экономики⁵⁷

Фундаментальная основа позволяет реализовать способы, которыми финансовая и интеграционная система ИСИО может принести пользу финансово-промышленным группам:

прогностическое обслуживание - алгоритмы искусственного интеллекта могут анализировать данные о производительности оборудования, производственных процессах и графиках технического обслуживания, чтобы прогнозировать потенциальные сбои и заранее планировать техническое обслуживание. Это может помочь промышленным группам повысить надёжность своего оборудования, сократить время простоя и оптимизировать затраты на техническое обслуживание;

оценки рисков на основе ИИ могут помочь финансовым и промышленным группам выявлять потенциальные риски и принимать упреждающие меры для их снижения. Это может включать в себя выявление мошеннических действий, прогнозирование частоты дефолтов и оценку кредитоспособности;

автоматизированный финансовый анализ позволит анализировать финансовые данные и предоставлять информацию о финансовом состоянии ФПГ. Группа может использовать эту информацию для

⁵⁷ Фундаментальное регулирование на базе ИИ состоит в создании сбалансированной системы мер регулирования и стимулирования экономических процессов. Электронный ресурс www.gov.ru

принятия обоснованных решений о кредитных и инвестиционных возможностях, в то время как промышленные группы могут использовать её для улучшения своего финансового планирования и прогнозирования;

инвестиционные рекомендации на основе искусственного интеллекта могут анализировать данные о рыночных тенденциях, экономических показателях и индивидуальных предпочтениях клиентов, чтобы предоставлять персонализированные инвестиционные рекомендации. Это может помочь финансовым группам улучшить свои консультационные услуги и увеличить доход;

управление цепочками поставок на базе ИИ может помочь оптимизировать управление цепочками поставок, анализируя данные об уровне запасов, графиках производства и покупательском спросе. Это может помочь финансово-промышленным группам (особенное вертикального типа) повысить эффективность производства и снизить затраты, а финансовые группы могут использовать эту информацию для предоставления финансовых решений, поддерживающих управление цепочками поставок.

В целом комплексная финансово-интеграционная система «интеллектуальных операций» на основе искусственного интеллекта может принести многочисленные выгоды как финансово-промышленным группам. Используя технологии на основе искусственного интеллекта, они могут повысить свою эффективность, сократить расходы, улучшить обслуживание клиентов и принимать более обоснованные решения.

Цифровизация и ИИ усиливают интеграцию между банковским и реальным секторами, — это анализ данных. Банки и финансовые учреждения теперь могут собирать и анализировать огромные объёмы данных, что позволяет им принимать более обоснованные решения о кредитовании и инвестициях. Это, в свою очередь, облегчило компаниям реального сектора доступ к финансированию, необходимому им для роста и расширения. Цифровизация и искусственный интеллект упростили банкам и финансовым учреждениям возможность предлагать своим клиентам более индивидуальные продукты и услуги. Например, они могут использовать аналитику данных, чтобы лучше понять потребности и предпочтения своих клиентов и соответствующим образом адаптировать свои предложения. Это помогло сократить разрыв между банковским и реальным секторами, поскольку предприятия реального сектора теперь могут получить доступ к финансовым продуктам и услугам, которые больше соответствуют их конкретным потребностям.

Ещё одним важным аспектом интеграции банковского и реального

секторов является управление рисками. Цифровизация и искусственный интеллект позволили банкам и финансовым учреждениям лучше оценивать риски и управлять ими, используя передовые алгоритмы для анализа огромных объёмов данных и более быстрого и точного выявления потенциальных рисков. Это упростило банкам финансирование компаний реального сектора, даже в более рискованных отраслях или на рынках.

Предоставление льготных финансовых продуктов корпоративным клиентам может включать предложение по кредитным линиям, освобождение от комиссий за определённые финансовые услуги или предоставление индивидуальных финансовых решений с учётом конкретных потребностей клиента. Это может помочь укрепить отношения с корпоративными клиентами и повысить лояльность и повторные сделки.

Усиление взаимной интеграции за счёт наращивания основного капитала путём проведения IPO означает, что компания увеличивает свой свободный капитал, впервые предлагая акции населению. Это может предоставить компании дополнительное финансирование для инвестиций в возможности роста и расширения своей деятельности. Это также может повысить узнаваемость и репутацию компании на рынке, что может открыть новые возможности для бизнеса.

Цифровая и финансовая интеграция коммерческих банков и предприятий реального сектора может создать финансовые риски, которые необходимо снизить для обеспечения успеха процесса интеграции. Одним из способов снижения этих рисков является использование инструментов финансовой взаимозависимости в операциях с активами и пассивами банка.

Финансовая взаимозависимость относится к взаимосвязи между активами и пассивами банка, когда изменение одного может повлиять на другой. Для снижения финансовых рисков в процессе интеграции банк может использовать такие инструменты финансовой взаимозависимости, как управление активами и пассивами (ALM), управление рисками и диверсификация. Этого можно достичь путём согласования сроков погашения активов и обязательств и их корректировки с учётом меняющихся потребностей бизнеса. Коммерческий банк может снизить риск несоответствия ликвидности и процентный риск. Что касается повышения банковской ликвидности и прибыльности, банки в Узбекистане могут рассмотреть возможность выпуска долговых и долевого инструментов, таких как облигации и акции. Успех таких инициатив будет зависеть от нескольких факторов, таких как прочность нормативно-правовой базы, спрос на такие инструменты и общие экономические условия.

Забегаая вперёд, можно предположить, что в ближайшие годы экономика Узбекистана продолжит расти благодаря реформам, направленным на улучшение деловой среды и привлечение иностранных инвестиций. Внешние факторы, такие как глобальные экономические условия и геополитические риски, также могут повлиять на экономические показатели страны. Поэтому важно, чтобы правительство и финансовые учреждения сохраняли бдительность и адаптировались к изменяющимся обстоятельствам.

В целом цифровизация на основе ИИ может принести множество преимуществ как банкам, так и промышленным предприятиям, включая повышение эффективности, повышение производительности и улучшение процесса принятия решений. Может сыграть решающую роль в укреплении интеграции между этими двумя секторами и стимулировании экономического роста.

По состоянию на январь 2023 года в Узбекистане в результате реформы государственного управления и цифровизации экономики 78% услуг и бизнес-процессов предоставляются через специализированные порталы и е-биржи.⁵⁸ Это также может указывать на то, что Узбекистан принимает меры для повышения доступности государственных услуг и упрощения бизнес-процессов, что может способствовать развитию экономики страны и привлечению инвестиций.

Плотная цифровизация бизнес-процессов и внедрение технологий искусственного интеллекта в интеграционные процессы между коммерческими банками и предприятиями реального сектора играют все более важную роль в получении взаимовыгодных бизнес-условий, повышения уровня капитализации.

Повышая эффективность, облегчая анализ данных и предоставляя более индивидуальные предложения, эти технологии помогают преодолеть разрыв между двумя секторами, создавая новые возможности для роста и сотрудничества.

§ 3.2. Пути усиления интегрированности банковского и реального секторов экономики Узбекистана

В Узбекистане интегрированные структуры обычно создаются путём слияний и поглощений, создания совместных предприятий или стратегического партнёрства либо альянса.

Для реализации предложенных нами идей усиления интеграции банковского и реального секторов экономики Узбекистана необходимо

⁵⁸ Электронный ресурс: Uzbekistan on the path of digitalization: achievements and plans <https://diplomatmagazine.eu/2022/04/24/uzbekistan-on-the-path-of-digitalization-achievements-and-plans/>

развязать проблемные узлы препятствующих либо ограничивающих факторов усиления интеграции банковского и реального секторов экономики.

Например, усиление интеграция банка и предприятия реального сектора через промышленную ипотеку осуществлена следующими шагами:

Определение потребностей предприятия в финансировании. Предприятие должно определить необходимую сумму финансирования и условия кредитования, а также имущество, которое выступает как залог.

Оценка имущества. Для того, чтобы использовать имущество в качестве залога, необходимо провести его оценку. Оценка может провести как банк, так и независимый эксперт.

Подготовка документов. Для оформления промышленной ипотеки необходимо подготовить ряд документов, включая заявление на кредит, договор залога, документы на имущество и прочее.

Обсуждение условий кредитования. Представители банка и предприятия должны обсудить условия кредитования, включая сроки, процентные ставки, размер платежей и прочее.

Заключение договора. После того, как все условия кредитования обсуждены, необходимо заключить договор между банком и предприятием.

Предоставление кредита и регистрация залога. После заключения договора банк предоставляет кредит и регистрирует залог в соответствующих органах.

Оплата процентов и возврат кредита. Предприятие должно выполнять свои обязательства по оплате процентов и возврату кредита в сроки, определенные в договоре.

Интеграция банка и предприятия через промышленную ипотеку требует тщательного анализа финансового состояния предприятия и рисков с использованием данного вида кредитования.

Касательно первой научной новизны – предоставлении льготных финансовых продуктов и усилении взаимной интеграции на основе увеличения уставного капитала за счет проведения IPO (Initial Public Offering - первичное размещение акций на фондовой бирже) корпоративными клиентами привлекательным предложением для банков и их клиентов. Для банков такой подход позволяет увеличить объемы кредитования, а для корпоративных клиентов - получить доступ к финансовым ресурсам по более выгодным условиям. Увеличение уставного капитала через IPO является одним из наиболее эффективных способов привлечения капитала для компании. Корпоративный клиент продает акции своей компании на фондовой бирже, что позволяет ему

привлечь дополнительные финансовые ресурсы. Банк может предложить такому клиенту ряд льготных финансовых продуктов, которые будут основываться на изменении размера уставного капитала.

Одним из возможных льготных финансовых продуктов является снижение процентных ставок по кредитам. Для этого банк может предложить клиенту снижение процентной ставки на кредит, который он уже использует, либо на новый кредит, который он планирует взять после проведения IPO. Размер снижения процентной ставки будет зависеть от размера уставного капитала, увеличенного в результате IPO.

Вторым возможным льготным финансовым продуктом является увеличение лимита кредитной линии. Если корпоративный клиент планирует взять кредит после IPO, банк может увеличить лимит кредитной линии на определенный процент, основываясь на размере уставного капитала. Более высокий лимит кредитной линии может помочь клиенту получить больше средств для реализации своих бизнес-планов.

Третьим возможным льготным финансовым продуктом является предоставление клиенту бесплатной консультации по вопросам финансового планирования и управления денежными потоками. Банк может предложить такую услугу в качестве бонуса за проведение IPO и увеличение уставного капитала. Это может помочь клиенту оптимизировать свои финансы и управлять ими более эффективно, что, в свою очередь, может помочь ему быстрее достигнуть своих целей и расширить свой бизнес.

Учитывая все элементы фундаментального и экономического анализа, можно использовать некоторые методы и подходы:

стратегическое партнёрство, как метод усиления интеграции обычно менее формален, чем совместное предприятие, и может включать простое соглашение между компаниями, ассоциациями и банками. Стратегические партнёрства могут быть эффективными в использовании взаимодополняющих преимуществ, совместном использовании ресурсов и снижении рисков.

промышленная и коммерческая ипотеки, кредиты, предоставляемые предприятиям для финансирования покупки или рефинансирования коммерческой или промышленной недвижимости. Эти объекты могут включать офисные здания, склады, торговые площади, фабрики и другие коммерческие и промышленные объекты. Промышленная и коммерческая ипотека может иметь другие условия и графики погашения, Промышленная ипотека аналогична другим видам коммерческой ипотеки тем, что они обычно основаны на доходах и финансовой устойчивости бизнеса, а не на личном кредите и доходах заёмщика. Промышленная ипотека может потребовать более крупного

первоначального взноса или залога, чем другие виды ипотеки, поскольку недвижимость более дорогой и иметь более высокий риск. Процентные ставки по промышленным ипотечным кредитам также могут быть выше, чем по жилищным ипотечным кредитам, поскольку они считаются коммерческими кредитами и могут включать более сложные условия андеррайтинга и обслуживания.

Для расчета конкретных льготных финансовых продуктов на основе увеличения уставного капитала за счет проведения IPO необходимо учитывать несколько факторов. В первую очередь, банк должен определить процентный показатель, на который он будет основывать свои льготные предложения.

В частности при усилении интеграции между АК «Алокабанк» с его коммерческим сателлитом «Алокавенчур» в отношении АО «Global Optical Communication» при проведении IPO и увеличивает свой уставный капитал на 111 млрд. сум США. Алокабанк совместно дочерним бизнесом «Алокавенчур» может предложить Global Optical Communication снижение процентной ставки на кредит на 0,1 процент за каждый миллион увеличения уставного капитала. При увеличении уставный капитал Global Optical Communication на 111 млрд. долларов США, они получают снижение процентной ставки на кредит на 1 процент.⁵⁹

При принятии решения об одобрении коммерческой ипотеки кредиторы обычно смотрят на денежный поток и финансовую стабильность бизнеса, оценочную стоимость имущества, а также на кредитную историю и опыт заёмщика в отрасли.

Вторым фактором, который необходимо учитывать, является тип и срок предоставляемых льготных финансовых продуктов. Алокабанк с Алокавенчур может предложить Global Optical Communication снижение процентной ставки на текущий кредит на определенный срок, например, на 1 год. Также, увеличить лимит кредитной линии на определенный срок, в зависимости от размера уставного капитала. В

⁵⁹ Расчёт предоставления льготных кредитов на основе увеличения уставного капитала за счёт проведения IPO промышленной компании основан на нескольких формулах. Некоторые из них могут включать: Формула расчёта размера кредита: $\text{Кредит} = (\text{Уставной капитал после IPO} - \text{Уставной капитал до IPO}) \times \text{Коэффициент льготного кредита}$. Где коэффициент льготного кредита — это процент отношения размера предоставляемого кредита к увеличению уставного капитала. Формула расчёта процентной ставки кредита: $\text{Процентная ставка} = \text{Базовая ставка} + \text{Коэффициент риска} + \text{Коэффициент льготного кредита}$, где базовая ставка — это установленная ставка на рынке, коэффициент риска — это показатель риска, связанный с инвестированием в конкретную компанию, а коэффициент льготного кредита — это процент, установленный в соответствии с размером предоставляемого льготного кредита. Формула расчета срока кредита: $\text{Срок кредита} = (\text{Уставной капитал после IPO} - \text{Уставной капитал до IPO}) / \text{Величина ежегодного погашения}$, где величина ежегодного погашения — это процент отношения размера кредита к сроку его погашения. Формула расчета общей стоимости кредита: $\text{Общая стоимость кредита} = \text{Сумма кредита} + \text{Проценты за период погашения}$, где сумма кредита — это размер предоставляемого кредита, а проценты за период погашения — это процентная ставка, умноженная на срок погашения кредита.

случае бесплатной консультации по финансовому планированию и управлению денежными потоками, Global Optical Communication может получить её на неопределенный срок.

Наконец, третий фактор, который нужно учитывать, это риски, связанные с проведением IPO и увеличением уставного капитала. Алокабанк с Алокавенчур могут потребовать от Global Optical Communication дополнительных залогов или обеспечений для кредитных операций в случае изменения размера уставного капитала.

Допустим, что Global Optical Communication собирается выпустить 10% своих акций на IPO по цене 1000 сум за акцию, что приведет к увеличению уставного капитала на 100 млрд. сум. Для упрощения расчетов также допустим, что банк будет предоставлять льготные финансовые продукты под ставку 15% годовых. Расчёт ожидаемой доходности на акцию (EPS) после IPO:

После IPO количество акций увеличится на 10 процентов, что означает, что новые акции будут выпущены на 10 млрд. сум (10 процентов от уставного капитала). Если допустить, что прибыль компании останется на том же уровне после IPO, то EPS будет равен: $EPS = (\text{прибыль} - 0) / (10 \text{ млрд.} + 1 \text{ млрд.}) = 0.091$ Если допустить, что прибыль компании останется на том же уровне после IPO, то ROE будет равен 0.135.

Расчёт ожидаемой доходности Алокабанка и Алокавенчур от предоставления льготных финансовых продуктов, предоставит льготные финансовые продукты под ставку 15 процентов годовых, то он будет получать доходность, равную этой ставке.

Если банк предоставляет льготные финансовые продукты под ставку 15 процентов годовых, то можно рассчитать ожидаемую доходность от этих продуктов для компании. Предположим, что компания получит кредит 117 млрд. сум млрд. сум под 15% годовых. Тогда ожидаемая доходность от этих средств будет $117 \text{ млрд. сум} * 15 \text{ процентов} = 17,55 \text{ млрд. сум}$.

Врамках второй научной новизны предлагается создание вертикально интегрированных финансово-промышленных групп с участием коммерческих банков (УзПСБ, НБУ, Алокабанк, Капиталбанк) с высоким уровнем финансовой устойчивости с их крупными клиентами в своих производственных отраслях таких как: «Global Optical Communication» АО, «Узтелеком» АО, «Узтрансгаз» АК, «Бухарский НПЗ» ООО, «Ферганский НПЗ» ООО, «Toshkent IEM» АО, «Узбекэнерго» АО, «Шуртанский газо-химический комплекс» ООО.

Создание интеграции коммерческих банков Узбекистана и предприятия в вертикальную финансово-промышленную группу, когда банкам запрещено участвовать в уставном фонде предприятия, может

осуществляться в Узбекистане путём создания совместной дочерней компании (joint venture), которая будет принадлежать как банку, так и предприятию. Такая модель позволяет банку и предприятию объединять свои ресурсы и компетенции, сохраняя при этом свою юридическую независимость. В целом вертикальная финансово-промышленная группа - это организационная структура, в которой банк или финансовая компания объединяется с предприятиями из разных отраслей для обеспечения цикла производства и финансового обслуживания.

Для усиления интеграции крупных коммерческих банков Узбекистана (Алокабанк, УзПСБ, НБУ и Капиталбанк) и предприятий реального сектора (АО «Global Optical Communication», «Узтрансгаз» АК, «Бухарский НПЗ» ООО, «Ферганский НПЗ» ООО, «Toshkent IEM» АО, «Узбекэнерго» АО, «Шуртанский газо-химический комплекс» ООО) в вертикальную финансово-промышленную группу можно использовать другие способы сотрудничества: гибридное кредитование, факторинг, управление активами, финансовый аутсорсинг, предоставление банковских гарантий, создание совместных проектов таких как GREEN-кредитование (например, на базе УзПСБ) в различных областях, таких как научно-исследовательские работы, разработка новых технологий, производство, (на базе Алокабанк и Алокавенчур) финансирование на внедрение инновационных технологий на базе искусственного интеллекта и т.д.

Рассматривая АК «Алокабанк» может через дочерний бизнес ООО «Алокавенчур» и другие формы, участвовать уставном капитале, что позволит увеличить уровень капитализации и способствовать синергичным подходам к бизнесу наращивая возможности перекрёстного⁶⁰ финансирования и взаимной зависимости на базе пассивных и активных операций. В результате, такая вертикально интегрированная финансово-промышленная группа может сократить издержки на производство, получить доступ к дополнительным ресурсам, увеличить прибыль, и обеспечить

⁶⁰ Перекрёстное финансирование (cross-financing) при интеграции банка и предприятия в Узбекистане на вертикальную финансово-промышленную группу может осуществляться через различные инструменты. Одним из таких инструментов является выдача кредитов и займов между банком и предприятием. Перекрёстное финансирование может осуществляться через различные финансовые инструменты, такие как облигации и депозиты. Например, предприятие может приобретать облигации, выпущенные совместной дочерней компанией, а банк может выдавать кредиты под залог акций, которые принадлежат предприятию в совместной компании. Перекрёстное финансирование может также осуществляться через ассоциации и инвестиционные фонды, которые могут инвестировать в совместную дочернюю компанию, принадлежащую банку и предприятию. В этом случае банк и предприятие не будут непосредственно связаны с финансированием друг друга, но будут иметь общий интерес в успехе инвестиций в совместную компанию. Наконец, перекрёстное финансирование может осуществляться через различные схемы лизинга и факторинга, которые позволяют банку и предприятию получать доступ к финансовым ресурсам, используя имущество и оборотные средства совместной дочерней компании.

финансовую устойчивость для компаний в производственной отрасли и банка-участника.

Деятельность ФПГ может вызывать определенные риски и проблемы, такие как нарушение конкуренции на рынке, создание монопольных позиций, увеличение долговой нагрузки и т.д. Поэтому, необходимо разработать эффективный надзор и регулирование деятельности ФПГ со стороны государства, чтобы предотвратить возможные негативные последствия и обеспечить устойчивое развитие экономики.

В ФПГ руководителем становится представитель коммерческого банка. Эта руководящая роль возможна, потому что банки часто предоставляют необходимый капитал для инвестиционных проектов ФПГ.

Коммерческие банки значительное влияние на процессы принятия решений и стратегическое направление группы благодаря финансовой поддержке, которую они обеспечивают. При этом центральная компания в рамках ФПГ отвечает за управление компаниями-членами. Это достигается за счет акционерного контроля и определенных соглашений. Центральная компания владеет контрольным пакетом акций каждой из компаний-членов и использует это положение, чтобы влиять на их деятельность, включая инвестиционные решения и бизнес-стратегию.

В соглашениях указаны сроки и условия членства в группе, в которых излагаются ожидания и обязательства каждого члена. Основным фактором, обеспечивающим успешное управление ФПГ, является сила контроля со стороны акционеров. Центральная компания должна сохранять контрольный пакет акций каждой из компаний-членов, чтобы гарантировать, что принимаемые решения соответствуют целям ФПГ. Этот контроль поддерживается за счет регулярного обмена информацией, мониторинга и обзора операций каждой компании.

Совет правления интегрированной структуры обычно выполняет задачи по координации деятельности участников при реализации программ и проектов в рамках структуры. Он представляет высшее управленческое орган в интегрированной структуре и обладает полномочиями по принятию стратегических решений, определению целей и задач, контролю за их выполнением, а также решению конфликтных вопросов и урегулированию споров между участниками структуры. Совет правления может участвовать в формировании бизнес-стратегии и планов развития интегрированной структуры.

Управляющий департамент финансово-промышленной группы занимается реализацией программ деятельности интегрированной структуры и мер по их развитию. Этот департамент обычно отвечает за

финансовое планирование, контроль бюджета, анализ финансовой отчетности и принятие решений по финансовым вопросам.

Коммерческие банки, в свою очередь, могут заниматься предоставлением финансовых услуг, таких как кредитование, инвестирование, управление денежными средствами и т.д. в рамках интегрированной структуры. Они могут предоставлять необходимые средства для финансирования проектов интегрированной структуры, а также помогать с управлением денежными потоками и решением финансовых вопросов. Решение о выборе конкретных банков и финансовых услуг принято управляющим департаментом в соответствии с бизнес-стратегией и финансовыми целями интегрированной структуры.

Касательно третьей научной новизны предлагаем снижение финансовых рисков при взаимной интеграции коммерческих банков и предприятий реального сектора достигается путём использования различных финансовых инструментов и стратегий.

Одним из способов является использование в активных и пассивных операциях банка средств взаимной финансовой зависимости.⁶¹ Это означает, что банк использует средства, полученные от предприятий реального сектора, для выдачи кредитов и других финансовых услуг этим же предприятиям.

Банковский сектор и предприятия реального сектора оказывают друг на друга влияние, что создаёт взаимную заинтересованность в успешной деятельности друг друга.

Таблица 3.2.1

Индикаторы активных и пассивных операций между секторами⁶²

По пассивным (депозитным) операциям	По активным (кредитным) операциям
PEW (The probability of early withdrawal to the level of percent – вероятность досрочного снятия средств на уровне процента); WPEW (The weighted probability	TD/EQ (долговая нагрузка) – соотношение между общей задолженностью компании и ее собственным капиталом;

⁶¹ Коэффициенты взаимозависимости банка и предприятия могут включать следующие показатели: Коэффициент зависимости от клиента (customer dependency ratio) - отношение объема выданных банком кредитов и заёмных средств предприятия к его совокупному объёму оборотных активов. Коэффициент участия банка в капитале предприятия (bank's equity participation ratio) - отношение доли банка в капитале предприятия к его общему капиталу. Коэффициент концентрации (concentration ratio) - отношение объёма финансовых операций банка с одним предприятием к его совокупному объёму операций. Коэффициент риска (risk ratio) - отношение суммы задолженности предприятия по кредитам и заёмным средствам к его собственному капиталу. Коэффициент рентабельности (profitability ratio) - отношение прибыли банка, полученной в результате операций с предприятием, к его совокупной прибыли.

⁶² Составлено автором на основе исследований.

of early withdrawal to the level of percent) – взвешенная вероятность досрочного снятия средств на уровне процента; ANDEW (The average number of days before early withdrawal to the level of percent) – среднее количество дней до досрочного снятия средств на уровне процента; CBI (Customer Behavior Indicators) – индикаторы поведения клиентов; DF (Deposit Forecasting) – прогноз объёма депозитного наращивания.	LTD/FA (отношение обязательств к внеоборотным активам) – соотношение между долгосрочными обязательствами компании и её внеоборотными активами; CR (Текущая ликвидность) – соотношение между текущими активами и текущими обязательствами компании; FL (Финансовый рычаг) – соотношение между общей задолженностью компании и её собственным капиталом
---	---

Рассматривая взаимозависимость банков и предприятий с позиции пассивных банковских операций показанных выше в таблицы необходимо отметить следующие особенности расчётов:

1. для расчёта PEW для промышленного предприятия можно использовать следующую формулу: $PEW = (\text{Количество досрочных расторжений контрактов} / \text{Общее количество контрактов}) * 100\%$

Например, если за последний год промышленное предприятие заключило 100 контрактов на поставку товаров или услуг, а 10 контрактов были досрочно расторгнуты со стороны клиентов, то PEW составит: $PEW = (10 / 100) * 100\% = 10\%$. В данном случае промышленному предприятию следует учитывать вероятность досрочного расторжения контракта на уровне 10%, что может повлиять на его бизнес-планирование и стратегию. При расчёте PEW для промышленного предприятия также следует учитывать другие факторы, которые могут влиять на вероятность досрочного расторжения контракта, такие как условия контракта, конкуренция на рынке, экономическая ситуация в стране и т.д.

2. для расчёта WPEW для финансово-промышленной группы можно использовать аналогичную формулу: $WPEW = \sum (PEW_i * AUM_i) / \sum AUM$, где PEW_i - вероятность досрочного закрытия продукта для i-го финансового продукта, AUM_i - объём активов под управлением для i-го продукта, $\sum AUM$ - общий объём активов под управлением финансово-промышленной группы.

Например, предположим, что у нас есть финансово-промышленная группа, управляющая активами в общей сложности на \$500 млн. Внутри

группы есть три финансовых продукта: Продукт 1: \$100 млн, PEW = 5%; Продукт 2: \$200 млн, PEW = 10%; Продукт 3: \$200 млн, PEW = 15%. Тогда WPEW для финансово-промышленной группы будет равна: $WPEW = ((0.05 * 100,000,000) + (0.1 * 200,000,000) + (0.15 * 200,000,000)) / 500,000,000 = 12\%$. Это означает, что взвешенная вероятность досрочного закрытия финансовых продуктов в рамках финансово-промышленной группы составляет 12%.

3. для расчета ANDEW необходимо использовать следующую формулу: $ANDEW = \sum (PEW_i * DW_i) / \sum PEW_i$, где PEW_i - вероятность досрочного снятия для i-го финансового продукта, DW_i - количество дней до досрочного снятия для i-го продукта, $\sum PEW$ - общая вероятность досрочного снятия для всех продуктов. Например, предположим, что у нас есть банк и промышленное предприятие, интегрированные друг с другом, и у них есть три финансовых продукта с вероятностями досрочного снятия и количеством дней до досрочного снятия, как указано далее: Продукт 1: PEW = 5%, DW = 120 дней; Продукт 2: PEW = 10%, DW = 90 дней; Продукт 3: PEW = 15%, DW = 60 дней, тогда ANDEW для банка и предприятия будет равна: $ANDEW = ((0.05 * 120) + (0.1 * 90) + (0.15 * 60)) / (0.05 + 0.1 + 0.15) = 83.33$ дня. Это означает, что в среднем клиенты забирают свои деньги на уровне процента через примерно 83 дня после открытия финансового продукта.

4. формулы для CBI могут быть различными, в зависимости от того, какие конкретные показатели включаются в индикаторы поведения клиентов. Некоторые из возможных формул могут быть следующими: Customer retention rate (CRR) – показатель удержания клиентов: $CRR = ((E-N)/S) * 100$, где: E - количество клиентов на конец периода; N - количество новых клиентов за период; S - количество клиентов в начале периода.

Customer churn rate (CCR) – показатель оттока клиентов: $CCR = (C/E) * 100$, где: C - количество клиентов, ушедших за период; E - количество клиентов на конец периода.

Customer lifetime value (CLV) – показатель стоимости жизненного цикла клиента: $CLV = (ARPU * CR * AL) - CAC$, где: ARPU - средняя выручка на одного клиента за период; CR - коэффициент удержания клиентов; AL - средняя продолжительность жизни клиента (в периодах); CAC - средние затраты на привлечение одного клиента.

Customer satisfaction rate (CSR) – показатель удовлетворённости клиентов: $CSR = (NPS + CES + CSAT)/3$, где: NPS - показатель Net Promoter Score, отражающий готовность клиентов рекомендовать компанию; CES - показатель Customer Effort Score, отражающий уровень усилий, которые клиенты должны приложить для достижения своих целей; CSAT - показатель Customer Satisfaction Score,

отражающий уровень удовлетворённости клиентов.

5. DF (Deposit Forecasting) — это методика прогнозирования объёма депозитного наращивания, используемая в финансовых учреждениях. Одна из формул для расчёта DF выглядит следующим образом: $DF = D * (1 + r)^t - D$, где: D - текущий объем депозита; r - процентная ставка на депозит; t - количество периодов наращивания (например, количество месяцев или лет до окончания срока депозита). Формула основана на простых процентных расчётах и позволяет оценить ожидаемый объем депозита на определённый момент времени в будущем. Для более точного прогнозирования, могут использоваться и более сложные методы, учитывающие факторы, влияющие на поведение клиентов и изменение условий рынка.

Рассматривая взаимозависимость банков и предприятий с позиции активных банковских операций показанных выше в таблицы необходимо отметить следующие особенности расчётов:

1.долговая нагрузка (TD/EQ) - это соотношение между общей задолженностью компании и её собственным капиталом. Оно используется для оценки финансового здоровья компании и её способности выплатить задолженность. Формула для расчёта долговой нагрузки (TD/EQ): $TD/EQ = \text{Total Debt} / \text{Total Equity}$, где: Total Debt - общая задолженность компании, Total Equity - собственный капитал компании. При расчёте долговой нагрузки для финансово-промышленных групп (ФПГ), формула модифицируется, чтобы учитывать их структуру управления и зависимости между компаниями в группе. Для расчёта долговой нагрузки ФПГ используется следующая формула: $TD/EQ = (\text{Total Debt} - \text{Debt of Subsidiaries}) / (\text{Total Equity} - \text{Equity of Affiliates})$, где: Total Debt - общая задолженность ФПГ; Debt of Subsidiaries - задолженность дочерних компаний ФПГ; Total Equity - собственный капитал ФПГ; Equity of Affiliates - капитал аффилированных компаний ФПГ.

2. LTD/FA - это соотношение между долгосрочными обязательствами компании и её внеоборотными активами. Оно используется для оценки финансовой устойчивости компании и её способности выплачивать долгосрочные обязательства. Формула для расчёта LTD/FA: $LTD/FA = \text{Long-Term Debt} / \text{Fixed Assets}$, где: Long-Term Debt - долгосрочные обязательства компании; Fixed Assets - внеоборотные активы компании. Долгосрочные обязательства - это финансовые обязательства, которые должны быть погашены через более чем один год. Внеоборотные активы - это активы, которые используются компанией в течение более чем одного года, например, здания, оборудование, транспортные средства и другие основные средства. Чем выше соотношение LTD/FA, тем выше риск того, что

компания может не иметь достаточно активов для погашения своих долгосрочных обязательств. Обычно, рекомендуется, чтобы это соотношение было ниже 1,5 для того, чтобы считать компанию финансово устойчивой.

3. текущая ликвидность (Current Ratio, CR) - это соотношение между текущими активами и текущими обязательствами компании. Оно используется для оценки финансовой устойчивости и платёжеспособности компании. Формула для расчёта CR: $CR = \text{Current Assets} / \text{Current Liabilities}$, где: Current Assets - текущие активы компании; Current Liabilities - текущие обязательства компании. Текущие активы - это активы, которые компания может конвертировать в деньги в течение ближайших 12 месяцев, например, запасы, дебиторская задолженность и денежные средства. Текущие обязательства - это обязательства, которые должны быть выплачены в течение ближайших 12 месяцев, например, кредиты, задолженность по поставщикам и налоги. Чем выше соотношение CR, тем более ликвидной является компания и тем легче ей выплачивать текущие обязательства. Высокое значение CR может также указывать на то, что компания не использует свои текущие активы эффективно. Обычно, рекомендуется, чтобы значение CR было выше 1, чтобы считать компанию финансово устойчивой.

4. финансовый рычаг (Financial Leverage, FL) - это соотношение между общей задолженностью компании и ее собственным капиталом. Он используется для измерения степени использования компанией финансового заёмного капитала. Формула для расчёта FL: $FL = \text{Total Debt} / \text{Total Equity}$, где: Total Debt - общая задолженность компании; Total Equity - собственный капитал компании. Общая задолженность - это общая сумма денег, которую компания заняла, включая краткосрочные и долгосрочные обязательства. Собственный капитал - это общая стоимость активов компании минус общая задолженность. Чем выше значение FL, тем больше компания зависит от заёмного капитала и тем выше риск неспособности её погасить свои обязательства в случае падения прибыли. Низкое значение FL указывает на то, что компания использует меньше заёмных средств и имеет более высокую финансовую устойчивость.

При усилении интеграции и снижении финансовых рисков при взаимной интеграции банковского и реального секторов экономики Узбекистана достигается путём использования различных финансовых инструментов и стратегий, а способы снижения рисков, обозначенные в выше показанной таблице – использование таких индикаторов может помочь банку и предприятию лучше понимать друг друга и повысить эффективность в усилении интеграции между банком и предприятием.

Касательно четвёртой научной новизны – разработано положение интеграции банковского и реального секторов экономики (см. приложение 8) и получены прогнозные показатели повышения ликвидности и прибыльности банков до 2025 года за счёт обеспечения финансовой интеграции банка и реального сектора и использования долговых и долевого инструментов (см. приложение 9), постепенное увеличение уставного капитала банков с 1 сентября 2023 года по 1 января 2025 года со 100 до 500 млрд. сумов может привести к следующим прогнозным показателям повышения ликвидности и прибыльности банков в Узбекистане:

С учётом поэтапного наращивания уставного фонда банка с 100 млрд. сум до 500 млрд. сум за период 2023-2025 годы, можно предположить, что банк будет увеличивать свою капитализацию и сможет привлекать больше депозитов и инвестиций. Также это может повысить рейтинг банка и доверие со стороны клиентов и инвесторов, что может привести к дополнительному притоку средств в банк и увеличению его ликвидности.

Можно предположить, что суммарный рост активов банка за период с 2023 по 2025 годы может составить около 60-70% от текущего уровня и достигнуть 3,8-4,0 трлн. сум. При этом, с учётом IPO, банк может привлечь дополнительно 500 млрд. сум, что может повысить его капитализацию и позволить реализовывать амбициозные проекты, такие как расширение продуктового портфеля, внедрение новых технологий и открытие филиалов в других регионах страны.

Увеличение уставного капитала может привести к повышению рисков и требовать банкам улучшения управления и контроля за своими операциями. Также, увеличение уставного капитала может привести к повышению стоимости кредитования и услуг банков, что может повлиять на спрос со стороны клиентов.

Для прогнозирования повышения ликвидности и прибыльности банков Узбекистана до 2025 года за счёт обеспечения финансовой интеграции банка и реального сектора и использования гибридных инструментов, применены были следующие показатели: рост кредитного портфеля – в Узбекистане ожидается увеличение кредитования реального сектора через использование гибридных инструментов, которые помогут банкам Узбекистана расширить свой кредитный портфель, что в свою очередь, приведёт к увеличению прибыли. Ожидается, что к 2025 году кредитный портфель банков Узбекистана вырастет примерно на 12-15 процентов. увеличение доходности активов – портфеля также приведёт к увеличению доходности активов. Ожидается, что доходность активов банков Узбекистана вырастет примерно на 1-2 процента к 2025 году.

увеличение эффективности управления рисками – с использованием новых технологий на базе искусственного интеллекта (которому посвящён первый параграф третьей главы) и аналитики банки смогут улучшить свою способность управлять рисками, что в свою очередь, позволит им снизить потери и увеличить ликвидность. Ожидается, что банки Узбекистана смогут увеличить свою эффективность управления рисками примерно на 7-10 процентов к 2025 году. увеличение доходов от комиссионных операций – таких как выдача гарантий и аккредитивов, консультирование клиентов и т.д. Ожидается, что доходы от комиссионных операций банков Узбекистана вырастут примерно на 8 процентов к 2025 году. увеличение доходов от инвестиционных операций мезонированные инструменты, такие как облигации и другие финансовые инструменты, чтобы получать доходы от инвестиций. Ожидается, что доходы от инвестиционных операций банков Узбекистана вырастут в районе 5-10 процентов к 2025 году, объем облигационных займов, привлечённых банками, может вырасти на 20 процентов по сравнению с текущим уровнем (в 2022 году), а также прогнозируется, что к 2025 году объем инвестиций банков для стимулирования предприятий к IPO может увеличиться темп до 23 процентов к 2025 году.

С помощью финансовой интеграции банка и реального сектора и использования долговых и долевого инструментов, банковский сектор Узбекистана может достичь значительного повышения ликвидности и прибыльности к 2025 году. Подобные изменения будут требовать значительных изменений в бизнес-моделях и стратегиях банков, а также улучшения регулирования и надзора со стороны государственных органов. Всё это будет иметь положительный эффект как для банковского, так и для реального сектора экономики Узбекистана в условиях мировой гео-финансовой нестабильности.

Выводы по третьей главе

Промышленная ипотека и формирование ФПГ иногда бывает ценным инструментом для предприятий, желающих приобрести или расширить промышленную недвижимость, поскольку они обеспечивают доступ к большим суммам капитала по конкурентоспособным процентным ставкам. Могут быть сложными финансовыми инструментами, которые требуют тщательного рассмотрения и планирования, чтобы заёмщик мог выполнять свои обязательства по погашению долга в долгосрочной перспективе.

Интеграция банка и предприятия через промышленную ипотеку представляет собой процесс, при котором банк предоставляет финансирование предприятию на основе залога имущества, используемого в производственной деятельности. Промышленная ипотека является одним

из видов залогового кредитования, которое позволяет предприятию получить крупную сумму денег на долгосрочной основе под залог своего производственного имущества. В случае невыполнения обязательств по кредиту, банк имеет право реализовать заложенное имущество и погасить задолженность предприятия.

Интеграция банка и предприятия через промышленную ипотеку может иметь следующие преимущества: получение дополнительного финансирования для развития производства; увеличение оборотных средств предприятия; снижение ставки по кредиту, так как банк имеет надёжный залог. Увеличение доверия к предприятию со стороны банка; ускорение процесса выдачи кредита, так как залог уже оценён и готов к использованию; возможность увеличить кредитный портфель банка и получить дополнительную прибыль. Промышленная ипотека выгодна только для тех предприятий, которые имеют достаточно крупное и дорогостоящее имущество, которое использовано в качестве залога. Также, необходимо проанализировать финансовое состояние предприятия и риски, связанные с использованием данного вида кредитования. Прогнозирование показателей повышения ликвидности и прибыльности банка является важным инструментом планирования и принятия решений для банковского сектора. Это позволяет банку определить, какие меры нужно принять для достижения поставленных целей, а также спланировать свой бюджет и ресурсы на будущее. Увеличение числа клиентов, продуктового портфеля, снижение кредитного риска, внедрение технологических инноваций и увеличение эффективности работы — это все важные факторы, которые могут повлиять на ликвидность и прибыльность банка. Комбинирование этих факторов и прогнозирование их влияния на банк позволяет определить оптимальную стратегию развития и роста бизнеса. Повышение ликвидности банков и увеличение объёма депозитов и кредитов позволяет банкам предоставлять больше финансовых ресурсов для развития реального сектора экономики. Это может способствовать росту предприятий, увеличению производства, созданию новых рабочих мест и развитию инфраструктуры. Снижение кредитного риска и повышение эффективности работы банка также могут способствовать более эффективному распределению финансовых ресурсов в экономике и повышению стабильности финансовой системы в целом. Это, в свою очередь, может снизить риски для реального сектора и обеспечить более устойчивое экономическое развитие.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Раскрытие сущностных представлений и потенциале банковского сектора Узбекистана, его институциональной и функциональной структурах, назначении и качественных параметрах, исследование процессов интеграционного взаимодействия с отраслями реального сектора экономики, полученные результаты анализа состояния и тенденций развития банковского сектора Узбекистана. Рассмотрение использования системного подхода к обеспечению эффективности интеграции банковского и реального секторов экономики, разработка концепции интегрированного институционального взаимодействия банковского сектора и реального сектора экономики, изложенные данные о потенциале банковского сектора, определение роли интеграции в управлении повышением устойчивости банковского сектора позволили автору сделать следующие выводы и предложения:

предоставлении льготных финансовых продуктов и усилении взаимной интеграции на основе увеличения уставного капитала за счет проведения IPO корпоративными клиентами;

создание вертикально интегрированных финансово-промышленных групп с участием коммерческих банков с высоким уровнем финансовой устойчивости с их крупными клиентами в своих промышленных отраслях;

снижение финансовых рисков, которые могут возникнуть в процессе взаимной интеграции коммерческих банков и предприятий реального сектора, основано на использовании в активе и пассивных операциях банка средств взаимной финансовой зависимости;

разработано положение финансовой интеграции банка с реальным сектором и прогнозные показатели повышения ликвидности и доходности банков за счет использования долговых и долевого инструментов до 2025 года.

в развитии финансовой интеграции между банком и реальным сектором должен быть реализован прогноз повышения ликвидности и доходности банка за счёт использования долговых и долевого инструментов;

предлагаем создание вертикально интегрированных финансово-промышленных групп с участием коммерческих банков с высоким уровнем финансовой устойчивости с их крупными клиентами в промышленных отраслях;

рекомендуем внедрение инвестиционно-банковских продуктов, таких как «Промышленная» и «Коммерческая» ипотека для предприятий реального сектора, для усиления взаимной интеграции банка и реального сектора;

в целях снижения финансовых рисков, которые могут возникнуть в

процессе взаимной интеграции коммерческих банков и предприятий реального сектора, в связи с этим рекомендуем использовать инструменты финансовой взаимозависимости в активно-пассивных операциях банка;

рекомендуется усилить интеграционных тенденций через укрепления ресурсной базы коммерческих банков с внедрением депозитных индикаторов: PEW (The probability of early withdrawal to the level of percent); WPEW (The weighted probability of early withdrawal to the level of percent); ANDEW (the average number of days before early withdrawal to the level of percent);

предлагаем коммерческим банкам увеличить долю венчурных (рисковых) активов в совокупных активах на основе эконометрических прогнозов на 2022-2025 годы;

комплексное применение коэффициентов: долговой нагрузки, финансового рычага (Total debt to equity, TD/EQ), отношения долговых обязательств к внеоборотным активам (Long-term debt to fixed assets, LTD/FA), текущей ликвидности (Current Ratio, CR), покрытия процентов (Interest coverage ratio, ICR) - позволит в рамках трансформации повысить АКБ «Узпромстройбанк» предельную кредитную нагрузку для усиления интеграционного взаимодействия с предприятиями реального сектора;

решения проблемных узлов на снижение рисков, связанных с интеграционными процессами коммерческого банка и предприятий отраслей реального сектора экономики в перспективе, позволит усилить интеграционные процессы, в том числе расширить каналы венчурных операций на фоне стимулирующей политики в отношении отраслей экономики Узбекистана;

увеличение уровня капитализации корпоративных клиентов за счёт увеличения уставных капиталов, выпуска и активного размещения IPO с высокой вероятностью позволит дополнительно привлечь капитал в том числе иностранный и в перспективе увеличить в рамках интеграционной трансформации АКБ «Узпромстройбанк» интенсивность многоцелевых банковско-финансовых операций в контексте укрепления ресурсной базы.

В заключении необходимо отметить в усилении интеграции банковского и реального секторов экономики разработка интеграционной модели на основе типологий на базе концепций учёных-специалистов международного уровня - может стать полезным инструментом для оценки потенциала и управления финансовыми рисками в процессе взаимной интеграции коммерческих банков и предприятий реального сектора. Типология исследованных научных концепций интеграции банковского и реального секторов на базе:

классической автономия и случайных эффектов; взаимной обусловленности ожидаемых и регулируемых эффектов. Выше показанные типологические модели фокусируются на текущем финансовом положении как банков, так и предприятий, и помогает определить потенциальные риски и способы их снижения. Управление в вертикальных группах могут иметь более централизованную структуру управления, поскольку вся цепочка поставок находится под их контролем. Это может привести к большей эффективности и координации, но также может создать коммуникативные барьеры и ограничить творческий потенциал. Горизонтальные группы могут иметь более децентрализованную структуру управления, при которой каждое подразделение работает независимо. Это может способствовать большему творчеству и инновациям, но также может привести к неэффективности и отсутствию координации. В контексте конкуренции вертикальные группы могут столкнуться с меньшей конкуренцией, поскольку они контролируют всю цепочку поставок, что может ограничить количество игроков на рынке. С другой стороны, горизонтальные группы могут столкнуться с большей конкуренцией, поскольку они конкурируют друг с другом в одной и той же отрасли. Финансовые показатели вертикальных и горизонтальных групп могут различаться в зависимости от рыночных условий, отраслевых тенденций и других факторов. Вертикальные группы могут быть более прибыльными, поскольку они могут контролировать всю цепочку поставок и устанавливать более высокие цены, в то время как горизонтальные группы могут иметь более низкую норму прибыли из-за конкуренции в той же отрасли.

Выбор между вертикальной и горизонтальной структурой группы зависит от конкретных обстоятельств бизнеса. В то время как вертикальные группы могут иметь большую рыночную власть и больший контроль над цепочкой поставок, горизонтальные группы могут быть более гибкими и способными быстро адаптироваться к изменениям на рынке. Оба типа групп могут быть успешными при эффективном управлении и могут иметь свои преимущества и недостатки в зависимости от отрасли и рыночных условий. Особое внимание в плане регулирования следует уделить мнениям и клиентов, и независимым рейтинговым показателям. Также стоит рассмотреть вопросы автоматизации процесса кредитования предприятий реального сектора, повысить простоты получения кредита на основе репутационного рейтинга, прозрачности рассмотрения заявки, системы оповещения — это на самом деле очень важные аспекты, реализация которых улучшит качество обслуживания и увеличит объём кредитного портфеля, а также повысить стабильность банковского капитала.

При рассмотрении форматов усиления интеграции банковского и реального секторов экономики Узбекистана имеются возможность интегрированности через финансово-промышленные группы и финансово-промышленные кластеры – они имеют различный подход и процесс, в частности, ФПГ и кластеры представляют собой два разных типа экономических организаций. С позиции ФПГ - это совокупности компаний, в которых основные доли принадлежат одному или нескольким крупным финансовым инвесторам или банкам, которые владеют контрольными пакетами акций в этих компаниях. Финансовые инвесторы выступают в роли главных владельцев, контролируя стратегию и финансовые результаты ФПГ. А вот кластер - это группа предприятий и организаций, которые работают в одной отрасли или взаимосвязанных отраслях. Кластеры объединяют компании, которые конкурируют друг с другом, но также могут сотрудничать и обмениваться ресурсами и знаниями. Кластеры обычно находятся в одном регионе и могут получать поддержку от местных властей и институтов.

Касательно промышленной ипотеки и формирование ФПГ является ценным инструментом для предприятий, желающих приобрести или расширить промышленную недвижимость, поскольку они обеспечивают доступ к большим суммам капитала по конкурентоспособным процентным ставкам.

Интеграция между банками и предприятиями может принести множество выгод для обеих сторон: Облегчение процесса оплаты: Банки могут предоставить предприятиям различные инструменты и технологии, которые упрощают процесс оплаты. Например, банки могут предоставлять услуги по обработке платежей и электронным переводам средств, что может значительно сократить время, необходимое для обработки платежей, и уменьшить затраты на обработку на стороне предприятия; Увеличение доступности капитала: Банки могут предоставлять предприятиям кредиты и займы для финансирования различных проектов, а также помочь им управлять своими денежными потоками. Банки могут также предоставлять предприятиям услуги по управлению рисками и инвестиционным решениям, что позволит предприятиям увеличить свою финансовую стабильность и расширить свой бизнес; Увеличение эффективности бизнес-процессов: Банки могут помочь предприятиям улучшить эффективность и автоматизировать свои бизнес-процессы. Например, банки могут предоставлять предприятиям услуги по управлению финансовыми данными, что поможет им лучше понимать свои финансовые потоки и принимать более обоснованные решения; Увеличение уровня безопасности: Банки могут помочь предприятиям улучшить уровень безопасности своих финансовых

операций и снизить риски мошенничества и кибератак. Банки могут предоставлять услуги по защите от мошенничества и кибератак, а также предоставлять советы и обучение сотрудников по безопасности и защите данных.

Развитие бизнес-связей: Интеграция между банками и предприятиями может также помочь развить бизнес-связи между ними. Существует и иные подходы к усилению интеграции между банками и представителями реального сектора экономики Узбекистана, а именно:

- 1). Использование единой платформы: Банк и предприятие могут использовать единую платформу, которая интегрирует все необходимые инструменты и технологии, такие как управление денежными потоками, обработка платежей, электронные переводы и другие. Это позволит обеим сторонам управлять всеми финансовыми операциями на одной платформе и упростить взаимодействие между ними;
- 2). Организация обучения: Банк может организовать обучение для предприятия по использованию новых инструментов и технологий, а также по обучению персонала предприятия основам финансового управления. Это поможет предприятию улучшить свои финансовые процессы и стать более эффективным в управлении своими финансами;
- 3). Предоставление персонального менеджера: Банк может предоставить персонального менеджера для предприятия, который будет работать непосредственно с ним и помогать ему в управлении своими финансами. Это поможет предприятию получать рекомендации и советы по управлению своими финансами и использованию инструментов банка;
- 4). Развитие инноваций: Банк может продвигать инновации в области финансовых технологий и инструментов, которые помогут предприятиям улучшить свои финансовые процессы и увеличить эффективность своего бизнеса. Это может включать в себя разработку новых технологий, таких как блокчейн и искусственный интеллект, а также усовершенствование существующих инструментов и технологий и др.

Указанные меры способствуют улучшению взаимодействия банков с реальным сектором и созданию более устойчивой и эффективной финансовой системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

I. Законы и другие правовые, политические, официальные документы

1.1. Конституция Республики Узбекистан. [Электронный ресурс] \ Правительственный портал Республики Узбекистан. \ (дата обращения: 25.12.2020 г.) – URL: https://constitution.uz/uploads/constitution_ru.pdf.

1.2. Гражданский кодекс Республики Узбекистан. [Электронный ресурс] \ Портал Законодательной палаты Олий Мажлиса Республики Узбекистан \ (дата обращения: 31.12.2020 г.). – URL: <https://parliament.gov.uz/ru/laws/adopted/84/3503/>

1.3. Закон Республики Узбекистан «О Центральном банке Республики Узбекистан» от 21.12.1995 г. N 154-I (Новая редакция, утверждена Законом РУз от 11.11.2019 г. N ЗРУ-582) [Электронный ресурс] \ ИПС «Norma»: – URL: [https://nrm.uz/contentf?doc=605216_zakon_respubliki_uzbekistan_o_CB_respubliki_uzbekistan_\(novaya_redakciya_utverjdена_zakonom_ruz_ot_11_11_2019_g_n_zru-582_15tfwqpdro210537038](https://nrm.uz/contentf?doc=605216_zakon_respubliki_uzbekistan_o_CB_respubliki_uzbekistan_(novaya_redakciya_utverjdена_zakonom_ruz_ot_11_11_2019_g_n_zru-582_15tfwqpdro210537038) (дата обращения: 15.01.2021).

1.4. Закон Республики Узбекистан «О банках и банковской деятельности», от 25.04.1996 г. № 216-I [Электронный ресурс] \ ИСС «LexUz»»: – URL: <https://lex.uz/docs/12011> (дата обращения: 04.09.2021).

1.5. Закон Республики Узбекистан «О коммерческой тайне», от 11.09.2014 г. № ЗРУ-374 [Электронный ресурс] \ ИСС «LexUz»»: – URL: <https://lex.uz/docs/2460799> (дата обращения: 01.10.2021).

1.6. Закон Республики Узбекистан «О промышленной безопасности опасных производственных объектов», от 28.09.2006 г. № ЗРУ-57 [Электронный ресурс] \ ИСС «LexUz»»: – <https://lex.uz/docs/1061184> (дата обращения: 08.12.2021).

1.7. Закон Республики Узбекистан «О государственно-частном партнерстве», от 10.05.2019 г. № ЗРУ-537 [Электронный ресурс] \ ИСС «LexUz»»: – <https://lex.uz/ru/docs/4329272> (дата обращения: 25.12.2021).

1.8. Указ Президента Республики Узбекистан «О Стратегии действий по дальнейшему развитию Республики Узбекистан на 2017 — 2021 гг.», от 07.02.2017 г. № УП-4947 [Электронный ресурс] \ ИСС «LexUz»»: – <https://lex.uz/docs/3107042> (дата обращения: 27.11.2019 годы).

1.9. Указ Президента Республики Узбекистан «О Стратегии развития Нового Узбекистана на 2022 — 2026 годы», от 28.01.2022 г. № УП-60 [Электронный ресурс] \ ИСС «LexUz»»: – <https://lex.uz/docs/5841077> (дата обращения: 30.04.2022 годы).

1.10. Указ Президента Республики Узбекистан «О Стратегии реформирования банковской системы Республики Узбекистан на 2020

— 2025 годы», от 12.05.2020 г. № УП-5992 [Электронный ресурс] \ИСС «LexUz»»: – <https://lex.uz/docs/5841077> (дата обращения: 30.04.2022 г.).

1.11.Закон Республики Узбекистан «О свободных экономических зонах» (№220-I от 25.04.1996 г.).

1.12.Закон Республики Узбекистан от 30 апреля 1998 года «О фермерском хозяйстве» (в редакции Закона Республики Узбекистан от 18 апреля 2018 года № ЗРУ-476 — Национальная база данных законодательства, 19.04.2018 г., № 03\18\476\1087).

1.13.Закон Республики Узбекистан от 29 сентября 2020 г. № ЗРУ-639 «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Узбекистан в целях повышения эффективности использования земель сельскохозяйственного назначения и лесного фонда».

1.14.Указ Президента Республики Узбекистан от 23 октября 2019 г. № УП-5853 «Об утверждении Стратегии развития сельского хозяйства Республики Узбекистан на 2020-2030 годы».

1.15.Постановление Президента от 26.02.2021 г. № ПП-5009 «О мерах по реализации в 2021 году задач, определённых в Стратегии развития сельского хозяйства Республики Узбекистан на 2020–2030 годы».

1.16.Указ Президента Республики Узбекистан №УП-4058 от 28.11.2008г. «О программе мер по поддержке предприятий реального сектора экономики, обеспечению их стабильной работы и увеличению экспортного потенциала».

1.17.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 31 декабря 2020 г. № 826 «Об утверждении Положения о порядке предоставления финансового содействия организациям-экспортёрам Агентством продвижения экспорта при Министерстве инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан».

1.18.Указ Президента Республики Узбекистан №УП-4053 от 28.11.2008г. «О мерах по дальнейшему повышению финансовой устойчивости предприятий реального сектора экономики».

1.19.Указ Президента Республики Узбекистан от 01 августа 2018г. № УП-5495 «О мерах по кардинальному улучшению инвестиционного климата в Республике Узбекистан».

1.20.Указ Президента Республики Узбекистан от 23 октября 2019 г. № УП-5853 «Об утверждении Стратегии развития сельского хозяйства Республики Узбекистан на 2020-2030 годы».

1.21.Постановление Президента Республики Узбекистан от 17 октября 2018 г. №ПП-3978 «О дополнительных мерах по повышению эффективности продвижения плодоовощной продукции на внешние

рынки».

1.22.Постановление Кабинета Министров Республики Узбекистан от 31 декабря 2020 г. № 826 «Об утверждении Положения о порядке предоставления финансового содействия организациям-экспортёрам АПЭ при Министерстве инвестиций и внешней торговли Республики Узбекистан».

1.23.Послание президента Узбекистана Шавката Мирзиёева обеим палатам Олий Мажлиса 29.12.2020. <https://president.uz/uz/lists/view/4057>

II. Ответы на письменные запросы в Государственные органы, министерства и ведомства и другие организации

2.1. Ответ Государственного комитет Республики Узбекистан по статистике 2022-yil 22-fevral No 01\5-01-19-103-son, [ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: YW02220032] на частный запрос.

2.2. Ответ Центрального банка Республики Узбекистан от 2022-yil 06-mart No 01\2-03-25-788-son, [ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: CB81755788] на запрос.

2.3. Ответ Международной консалтинговой компании «WONJIN» 2022-год 28-iyun №5 на частный запрос.

2.4. Ответ Государственного комитет Республики Узбекистан по статистике 2022-yil 6-iyul 01\3-01-19-566-son, [ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: JO66234777] на частный запрос.

2.5. Ответ АК «Алокабанк» Республики Узбекистан 2022-год, 07-июль №26-09\2841 на запрос Ташкентского финансового института.

2.6. Ответ Государственного комитет Республики Узбекистан по статистике 2022-yil 8-iyul 01\3-01-19-578-son, [ЭРИ билан тасдиқланган, Хужжат коди: OH25833736] на частный запрос.

2.7. Ответ АКБ «Узпромстройбанк» Республики Узбекистан 2022-год, 08-июль №25-08\2355 на запрос Ташкентского финансового института.

III. Книги, брошюры, монографии и авторефераты

3.1. Сулейманов И. Р., и другие «Международные финансовые отношения». Учебник. – Ташкент: «Nihol print», 2022 - 555 с.

3.2. Омонов А. А., Азимова Ш. С. и другие «Исламское банковское дело» учебное пособие. - Т: «Nihol print», 2020. – 350 с.

3.3. Вешкин Ю. Г., Авагян Г. Л. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Магистр: ИНФРА-М, 2020. — 432 с. (Бакалавриат). – с.88.

3.4. Лаврушин О.И. Современные банковские продукты и услуги:

учебное пособие \ 2-е изд., доп. - М.: КНОРУС, 2019. – С. 346.

3.5. Сулейманов И. Р. «Теория финансовых рисков». Учебное пособие. – Ташкент: «Moliya-iqtisod», 2019 - 320 с.

3.6. Руткаускас Т. К., Инвестиции и инвестиционная деятельности организаций: учебное пособие \ Руткаускас Т.К. и др. под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Т.К.Руткаускас.- Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. 316 с.

3.7. Abdullaeva Sh.Z. «Bank ishi» Darslik. T.: "Moliya-iqtisod", 2017.- 768с.

3.8. Атаниязов Ж. Х. «Ўзбекистонда молия-саноат гуруҳларини шакллантириш ва ривожлантиришнинг методологияси» Автореферат. Ташкент 2017 г.

3.9. Куршакова Н.Б. Банковский маркетинг.- СПб.: Питер, 2013. - С.192.

3.10. Банковская система в современной экономике: учебное пособие \ Под ред. О.И. Лаврушина. – Изд. 2 – е перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2012. – 368с. дело. –1999. – №2. – С.30 –35.

3.11. Абдуназарова Н. У. «Место банковского сектора в экономическом развитии регионов» Автореферат. Ташкент 2011 – 65 с.

3.12. Щенин, Р.К. Банковские системы стран мира: учебное пособие \ Р.К. Щенин. – М.: КНОРУС, 2010. – 400с.- с.115.

3.13. Вахабов А. В. «Особенности управления рисками инвестиционных проектов в коммерческих банках» - Ташкент. Молия-иктисодиёт. 2009 – 152 с.

3.14. Омонов А. А. «Тижорат банклари ресурсларни самарали бошқариш масалалари. Автореферат. Ташкент 2008 – 35 с.

3.15. Абдуллаева Ш. З. «Пул, кредит ва банклар» ўқув қўланма - Тошкент: «Молия-иктисод», 2007 - 312с.

3.16. Бобокулов Т.И. «Миллий валютанинг барқарорлигини таъминлаш: муаммолар ва ечимлар» - Ташкент: Фан ва технология, 2007 – с.184 с.

3.17. Садыков А.М. «Основы регионального развития: теория, методология, практика». - Ташкент: Iqtisod- Moliya, 2005. - 280 с.

3.18. Солиев А.С. ва боншқалар. «Минтадавий иқтисодиёт». — Тошкент: Университет, 2003. - 304 с.

3.19. Зеленский Ю.Б. Банковская система России и реальный сектор экономики. Саратов: Издат. центр СГСЭУ, 2002. – С 61.

3.20. Абдуллаева Ш. З. «Банк иши». Ўқув қўланма, Тошкент молия институти. Тошкент, 2000, - 120 б.

3.21. Ахмедов Т.М. «Регулирование территориальной организации производительных сил и комплексного развития регионов Узбекистана» - Ташкент: Фан, 1992-80 с.

IV. Статьи и тезисы в журналах и газетах, научных сборниках

4.1. Suleymanov I. Peculiarities of Interaction of the Banking System with the Real Sector of the Economy \ (EJHGE) Eurasian Journal of History, Geography and Economics (Genius Journals Publishing Group). – 2022. – v. 10 | July 2022 – №7. JIF: 8.125 – С. 48-55.

4.2. Suleymanov I. R. State and Prospects of Interaction of the Banking sector with the Real sector of the Economy of Uzbekistan \International journal of Business, Management and Accounting. – 2022. – Т. 2. – №. 1.

4.3. Сулейманов И. Р. Состояние и перспективы взаимодействия банковского сектора с реальным сектором экономики Узбекистана \Журнал Инновации в Экономике. – 2022. – Т. 5. – №. 2.

4.4. Suleymanov I. Ways to Increase the Efficiency of Integrating the Banking system with the Real sector of the Economy \ EPRA International Journal of Economics, Business and Management Studies (EBMS). – 2022. – Т. 9. – №. 2. – С. 9-14.

4.5. Saidov D. A. Ways to Strengthen Financial stability and Resource base of Commercial Banks. Research Jet Journal of Analysis and Inventions: Vol. 2 No. 06 (2021): RJAi. 2021-06-15. – P 213. <https://reserchjet.academiascience.org>.

4.6. Egamova M. E. Ways to strengthen the resource base of commercial banks \International Finance and Accounting. – 2021. – Т. 2021. – №. 1. – С. 10.

4.7. Мадаминов И.О. Инвестицион ва инновацион фаолликни таъминлашнинг молиявий механизмини такомиллаштириш – Т.: Молия журнали. 2021 йил 1-сон.159-167

4.8.Suleymanov I. Anti-crisis Financial measures due to COVID-19: International Experience and Practice of Uzbekistan \International Finance and Accounting. – 2021. – Т. 2021. – №. 3. – С. 5.

4.9. Атаниязов Ж. Х. и другие. «Практические аспекты и перспективы формирования ФПГ в Узбекистане». Финансы: теория и практика\Finance: Theory and Practice. 2021;25(6):185-198.

4.10.Каримқулов Ж.И. Brics мамлакатларида эркин иқтисодий ҳудудлар орқали хорижий инвестицияларни жалб этиш механизми. \ “Халқаро молия ва ҳисоб” илмий электрон журнали. № 2, апрель, 2019 йил.

4.11.Каримкулов Ж. И. The ways to strengthen the stability of deposit base in commercial banks \Economics. – 2019. – №. 3 (41). – С. 8-11.

4.12.Lyazat Azimovna Talimova & Gauhar Muratovna Kalkabaeva. The Interaction of the Banking and Real Sector of the Economy | May 2015 | Mediterranean Journal of Social Sciences 6(3) DOI:10.5901/mjss.2015.v6n3s3p313

- 4.13.Дементьев В. Е. «Финансово-промышленные группы: цели и результаты функционирования» \ \ Анализ роли интегрированных структур на товарных рынках. – М.: ТЕИС, 2014. – С. 64-99.
- 4.14.Yao W., Shanshan W. Evolution mechanism of synergy in industrial-financial groups. International Journal of Simulation. Systems, Science & Technology. 2016;17(16):9.1–9.7. DOI: 10.5013/IJSSST.a.17.16.09
- 4.15.Young K. Financial industry groups' adaptation to the post-crisis regulatory environment: Changing approaches to the policy cycle. Regulation & Governance. 2013;7(4):460–480. DOI: 10.1111/rego.12025
- 4.16.Мамиёк Л. А. Влияние кредитной политики банков на реальный сектор экономики \ Л. А. Мамиёк. — Текст : непосредственный \ Актуальные вопросы экономики и управления : материалы II Междунар. науч. конф. (г. Москва, октябрь 2013 г.). — Т. 0. — Москва : Буки-Веди, 2013. — С. 125-128. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/91/4052/> (обращение: 11.02.2022).
- 4.17.Деньги, кредит, банки: учебник \ Под ред. Е. Ф. Жукова. – Изд. 4е перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ –ДАНА, 2012. – 783с.
- 4.18.Зверькова Т. Н. Продукты региональных банков: спрос и предложение \ Т.Н. Зверькова, А.И. Зверьков \ \ Финансы и кредит. – 2012. – №24 (504). – С.41 – 43. 110.
- 4.19.Кеннеди М. Деньги без процентов и инфляции. Как создать средство обмена, служащее каждому \ М. Кеннеди \ Перевод с швед. А.М. Алешкина. – М.: Самотека: МИД «Осознание», 2011. – 98с.
- 4.20.Robinson J. The Generalization of the General Theory. The rate of interest, and other essays - London: Macmillan, 1952 — P. 67-142; Pagano M. Financial Markets and Growth. \ \ European Economic Review, 1993. -# 37. -P. 613-622.
- 4.21.King R., Levine R. Financial (Intermediation and Economic Development. Financial intermediation in the construction of Europe. - London: Colin Mayer and Xavier Vives, 1993 - P. 156-189.
- 4.22.Юдина И.Н. Причины банковских кризисов и поведение государства \ И.Н. Юдина \ \Эко. – 2009. – №2. – С. 163 –171.
- 4.23.Портер М. Конкуренция \ М. Портер \ Пер. с английского. – М.:ИД «Вильямс», 2006 . – 608с. – с.61.
- 4.24.Рудько-Силиванов, В.В. Становление и развитие банковской системы Японии \ В.В. Рудько – Силиванов, В.Н. Зубрилова \ \ Деньги и кредит. – 2010. –№2. –С. 31 – 41.
- 4.25.Ноздрев Н.С. Структурный кризис финансового сектора экономики Японии \ Н.С. Ноздрев \ \ Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – №1– С.54 –58.
- 4.26.Holmstrom Bengt (1997). "Financial Intermediation, Loanable

Funds, and the Real Sector". The Quarterly Journal of Economics. 112 (3): 663–691. JSTOR 2951252 <https://www.jstor.org/stable/2951252>.

4.27.Немова Л. А. Экономика Канады в 2010 – 2011гг. и экономическая политика правительства \ Л.А. Немова \ Россия и Америка в 21 веке \ Электронный научный журнал. – 2011. – №1. – URL: <http://www.rusus.ru> (дата обращения: 17.02.2022).

4.28. Брагина Е. А. Страны и регионы: Государственная поддержка мелкой промышленности \ Е.А. Брагина \ Мировая экономика и международные отношения, 2001. – №1. – С.87-96.

4.29.Гарифуллин И. И., Халилова М. Х. Состояние исламских банков на рынке банковского сектора \Экономика и предпринимательство. – 2019. – №. 5. – С. 904-910.

4.30.Gambacorla L. (2009). Monetary policy and risk-taking channel. BIS Quarterly Review. December. 43-53.

4.31. Rioja, F. Does One Size Fit All?: a Reexamination of the Finance and Growth relationship \ F. Rioja, N. Valev \ Journal of Development Economics. – 2004. – V. 74. – №2. – P. 429 –447.

4.32.Scuka, D. Patent Market Pending [Электронный ресурс] \ D. Scuka, C. Kitada \ My banky. –URL: <http://www.mybanky.ru> (дата обращения: 02.08.2015)

4.33.Stiglitz, J.E. Using Tax Policy to Curb Speculative Short – Term Trading \ J.E. Stiglitz \ Journal of Financial Services Research, Columbia University. –1989. – №3. – P.101 –115.

4.34.Stiglitz, J.E. Credit Rationing in Market with Imperfect Information \ J.E. Stiglitz, A. Weiss \American Economic Review. –1981. – V.71 – P. 912 –927.

4.28.Tobin, J. Money and Economic Growth \ J. Tobin \Econometrica. –1965. – №33. – P. 671–684.

4.35.Вагизова И.В. Роль региональной банковской системы в развитии взаимодействия реального и финансового секторов экономики \ И.В. Вагизова \ Проблемы современной экономики. – 2010. – №1(33). – С. 253-255.

4.36.Али М. Исламские банки и стратегия экономического развития \ М. Али. – М.: Пресса, 2007. – 318с.

4.37.Вахитов Р. Банки, налоги и шариат \ Р. Вахитов, С. Сарбасов \ Эксперт Казахстан. – 2007. – №32. – С. 30 – 31.

4.38.Даванков А. Ю. Совершенствование теоретических вопросов интеграции промышленных предприятий с банками \ А.Ю. Даванков, С.А. Головихин Е. А. Басов \ Сборник научных трудов. – Челябинск: ЧелГУ. – 2000. – С. 28-37.

4.39.Кииков Р. К. Проблемы банковского финансирования проектов ГЧП в Казахстане: анализ и предложения [Электронный

ресурс] \ Р.К. Кииков \ ИС «ЮРИСТ». – URL: <http://www.online.zakon.kz> (обращения: 15.07.2022).

4.40.Матвеева Т. Ю. Современные подходы к моделированию воздействия несовершенств финансового рынка на бизнес–цикл \ Т.Ю. Матвеева, Н.А. Сапункова \ JOURNAL OF INSTITUTIONAL STUDIES (Журнал институциональных исследований). – 2011. – №4. – Т.3. – С. 34 – 47.

4.41.Мерзлов И. Ю. Особенности применения банковских инвестиционных технологий в проектах государственно – частного партнерства \ И.Ю. Мерзлов \ Фундаментальные исследования. – 2013. – №6. – С. 953 – 957.

4.42.Уткин Э. А., Эскиндаров М. А. Финансово-промышленные группы. М.: Тандем; Экмос; 1998. 256 с.

4.43.Беляева И. Ю., Эскиндаров М. А. Капитал финансово-промышленных корпоративных структур: Теория и практика. М.: ФА; 1998. 304 с.

4.44.Дворецкая А. Е., Никольский Ю. Б. Финансово-промышленные группы: менеджмент + финансы. М.: Принтлайт; 1995. 384 с.

4.45.Цветков В. А. Финансово-промышленные группы в системе рычагов стабилизации экономики России. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М.: ИПР РАН; 1997. 16 с.

4.46.Хамидулин М. Б. Развитие финансового механизма корпоративного управления. Автореф. дис. ... докт. экон. наук. Ташкент: БФА; 2008. 27 с.

4.47.Орехов С. А., Селезнев В. А. Менеджмент финансово-промышленных групп. М.: МЭСИ; 2005. 176 с.

4.48.Dunning J., Lundan S. M. Multinational enterprises and the global economy. Northampton, MA: Edward Elgar Publishing; 2008. 920 p.

4.49.Aoki M. Information, incentives and bargaining in the Japanese economy. Cambridge, New York: Cambridge University Press; 1988. 320 p.

4.50.Grabowiecki J. Keiretsu groups: Their role in the Japanese economy and a reference point (or a paradigm) for other countries. V.R.F. Series. 2006;(413). URL: <https://www.ide.go.jp/library/English/Publish/Reports/Vrf/pdf/413.pdf>

V. Интернет сайты

5.1.Addressing Base Erosion and Profit Shifting \OECD Better policies for Better lives. Synopsis. 2013 – URL: <http://www.oecd.org>. (дата обращения: 30.06.2020 г.).

5.2. Правление Центрального банка на состоявшемся 21 июля 2022 года заседании приняло решение снизить основную ставку до 15%

годовых \\ [Электронный ресурс] \\
[https://cbu.uz/ru/press_center/releases/667732\](https://cbu.uz/ru/press_center/releases/667732). (дата обращения:
25.07.2022 г.).

5.3.Ежегодные доклады Государственного комитета Республики
Узбекистан по статистике \\ [Электронный ресурс] \\
[https://stat.uz/ru/default/ezhekvar-tal-nye-doklady/9389-2021\](https://stat.uz/ru/default/ezhekvar-tal-nye-doklady/9389-2021). (дата
обращения: 22.02.2022 г.).

ДЛЯ ЗАМЕТОК

СУЛЕЙМАНОВ ИЛЬНУР РАДИКОВИЧ

ПУТИ УСИЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ БАНКОВСКОГО И РЕАЛЬНОГО СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ

МОНОГРАФИЯ

Редактор Э. Хуснутдинова

Художник К. Бойхужаев

Компьютерная верстка К. Бойхужаев

Лиц. изд. АИ № 305. Подписано в печать 10.02.2024.

Формат 60х84 1/16. Усл.печ.л. 5,1. Уч.-изд.л. 5,2.

Тираж 200 экз. Заказ № 5.

Издательство «IQTISOD-MOLIYA».

100000, Ташкент, Амир Тумр, 60А

Отпечатано в типографии

«DAVR MATBUOT SAVDO» ООО.

100198, Ташкент, Куйлюк, массив 4., 46 дом.