

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

**ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ**



**М.С. Қосимов**

**ИНВЕСТИЦИЯ ЛОЙИҲАЛАР  
ТАҲЛИЛИ**

**ТОШКЕНТ 2019**

Қосимов М.С.,

Инвестиция лойиҳалар таҳлили. (Дарслик).- Т., ТДИУ, 2019.- 168 бет

Масъул муҳаррир: и.ф.д, проф. Ходиев Б.Ю.

Такризчилар:

1. Маҳмудов Носир Маҳмудович, иқтисод фанлари доктори, профессор
2. Аҳмедов Омониллахон, иқтисод фанлари номзоди, доцент.

Республикаимиз иқтисодиётини либераллаштириш, модернизация ва диверсификация қилиш натижасида рақобатнинг янада кескинлашуви кузатилмоқда. Бу эса иқтисодиётга ички ва хорижий инвестицияларни жалб қилишни тақозо этмоқда. Инвестициялар самарадорлигини профессионал баҳолаш ва лойиҳаларни самарали бошқариш янада долзарб масала бўлиб келмоқда.

Ушбу дарсликда инвестиция лойиҳаларини ишлаб чиқариш, ташкил этиш, барқарор ривожлантириш учун бизнес лойиҳа тузишнинг зарурлиги ва инвестиция лойиҳасини ишлаб чиқиш асослари кўрсатиб ўтилган. Инвестиция ва бизнес лойиҳанинг назарий ва амалий асослари, хусусан, бозорни ўрганиш, маркетинг тадқиқоти олиб бориш, маркетинг режасини тузиш ва унинг самарали технология билан уйғунлигини таъминлаш, ишлаб чиқариш режаси, молия режасини тузиш, бизнес режанинг амалга оширилиши учун ишчи кучи ва кадрлар билан таъминлаш, инвестициядаги таваккалчиликни бошқариш каби саволлар ушбу қўлланмада ўз ифодасини топган.

Инвестиция самарадорлиги ҳисоблаш кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш методологияси алоҳида кўрсатиб берилган. Дарсликда иқтисодиётни либераллаштириш билан боғлиқ Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармон ва Қарорлари инвестиция лойиҳаларини таҳлил қилиш методологиясининг асосини ташкил этади.

Дарслик олий таълим муассаларининг ижтимоий соҳа, иқтисод ва ҳуқуқ билим соҳаси, иқтисод таълим соҳаси, иқтисодиёт (макроиқтисодиёт) таълим йўналиши талабалари, иқтисодиёт соҳаси педагогик кадрларини қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш тингловчилари ҳамда кичик бизнес билан шуғулланаётган тадбиркорларга мўлжалланган.

## МУНДАРИЖА

<b>Кириш.....</b>	<b>7</b>
<b>I БОБ. Инвестиция лойиҳалари таҳлили билан боғлиқ иқтисодий концепциялар .....</b>	<b>9</b>
1.1. Инвестиция: моҳияти, асосий турлари ва таркиби.....	9
1.2. Макроиқтисод ва инвестициялар алоқадорлиги.....	10
1.3. Инвестициялар таҳлилида асосланиладиган асосий иқтисодий концепциялар.....	12
1.4. Ўзбекистон инвестиция сиёсатининг моҳияти ва йўналишлари.....	14
1.5. Иқтисодиётни ривожлантиришнинг асосий йўли – инвестиция лойиҳаларни яратиш ва амалга ошириш.....	15
I БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	16
I БОБ бўйича саволлар.....	17
<b>II БОБ. Инвестиция лойиҳалари таҳлили концепцияси.....</b>	<b>18</b>
2.1. Лойиҳа ва унинг асосий компонентлари.....	18
2.2. Лойиҳаларнинг классификацияси.....	19
2.3. Лойиҳа ҳаёт даврининг асосий босқичлари.....	19
2.4. Лойиҳа муҳити.....	21
2.5. Лойиҳа объектлари ва субъектлари.....	23
2.6. Лойиҳалар таҳлили тузилмаси.....	24
2.7. Давлатнинг иқтисодий фаолияти ва инвестиция лойиҳалари .....	25
II БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	26
II БОБ бўйича саволлар.....	28
<b>III БОБ. Инвестиция лойиҳаларини тайёрлаш.....</b>	<b>29</b>
3.1. Инвестиция лойиҳаларини тайёрлаш тушунчаси.....	29
3.2. Инвестиция лойиҳалари ҳужжатларини тайёрлаш босқичлари.....	30
3.3. Инвестиция имкониятларини қидиришни ташкил қилиш.....	31
III БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	31
III БОБ бўйича саволлар.....	32
<b>IV БОБ. Инвестиция лойиҳаларини молиявий-иқтисодий баҳолашнинг методологик асослари.....</b>	<b>33</b>
4.1. Инвестиция лойиҳаларини танлашда молиявий-иқтисодий баҳолашнинг роли.....	33
4.2. Дисконтлаш ҳақида тушунча.....	33

4.3. Аннуитетнинг келгуси қиймати.....	37
4.4. Аннуитетнинг жорий қиймати.....	40
4.5. Рента қиймати.....	42
IV БОБ. бўйича қисқача хулосалар.....	45
IV БОБ бўйича саволлар.....	45
<b>V БОБ. Инвестиция лойиҳаларини молиявий иқтисодий баҳолашнинг асосий улуллари.....</b>	<b>47</b>
5.1. Инвестиция лойиҳаларини баҳолашга ёндашувлар.....	47
5.2. Инвестиция лойиҳаларини молиявий – иқтисодий баҳолашда пул оқимларини дисконтлашга асосланган услублари.....	48
5.3. Инвестиция лойиҳаларини баҳолашнинг содда услублари.....	53
V БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	57
V БОБ бўйича саволлар.....	58
<b>VI БОБ. Инвестиция лойиҳасининг бизнес режаси.....</b>	<b>60</b>
6.1. Олий таълим битирувчи талабаларини тадбиркорликка жалб этишни рағбатлантириш ва унда бизнес режанинг ўрни.....	60
6.2. Бизнес режанинг моҳияти ва турлари. Бизнес режа нима?.....	63
6.3. Бизнес режанинг таркибий тузилиши.....	65
6.4. Маркетинг режасини тузиш асослари.....	73
6.5. Маркетинг режасини ишлаб чиқиш.....	79
6.6. Ишлаб чиқариш режасини тузиш амалиёти асослари.....	83
6.7. Бино ва иншоотлар/ишлаб чиқариш инфраструктурасини яратиш ...	85
6.8. Ишлаб чиқариш харажатлари ва режасини тузиш.....	86
6.9. Бизнесни бошқариш моделини танлаш ва кадрлар билан таъминлаш.....	95
6.10. Бизнес режанинг молия режасини ишлаб чиқиш асослари.....	100
VI БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	104
VI БОБ бўйича саволлар.....	105
<b>VII БОБ. Рақобатлашувчи инвестициялар.....</b>	<b>106</b>
7.1. Рақобатлашувчи инвестициялар ҳақида тушунча.....	106
7.2. Муқобил инвестициялар .....	106
7.3. Инвестиция лойиҳаларининг амал қилиш муддатларидаги фарқлар.	107
7.4. Харажатларга кўра самарадорликни баҳолаш усули.....	108
7.5. Ускуналарни таъмирлаш ёки алмаштириш ҳақидаги қарорларни асослаш.....	108
VII БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	109

VII БОБ бўйича саволлар.....	109
<b>VIII БОБ. Техник таҳлил.....</b>	<b>111</b>
8.1. Лойиҳаларни техник таҳлил қилишнинг вазифалари ва таркиби ...	111
8.2. Лойиҳаларни ишлаб чиқишнинг техник муаммолари.....	111
8.3. Лойиҳаларни жойлаштириш ўрни.....	112
8.4. Харажатлардаги ўзгаришлар.....	113
8.5. Лойиҳани амалга ошириш ишлари графиги.....	113
VIII БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	114
VIII БОБ бўйича саволлар.....	115
<b>IX БОБ. Экологик таҳлил.....</b>	<b>116</b>
9.1. Экологик таҳлилнинг мақсади ва вазифалари.....	116
9.2. Экология бўйича лойиҳа-смета ҳужжатларини тайёрлаш.....	116
9.3. Экологияни молиялаштириш манбалари.....	117
IX БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	118
IX БОБ бўйича саволлар.....	119
<b>X БОБ. Институционал таҳлил.....</b>	<b>120</b>
10.1. Институционал таҳлилнинг моҳияти ва мақсадлари.....	120
10.2. Институционал таҳлил тузилмаси.....	120
10.3. Лойиҳа иштирокчилари фаолиятидаги доимий муаммолар.....	121
10.4. Бозор иқтисодиёти институтларни ташкил этишга таъсир этувчи омиллар.....	121
X БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	122
X БОБ бўйича саволлар.....	123
<b>XI БОБ. Ижтимоий таҳлил .....</b>	<b>125</b>
11.1. Ижтимоий таҳлилнинг моҳияти ва таркибий қисмлари.....	125
11.2. Аҳолининг ижтимоий-маданий ва демографик хусусиятлари.....	125
11.3. Лойиҳа ва маҳаллий маданият талаблари.....	126
11.4. Ижтимоий лойиҳаларда хотин-қизларнинг роли.....	127
XI БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	128
XI БОБ бўйича саволлар.....	129
<b>XII БОБ. Молиявий таҳил .....</b>	<b>130</b>
12.1. Молиявий таҳлилнинг моҳияти ва турлари.....	130
12.2. Молиявий рентабеллилик таҳлили.....	130

12.3. Молиялаштиришга эҳтиёж таҳлили.....	131
12.4. Лойиҳани эксплуатация қилувчи ташкилотнинг молиявий таҳлили.....	131
12.5. Лойиҳанинг молиявий самарадорлигини фойда баланси ёрдамида аниқлашнинг оддий усули.....	133
XII БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	133
XII БОБ бўйича саволлар.....	134
<b>XIII БОБ. Иқтисодий таҳлил .....</b>	<b>135</b>
13.1. Иқтисодий таҳлилнинг моҳияти. Иқтисодий таҳлилни молиявий таҳлилдан фарқли жиҳатлари.....	135
13.2. Иқтисодий таҳлилнинг йўналишлари. Лойиҳасиз ва лойиҳа асосида ривожланишнинг қиёсий таҳлили.....	136
13.3. Иқтисодий таҳлилда яширин баҳолар.....	136
13.4. Манфатлар ва харажатларни ўлчаш услублари ва муаммолари .....	137
XIII БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	137
XIII БОБ бўйича саволлар.....	138
<b>XIV БОБ. Инвестиция лойиҳаларида ноаниқлик ва қалтислик таҳлили.....</b>	<b>139</b>
14.1. Лойиҳаларда ноаниқлик ва қалтислик тушунчалари.....	139
14.2. Қалтислик ва хатарларнинг классификацияси.....	139
14.3. Қалтисликларни бошқариш усуллари.....	141
14.4. Қалтислик учун мукофот.....	142
14.5. Лойиҳаларнинг қалтисликка чидамлилиги таҳлили.....	142
XIV БОБ бўйича қисқача хулосалар.....	146
XIV БОБ бўйича саволлар.....	148
	<b>149</b>
<b>Фойдаланилган адабиётлар рўйхати.....</b>	<b>154</b>
<b>Иловалар.....</b>	

## КИРИШ

Ўзбекистон иқтисодиётини 2017 йилдан либераллашувини халқаро молия ташкилотлари, илғор мамлакатларнинг етакчилари, тадбиркорлар ижобий баҳоламоқдалар, шу билан бирга, иқтисодиётга катта инвестицияларнинг кириб келиши ҳам жадаллашмоқда. Инвестицияларни мамлакат миллий иқтисодиёти манфатлари нуқтаи-назаридан чуқур таҳлил қилиш зарурати янада ошмоқда.

Ўзбекистон иқтисодиётини модернизациялаш, таркибий қайта қуриш, иқтисодий ўсишнинг барқарор, юқори суръатларини таъминлаш вазифалари иқтисодиётимизга жалб этилаётган инвестициялар ҳажмини тўхтовсиз ўстиришни, ҳар бир сўмлик инвестицияни энг зарур, энг кўп самара берадиган объектларга сарфланишини талаб этади. Ички инвестиция манбаларининг чекланганлиги хорижий инвестицияларни жалб қилиш борасида ҳам катта куч-ғайратни талаб этмоқда.

Қулай инвестиция муҳити яратилиши, давлат томонидан инвестиция фаолияти қонун йўли билан қўллаб-қувватланишига қарамасдан, инвестиция жараёнларида бир қатор муаммолар сақланиб келмоқда.

Бундай ҳолатнинг сабаблари қаторига пишиқ-пухта бизнес лойиҳаларнинг камлиги, мутахассисларда кичик ва микрофирма доирасида бизнес лойиҳа ишлаб чиқиш тажрибаси ва кўникмаларининг талаб доирасида эмаслиги, ваколатли идораларда техник-иқтисодий асосланган бизнес лойиҳаларни экспертизадан ўтказиш муддатлари чўзиб юборилаётганлигини киритиш мумкин.

Шу жиҳатдан талабаларга бизнес лойиҳалар тузиш, таҳлил қилиш ва амалга ошириш бўйича назарий ва амалий билимлар бериш, уларга зарур маслаҳатлар бериш ва ўз бизнесларини очишни хоҳловчи талабаларни қўллаб-қувватлаш зарур бўлмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2017 йил 24 июлда “Ўзбекистон Республикасида лойиҳа бошқаруви тизимини жорий этиш чора-тадбирлари тўғрисида”ги фармонида “амалга

оширилаётган лойиҳаларнинг мақсадга мувофиқлиги, асослантирилганлиги ва рентабеллигини таҳлил қилиш ҳамда баҳолаш, шунингдек, уларнинг қийматини ошириб кўрсатиш ва бошқа суиистеъмолчиликлар аломатларини аниқлаш бўйича ишлар самарадорлигининг пастлиги”<sup>1</sup> кўрсатиб ўтилган. Фармонга мувофиқ, янги лойиҳа ишлаб чиқариш, таҳлил қилиш бўйича тизим яратилди ва мутахассисларга аниқ малака талаблари белгилаб берилди. Барча инвестиция лойиҳаларини пухта ишлаб чиқиш, асослаш, натижадорлигини аниқ кўрсатиш талаб этилмоқда.

Ўқув қўлланма олий таълим муассаларининг иқтисодиёт, бизнес таълим йўналишлари талабалари битирувчилари учун назарий ва амалий билим бериш, уларнинг бизнес ғояларини рағбатлантириб, амалиётга татбиқ этишлари учун кўмак бериш мақсадида ишлаб чиқилди.

---

<sup>1</sup> [www/Уза.уз](http://www/Уза.уз). Ўзбекистон Республикаси Президентининг “Ўзбекистон Республикасида лойиҳа бошқаруви тизимини жорий этиш чора-тадбирлари тўғрисида”ги Фармони 24 июль 2017 й.



# **I БОБ. ИНВЕСТИЦИЯ ЛОЙИҲАЛАРИ ТАҲЛИЛИ БИЛАН БОҒЛИҚ ИҚТИСОДИЙ КОНЦЕПЦИЯЛАР**

## **1.1. Инвестиция: моҳияти, асосий турлари ва таркиби**

Макро ва микро кўламда иқтисодиётни ривожлантиришни инвестицияларсиз тасаввур қилиб бўлмайди. Инвестициялар корхоналарни ривожлантириш, мамлакатда иқтисодий ўсишни таъминлашнинг бош омилларидан биридир. Инвестициялар деганда янги ишлаб чиқаришларни ташкил этиш, ишлаб турган қувватларни сақлаб туриш ва ривожлантириш, ишлаб чиқаришни техник тайёрлаш, фойда олиш ҳамда (атроф-муҳитни муҳофаза қилиш, ижтимоий ривожланиш каби) бошқа якуний натижалар олиш мақсадида турли дастурлар ёки алоҳида тадбир (лойиҳа)ларга сарфланадиган маблағ тушунилади. Инвестициялар ўз ичига фойда (даромад) олиш ва ижтимоий самарага эришиш мақсадида тадбиркорлик ва бошқа фаолият турларига сарфланган пул маблағлари, шунингдек, мақсадли банк омонатлари, пайлар, акциялар, бошқа қимматбаҳо қоғозлар, технологиялар, машина ва ускуналар, лицензиялар (шу жумладан, товар белгилари), кредитлар, ҳар қандай бошқа мулк ва мулк ҳуқуқларини ҳамда интеллектуал бойликларни олади.

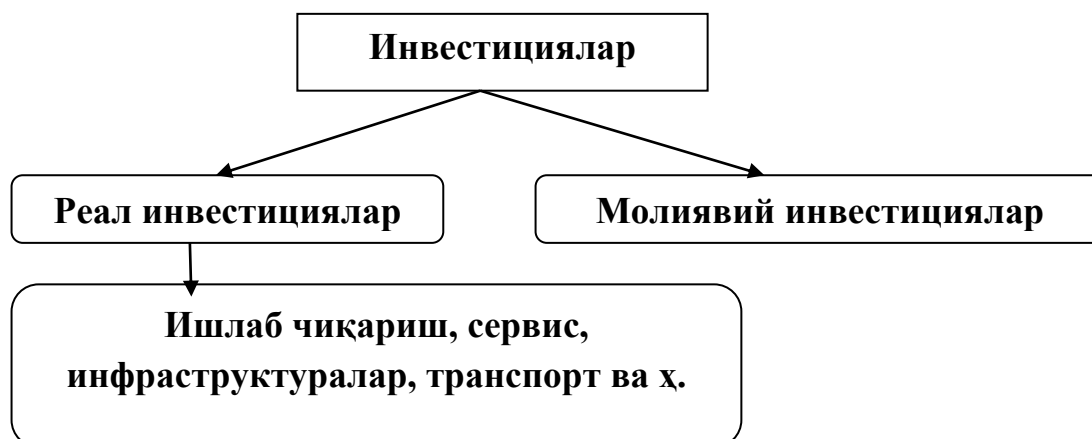
Тижорат амалиётида инвестицияларнинг қуйидаги уч шакли ўзаро фарқланади:

- физик активларга қилинган инвестициялар;
- пул активларига қилинган инвестициялар;
- номоддий активларга қилинган инвестициялар.

Физик активлар деганда асосий ишлаб чиқариш воситалари, яъни ишлаб чиқариш бинолари ва иншоотлари ҳамда хизмат муддати бир йилдан ортиқ бўлган ҳар қандай машина ва ускуналар тушунилади.

Пул активлари деганда бошқа жисмоний ва юридик шахслардан пул маблағларини олиш ҳуқуқи, масалан, банкдаги депозитлар, акциялар, облигациялар ва бошқалар англашилади.

## ИНВЕСТИЦИЯЛАРНИНГ ТИПЛАРИ



Номоддий активлар ходимларни қайта тайёрлаш ёки малакасини ошириш дастурларини амалга ошириш, лицензиялар сотиб олиш, савдо белгиларини ишлаб чиқариш натижасида фирма эга бўладиган бойликлардир.

### 1.2. Макроиқтисод ва инвестициялар алоқадорлиги

Макроиқтисод инвестицияларни жалб этиш учун, энг аввало, муҳит яратади ва инвестиция жараёнини рабатлантиради. Макроиқтисодий назарияда инвестициялар –  $I$ , уй хўжаликларининг истеъмол харажатлари –  $C$ , ҳукумат харажатлари –  $G$  ҳамда соф экспорт харажатлари –  $X_n$  билан бирга жами харажатларни (жами талаб) ташкил этади ёки унинг бир қисми деб қаралади. Яъни:

$$YMM = C + G + I + X_n \quad \text{ёки} \quad C + G + I + X_n$$

Инвестиция маблағларининг асосий манбаи бўлиб ёпиқ иқтисодиёт шароитида мамлакатдаги уй хўжаликлари Жамғармалари –  $S_p$  ҳамда ҳукумат Жамғармалари –  $S_g$  ҳисобланади.

$$C = S_p + S_g$$

Очиқ иқтисодиёт шароитида бунга хорижга чиқариладиган мамлакат ички Жамғармалари билан хориждан инвестициялар ва

кредитлар кўринишида кириб келадиган Жамғармалар ўртасидаги фарқ –  $S_{хн}$  ҳам қўшилади:

$$C = C_{п} + C_{г} + C_{хн}$$

Инвестициялар ҳажмидаги у ёки бу манба улуши мамлакатнинг иқтисодий ривожланиш даражасига, мамлакатдаги даромадлар даражасига, ижтимоий тузилмага, амалга оширилаётган иқтисодий вазифалар, иқтисодий сиёсат стратегиясига боғлиқ.

Инвестициялар ҳажмини белгиловчи асосий омиллар фоиз ставкаси ва кутилаётган ўртача фойда меъёри ҳисобланади. Иқтисодиётга қилинадиган инвестициялар ҳажми фоиз ставкасига тескари пропорционал катталиқ ҳисобланади.

Инвестицияга талаб функцияси қуйидаги кўринишга эга:

$$I_{\text{талаб}} = E - dR + nY$$

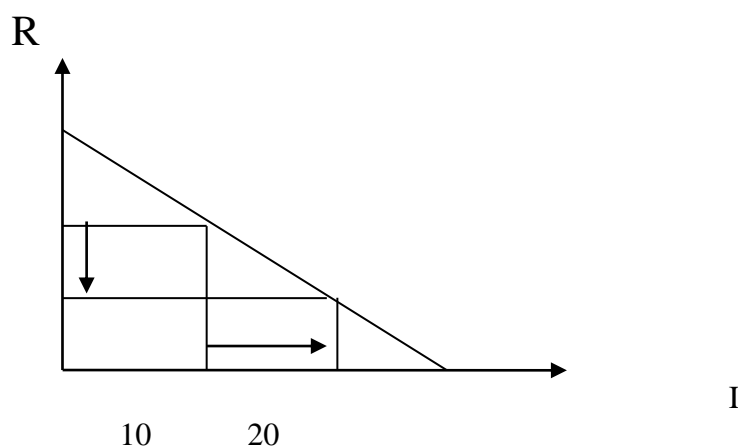
Бу ерда:  $I_{\text{талаб}}$  - иқтисодиётда инвестицияларга талаб ҳажми;

$E$  – фоиз ставкаси нолга тэнг бўлгандаги инвестицияларга максимал талаб ҳажми;

$d$  – фоиз ставкаси ўзгаришига инвестициялар ҳажми ўзгариши боғлиқлигини кўрсатувчи эмпирик коэффициент;

$R$  – банк фоиз ставкаси;

**Инвестицияга бўлган талабни графикдаги ифодаси**



$n$  – инвестициялашга чекланган мойиллик;

$Y$  – жами даромад (ялпи миллий маҳсулот);

Фоиз ставкасининг тушиши билан инвестицияга талаб ошиб боради.

IS va LM моделини инвестиция сиёсатига бевосита боғлиқлиги макроиқтисодиётда кўрсатиб ўтилган. Шунингдек, фискал сиёсат ва монитар сиёсат билан узвий боғлиқдир.

### **1.3. Инвестициялар таҳлилида асосланиладиган асосий иқтисодий концепциялар**

Инвестицияларни таҳлил қилиш, уларнинг самарадорлиги даражасини аниқлаш бир қанча иқтисодий концепцияларга таяниб амалга оширилади.

1. Инвестицияларнинг фирма бойлигини оширишдаги роли.

Ҳар қандай фирма инвестиция жалб қилар экан, аввало, ўз бойликларини оширишни мақсад қилиб кўяди. Бу мақсад фирманинг фойдани кўпайтириш каби кўпинча асосий деб қараладиган бошқа бир мақсадидан анча кенгрокдир.

Фирма бойлиги ўз ичига фирма ўз капиталининг бозор қийматини (ЎКБҚ) ҳамда фирма мажбуриятларининг бозор (МБҚ) қийматини олади. Яъни:

$$\text{Фирма бойлиги} = \text{ЎКБҚ} + \text{МБҚ}$$

Шу нарса равшанки, фирманинг реал бойлиги унинг капитали (юқори ликвидли активлар кўринишида турган капитални истисно қилган ҳолда) қанчалик кўплиги билан эмас, балки бу капитал товарлар ва хизматлар бозорида фирмага қандай ҳолатни таъминлаб бериши билан белгиланади.

#### **Пул тушумлари ҳақида тушунча**

Пул тушумлари (пул объект оқимларининг, саш флов) иқтисодий адабиётларимизда яқиндан буён қўлланилаётган атама бўлиб, фирма тижорат фаолияти натижасида олинган тушумларни, яъни пул киримлари ва чиқимларини кўрсатади.

Пул тушумлари қуйидагиларни ўз ичига олади:

1. Асосий фаолият бўйича:

- нақд пул эвазига сотишдан олинган пул тушуми;
- пул ўтказиш йўли билан сотишдан олинган пул тушумлари.

## 2. Инвестициялар бўйича:

- қимматли қоғозларга қилинган инвестициялардан даромадлар;

- шўъба корхоналар ва хориждан тушумлар;
- активларни сотишдан келадиган тушумлар.

## 3. Молиявий операциялар бўйича:

- қимматли қоғозларни сотишдан олинган тушумлар;
- қарзлар.

Фирманинг пул чиқимлари қуйидагиларни ўз ичига олади:

### 1. Асосий фаолият бўйича:

- хомашё ва материаллар учун тўловлар;
- иш ҳақи тўловлари;
- солиқ тўловлари;
- суғурта тўловлари.

### 2. Инвестициялар бўйича:

- асосий капитални сотиб олишга;
- асосий капитални монтаж қилишга.

### 3. Молиявий операциялар бўйича:

- фоизлар ва дивидендлар тўлашга;
- ссудалар ва облигациялар бўйича мажбуриятларни сўндиришга.

Пул тушумлари ва чиқимлари ўртасидаги фарқ, яъни соф пул тушумлари фирма бойлиги ошишини таъминловчи соф пул қолдиғидир.

Бухгалтерия ҳисобининг Америка стандартлари ГААП (Генералл Ассептед Ассоунтинг Принсиплес) атамаларидан фойдалансак, пул тушумларини аниқлаш тенгламаси қуйидагича ёзилади:

$$ПТ = МРТ - (ЖХ - А) - ФТ - С \text{ тўл.}$$

Бу ерда: ПТ – пул тушумлари;

МРТ - аҳсулот реализациясидан тушум;

ЖХ – жами харажатлар;

А – амортизация;

ФТ – фоиз тўловлари;

С тўл. – тўланган солиқлар.

Пул тушумлари ва чиқимларини қуйида амалий жадвалларда келтирилган.

#### **1.4. Ўзбекистон инвестиция сиёсатининг моҳияти ва йўналишлари**

Ўзбекистонда 2017 йилдан иқтисодиётни либераллаштириш, ишлаб чиқаришни техник ва технологик қайта қуроллантириш янада жадаллашмоқда. Амалга оширилаётган инвестиция сиёсати мустақилликнинг дастлабки йиллариданоқ ёқилғи энергетикаси ва дон мустақиллигини таъминлаш, иқтисодиётда таркибий ўзгаришларни амалга ошириш, экспорт салоҳиятини ошириш ва импорт ўрнини босувчи маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш учун устувор соҳаларни қўллаб-қувватлаш, чет ел инвестицияларини жалб қилиш учун очик эшиклар сиёсатини олиб бориш кабиларга қаратилди. Инвестиция сиёсатни олиб боришда қуйидаги тамойилларга асосланildi:

- белгиланган давлат устуворликлари асосида энг муҳим тармоқлар ва фаолият соҳаларини танлаб қўллаб-қувватлаш;
- ижтимоий аҳамиятли тармоқларни (соғлиқни сақлаш таълим, маданият ва ҳ.к.) аҳоли турмуш даражасини яхшилаш, умрини узайтириш, ижтимоий жиҳатдан кескин табақаланишнинг олдини олиш, истеъмол талабининг фаоллашувини таъминлаш мақсадида етарли даражада қўллаб-қувватлаш;
- чет ел инвестицияларини ўзаро манфаатдорлик асосида устувор соҳаларга жалб қилиш;
- потенциал инвестиция ресурсларини савдо соҳаси ва пул бозоридан саноат соҳасига қайта тақсимлаш;
- илмий тадқиқот, тажриба-конструкторлик ишларини қўллаб-қувватлаш, хориждан янги техникалар учун лицензиялар сотиб олиш, катта лабораторияларни сақлаб туришга қуввати етадиган йирик корпорациялар тузиш орқали ишлаб чиқариш

капиталини жамлаш ҳисобига интеллектуал капитал ва илмий-техник потенциални ошириш;

- қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари ва минерал хомашё ресурсларини чуқур қайта ишлаш ва уларни ташқи бозорда рақобатбардош бўладиган даражага олиб чиқишга йўналтирилган инвестиция лойиҳаларини қўллаб-қувватлаш;

- аҳолининг озиқ-овқат ва истеъмол товарларига бўлган эҳтиёжларини қондиришга мўлжалланган ишлаб чиқариш қувватларини жадал ривожлантиришни инвестициялар билан таъминлаш;

инвестиция жараёнлари иштирокчиларининг ўзаро алоқаларини тартибга солиб турувчи қонунчилик базасини такомиллаштириш.

### **1.5. Иқтисодий ривожлантиришни асосий йўли – инвестиция лойиҳаларни яратиш ва амалга ошириш**

Ўзбекистонда инвестиция сиёсатининг асосий тамойиллари бўлиб, жумладан, қуйидагилар ҳисобланади:

1. Инвестицияни жалб қилишда тенг рақобат муҳитини шакллантириш, имтиёз ва преференциялардан фойдаланиш тизимини халқаро тажрибалар асосида шакллантириш.

Ишлаб чиқаришни техник жиҳатдан қуроллантириш ва модернизациялаш, янги иш ўринларини яратиш асосида иқтисодий ўсиш барқарорлигини таъминлаш.

2. Вазирликлар, концернлар, корпорациялар ва иқтисодийнинг бошқа бўлимлари иштирокида ва адрес дастурларига қатъий риоя қилган ҳолда молиялаштиришнинг барча манбалари ҳисобидан марказлашган ва марказлашмаган капитал қўйилмалар ҳажминини аниқлаш.

3. Иқтисодий самарадорликни тақсимлаш мақсадида экспортга мўлжалланган ва импорт ўрнини босувчи лойиҳалар нуқтаи-назаридан устувор инвестиция таклифлари рўйхатини ишлаб чиқиш ва чуқур экспертизадан ўтказишларни таъминлаш.

4. Иқтисодиётнинг турли соҳаларини ривожлантиришда инвестицияларни амалга ошириш тендерлар асосида ўтказилиши лозим.

### **I БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Ўзбекистон иқтисодиётини ривожланиши унга ички ва хорижий инвестицияларни жалб этилиши билан боғлиқдир.

2. Иқтисодиётга *реал инвестицияларни* жалб этиш иқтисодиётни барқарор ривожланишига катта таъсир этади. Шунинг учун ҳам реал инвестицияларни жалб этиш ҳозирги даврда ва келгусида устувор вазифалардан бири бўлиб қолади.

3. Иқтисодиётга реал инвестицияларни жалб этиш учун инвестиция лойиҳалари, корхоналарда эса бизнес лойиҳалар/планлар ишлаб чиқилиши лозим. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил.1 августда қабул қилган **“Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини чуқур қайта ишлаш ва озиқ-овқат саноатини янада ривожлантириш бўйича кўшимча чора-тадбирлар тўғрисида”** қарорини эслаб ўтиш ўринли. Қарорда кўрсатилганидек, 2019–2021 йилларда “Жаҳон банкининг қишлоқ хўжалигини модернизация қилиш ва рақобатбардошликни ошириш учун 200,0 миллион АҚШ доллари ҳамда қишлоқ хўжалигида тадбиркорликни ривожлантириш учун 200,0 миллион АҚШ доллари миқдоридаги кредит маблағлари; Осий тараққиёт банкининг йирик замонавий агрологистика комплексларини ташкил этиш учун 347,0 миллион АҚШ доллари ва чорвачиликни ривожлантириш учун 150,0 миллион АҚШ доллари миқдоридаги кредит маблағлари; Япония халқаро ҳамкорлик агентлигининг мева-сабзавотчиликни ривожлантириш учун 200,0 миллион АҚШ доллари миқдоридаги кредит маблағлари; Франция ривожланиш агентлигининг чорвачиликни ривожлантириш учун 170,0 миллион АҚШ доллари миқдоридаги кредит маблағлари; Халқаро қишлоқ хўжалигини ривожлантириш жамғармасининг қишлоқ хўжалигини диверсификация ва модернизация қилиш учун 46,6 миллион АҚШ доллари миқдоридаги кредит маблағлари йўналтирилиши назарда тутилмоқда”<sup>2</sup>. Бу маблағларни олиб бизнесни ривожлантириш учун инвестиция ёки бизнес планлар тақдим этилиши лозим.

---

<sup>2</sup> Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил.1 августда қабул қилган “Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини чуқур қайта ишлаш ва озиқ-овқат саноатини янада



4. Макроиктисодий ўсиш иқтисодиётга инвестицияларни жалб этишга бевосита боғлиқ. Бунинг учун Ялпи Ички Маҳсулотни харажатлар усули билан ҳисоблаш формуласини эслаб кўриш кифоя.

5. Ўзбекистон иқтисодиётини либераллашуви билан инвестиция лойиҳаларини сифатли ишлаб чиқариш ва самарали амалга оширишга талаб кескин ошди. Шу мақсадда Лойиҳалар бошқаруви миллий агентлиги ташкил этилди.

6. Ўзбекистон иқтисодиётининг инвестиция сиёсати очиқлик ва тенгликка қурилмоқда. Рақобатда тенг шароитлар, инвестиция кириши ва чиқишида очиқлик бу либерал иқтисодиётнинг асосларидир.

7. Инвесторларга қулай ва жозибадор муҳитни яратишга берилган эътибор республика Президентининг 2017 йилдан кейинги фармон ва қарорларида ўз ифодасини топган.

8. Макроиктисодиётда пул-кредит сиёсати, IS – LM модели, инвестиция ва жамғармалар, инфляция ва фоиз ставкалари каби мавзулар инвестиция лойиҳаларига бевосита боғлиқ назария ва концепциялардир.

### **I БОБ бўйича саволлар**

1. Инвестициянинг иқтисодиётни ривожлантиришдаги роли ва аҳамияти нималардан иборат?

2. Инвестицияларнинг турлари ва фарқли жиҳатларини тушунтириб беринг.

3. Макроиктисодиётда қайси назариялар инвестициялар билан боғлиқ, тушунтириб беринг?

4. Қайта молиялаштириш ставкаси нима ва у иқтисодиётни ривожлантиришга қандай таъсир этади?

5. Ўзбекистон инвестиция сиёсати нималарни ўз ичига олади?

6. Лойиҳалар ва инвестицияларнинг боғлиқлигини тушунтириб беринг?

7. Иқтисодиётнинг либераллашуви ва инвестиция лойиҳалари ўртасидаги узвийликни қандай изоҳлаб берасиз?

## **II БОБ. ИНВЕСТИЦИЯ ЛОЙИҲАЛАРИ ТАҲЛИЛИ КОНЦЕПЦИЯСИ**

### **2.1. Лойиҳа ва унинг асосий компонентлари**

Инвестиция лойиҳасига турли адабиётларда турлича таърифлар берилган. Оддий қилиб айтганда, лойиҳа чекланган вақт давомида ҳамда белгиланган бюджет билан олдинга қўйилган мақсадларга эришишга хизмат қилувчи ўзаро боғланган тадбирлар мажмуидир.

**Лойиҳанинг асосий элементлари қуйидагилардир:**

*Лойиҳа атамаси билан қуйидаги тушунчалар ўзаро боғланган:*

- лойиҳа даври (босқичи);
- лойиҳа таҳлили;
- лойиҳа бошқаруви/менежменти;
- лойиҳани молиялаштириш.

*Ҳар бир лойиҳани белгиловчи 4-асосий омил мавжуд:*

1. Лойиҳа кўлами (кичик лойиҳа, мегалойиҳа)

- кичик лойиҳа – кўламига кўра катта бўлмаган содда ва чекланган ҳажмдаги, (қиймати 15 млн. АҚШ долларигача бўлган лойиҳалар);

- мегалойиҳалар мақсадли дастурлар бўлиб, мақсадлар умумийлиги, ресурслар ва вақт бўйича ўзаро боланган бир неча лойиҳани ўз ичига олади. Бундай лойиҳанинг қиймати 15 млн.доллардан 1 млрд. гача ёки меҳнат сифими 20 млн. киши соатидан кўп бўлади.

2. Амалга ошириш муддатлари (қисқа муддатли, ўрта муддатли ва узоқ муддатли лойиҳалар).

3. Сифатли (деффектсиз лойиҳа).

4. Ресурсларнинг чекланганлиги (мультилойиҳа).

Лойиҳа таҳлили билими ва кўникмаси вазирлик ва идоралар, ҳокимият ва тадбиркорлар, молия ва солиқ идоралари ва бошқа бизнес етакчилари учун муҳимдир.

## 2.2. Лойиҳаларнинг классификацияси

Лойиҳаларнинг таҳлили ва синтези қулайлиги учун турли хил бошқариш тизимлари турли асослар бўйича таснифланиши мумкин.

**Лойиҳа тури** (амалга оширилаётган лойиҳанинг асосий фаолият соҳалари бўйича): ташкилий, иқтисодий, ижтимоий ва аралаш.

**Лойиҳа синфи** (лойиҳа таркиби ва тизимини ҳамда унинг фан соҳаси бўйича): монолойиҳа, мултилойиҳа, мегалойиҳа. Монолойиҳа – бу ҳар хил тур, қурилиш ва ҳажмдаги алоҳида лойиҳадир.

**Лойиҳа кўлами** – (лойиҳанинг ҳажми, қатнашувчилар сони ва атроф-муҳитга таъсир даражаси бўйича): кичик лойиҳалар, ўрта лойиҳалар, йирик лойиҳалар, жуда йирик лойиҳалар.

**Лойиҳа давомийлиги** (лойиҳани амалга ошириш вақти давомийлиги бўйича): қисқа муддатли (3 йилгача), ўрта муддатли (5 йилдан ортиқ).

**Лойиҳаларнинг мураккаблиги** (мураккаблик даражаси бўйича): оддий, мураккаб, жуда мураккаб.

**Лойиҳа тури** (лойиҳанинг фан соҳаси характери бўйича): инвестицион, инновацион, илмий-тадқиқот, аралаш. Инвестицион лойиҳаларга одатда, инвестицион қўйилмаларни талаб қилувчи, бош мақсади асосий фондларни ишлаб чиқариш, яъни янгилаш бўлган лойиҳалар киритилади. Инновацион лойиҳаларга, тизимлар ривожланишини таъминлайдиган, бош мақсади янги технологияларни, ноу-хау ва бошқа янгиликларни ишлаб чиқиш ва қўллаш бўлган лойиҳалар киритилади.

## 2.3. Лойиҳа ҳаёт даврининг асосий босқичлари

Лойиҳа юзага келган вақтдан токи у тугатилгунга қадар ўтган вақт оралиғига лойиҳанинг ҳаёт даври, лойиҳа босиб ўтиши лозим бўлган ҳолатларга эса фазалар, босқичлар дейилади. **Лойиҳалар ҳаёт даври** (ЛХД) нинг қуйидаги босқичлари фарқланади:

### **1. Инвестиция олди босқичи.**

- а) инвестиция имкониятларининг таҳлили;
- б) дастлабки техник-иқтисодий асослаш;
- в) техник-иқтисодий асослаш;
- г) инвестиция имкониятлари тўрисида доклад.

### **2. Инвестиция босқичи.**

- а) музокаралар олиб бориш ва шартномалар тузиш;
- б) лойиҳалаштириш;
- в) қуриш (қурилиш ишларини амалга ошириш);
- г) маркетинг;
- д) ходимларни ўқитиш.

### **3. Эксплуатация босқичи.**

- а) қабул қилиш ва ишга тушириш;
- б) ускуналарни алмаштириш (янгилаш);
- в) кенгайтириш, инновация.

Меҳнат сиғимига кўра, ЛХД ни қуйидагича тасаввур қилиш мумкин:

<b>Босқичлар</b>	<b>Концепция</b>	<b>Режалаш -тириш</b>	<b>Лойиҳалаш -тириш</b>	<b>Қурилиш</b>	<b>Яқунлаш</b>
<i><b>Вақт</b></i>	<i><b>3 фоиз</b></i>	<i><b>5 фоиз</b></i>	<i><b>20 фоиз</b></i>	<i><b>60 фоиз</b></i>	<i><b>12 фоиз</b></i>

### **Лойиҳаларнинг қуйидаги ўзига хос хусусиятлари мавжуд:**

1. Лойиҳаларнинг аниқ мақсади мавжуд, унга лойиҳа доирасидаги иқтисодий, техник, технологик, институционал, экологик ва бошқа талабларни бажарган ҳолда амалга оширилиши лозим.

2. Лойиҳаларнинг бошланиш ва тугаллаш даври мавжуд. Бошқача сўзлар билан айтганда лойиҳаларнинг ҳаёт даври мавжуд.

3. Лойиҳанинг бюджети ва чекланган (молиявий, инсон, вақт) ресурслари мавжуд.

4. Лойиҳанинг маълум талаблари ва шартлари мавжуд (қонуний базаси, рисклари, молиялаштириш шартлари, инфраструктураси, бошқарув тизими ва х.).

5. Лойиҳа иштирокчилари (инвесторлар, институтлар, менеджерлар) ўртасида тез-тез низолар чиқиб туради. Лойиҳани ишлаб чиқариш ва амалга ошириш босқичларида низоларни ҳал қилиш учун малакали кадрлар ва конфликт менеджерлари билим ва кўникмалар талаб этилади.

6. Лойиҳанинг масштаби ва компонентларини кўпайиб бориши билан лойиҳа ва унинг иштирокчиларига талаб ошиб боради.

7. Лойиҳа бошқаруви тизими яратилиб лойиҳанинг фаолияти мувофиқлаштирилади. Йирик лойиҳаларда лойиҳа бошқаруви Агентлиги тузилиши мумкин.

8. Лойиҳаларнинг мураккаблашуви билан уни амалга ошириш муддатлари чўзилиб кетиши мумкин. Бу эса кўшимча харажатларни келтириб чиқаради ва лойиҳаларни самарасиз бўлиши ёки барбод бўлишига олиб келади. Мисол учун аэробус А-380 лойиҳаси, Конкорт товушдан тез учар самолёти, Сидней шаҳридаги опера театри лойиҳаларини эслаб ўтиш кифоя.

## 2.4. Лойиҳа муҳити

Лойиҳа муҳити ташқи ва ички муҳитларга бўлинади. Ташқи муҳитни корхона доирасида ўзгартириб ёки бошқариб бўлмайди. Шунинг учун ташқи муҳитдан келиб чиқиб самарали ички муҳитни яратиш ва рақобат қилиш зарур бўлади.

Корхона муҳити лойиҳага корхона ичидан бевосита катта таъсир кўрсатади. Ташқи омилларнинг ҳам лойиҳага таъсири катта:

**Сиёсий характеристикалар ва омиллар:** сиёсий барқарорлик; лойиҳанинг ҳукумат томонидан қўллаб-қувватланиши; жинойатчилик даражаси; иштирокчи мамлакатлар билан савдо баланси; ҳарбий бирлашмаларда иштирок этиш.

**Иқтисодий омиллар:** миллий хўжалик структураси; жавобгарлик ва мулкый ҳуқуқлар турлари, жумладан, ер ҳуқуқи; тариф ва солиқлар, суғурталаш; инфляция даражаси ва валюта

барқарорлиги; банк тизимининг ривожланганлиги; инвестициялар ва капитал қўйилмалар манбалари; тадбиркорлик эркинлиги ва хўжалик мустақиллиги даражаси; бозор инфраструктураси ривожланганлиги; баҳолар даражаси; бозорлар ҳолати; савдо, инвестициялар, ишлаб чиқариш воситалари, хом ашё ва маҳсулотлар, ишчи кучи ва бошқалар.

**Жамият** – унинг характеристикалари ва омиллари: ҳаёт даражаси ва шароитлари, таълим даражаси; кўчиб юриш эркинлиги, «кириш-чиқиш», меҳнат қонунийлиги, чиқиш (забастовка)ларни тақиқлаш; соғлиқни сақлаш ва медицина, дам олиш шароитлари; жамоат ташкилотлари, пресса, телевидение; маҳаллий аҳолини лойиҳаларга муносабати.

**Қонун ва ҳуқуқ:** инсон ҳуқуқлари; тадбиркорлик ҳуқуқлари; мулкка эгалик ҳуқуқлари; суурта ва имтиёзлар бериш тўрисидаги қонун ва норматив актлар.

**Фан ва техника:** фундаментал ва ёрдамчи фанларнинг ривожланиш даражаси; информацион технологиялар ва компьютерлаштириш даражаси; саноат ва ишлаб чиқариш технологиялари; энергетик тизимлар; транспорт тизимлари; алоқа ва коммуникация.

**Маданият:** саводхонлик даражаси; тарих, маданият, урф-одатлар, дин; маданий талаблар; ҳаёт таълимоти, иш, дам олиш, спорт ва бошқалар.; натижалар сифатига ва меҳнат шароитларига бўлган талаблар даражаси.

**Табиий ва экологик омиллар:** табиий иқлим шароитлари; ҳарорат, ёнғинлар, намлик, шамоллар, денгиз сатҳидан баландлик, сейсмиклик, ландшафт ва монография ва бошқалар; табиий ресурслар, транспорт тизимлари билан алоқа ва жойлашув; сифат бўйича стандартлар; ҳаво йўллари, сув манбалари ва тупроқ қатлами; атроф-муҳитга санитар талаблар; атроф-муҳитни муҳофаза қилиш бўйича қонунчилик; тенденциялар таснифи ва экологик тизимларнинг ҳолати: ҳаво, сув ва тупроқ.

**Инфраструктура характеристикалари ва омиллари:** транспорт воситалари. Алоқа ва коммуникация, юк ташиш, ЕҲМ

тармоқлари ва инфор­ма­цион тизимлар; энергия таъминоти; алоқа хизматлари; хомашё ва хизматлар; хўжалик тармоқлари, логистика ва ма­те­ри­ал тех­ник таъминот; саноат ин­фра­струк­ту­раси; хизмат кўрсатувчи тизимлар ва бошқалар.

Ўзбекистонда иқтисодиётнинг либераллашуви натижасида биринчи галда инвестиция муҳитини такомиллаштиришга асосий эътибор қаратилмоқда.

## **2.5. Лойиҳа объектлари ва субъектлари**

**Лойиҳа раҳбари** – юридик шахс бўлиб, унга буюртмачи ва инвестор лойиҳани бошқаришда, ишларни бошқаришда ҳисобот беради: режалаштириш, назорат ва лойиҳанинг барча иштирокчилари ишларини бошқаради. Кичик лойиҳаларда лойиҳа менеджери лойиҳани бошқаради.

**Лойиҳа жамоаси** – махсус ташкилий структура бўлиб, лойиҳа раҳбари томонидан бошқарилади ва лойиҳани амалга ошириш даврида шакллантирилади.

**Шартномачи** – лойиҳанинг томони ёки иштирокчиси бўлиб, буюртмачи билан ўзаро муносабатда бўлади, шартнома бўйича ишларнинг бажаралиши учун жавобгарликни ўз зиммасига олади – бу лойиҳанинг тўлиқ ёки бир қисми бўлиши мумкин.

**Субшартномачи** – юқорироқ даражадаги шартномачи ёки субшартномачи билан шартнома алоқаларига киришида, шартнома бўйича иш ва хизматларни бажаришга жавобгардир.

**Лойиҳаловчи** – юридик шахс бўлиб, лойиҳа доирасида лойиҳавий изланиш ишларини шартнома бўйича бажаради. Лойиҳанинг асосий шартномачиси ёки бевосита буюртмачи билан шартнома алоқаларига киришади.

**Асосий воситачи** – юридик шахс бўлиб, унинг таклифи буюртмачи томонидан қабул қилинган. Шартнома асосида ишларни бажаралишига жавобгар.

**Таъминотчилар** – субшартномачилар, улар шартнома асосида турли хил етказиб бериш ишлари – материаллар, ускуналар, транспорт воситалари ва бошқаларни амалга оширади.

**Рухсатнома берувчилар** – ташкилотлар бўлиб, ер майдонига эгалик қилиш ҳуқуқи, савдо қилиш, маълум турдаги иш ва хизматлар ва ҳоказолар учун рухсат беради.

**Ҳукумат ташкилотлари** – ўз манфаатларини лойиҳа иштирокчиларида солиқ солиш йўли билан қондирувчи томон бўлиб, лойиҳани амалга ошириш билан боғлиқ.

**Ер майдони эгаси** – юридик ёки жисмоний шахс бўлиб, лойиҳа жалб қилинган ер майдони эгасидир. Ерга эгалик қилиш ёки фойдаланиш ҳуқуқини шартнома асосида беради ва буюртмачи билан алоқага киришади.

**Лойиҳанинг якуний маҳсулоти ишлаб чиқарувчиси** – ҳосил бўлган асосий фоизлардан фойдаланишни амалга оширади ва якуний маҳсулотни ишлаб чиқаради.

**Якуний маҳсулот истеъмолчилари** – юридик ва жисмоний шахслар бўлиб, маҳсулот сотиб олувчилари ва фойдаланувчиларидир, ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва кўрсатилаётган хизматларга талабларни белгилаб унга талабни шакллантиришади.

## **2.6. Лойиҳалар таҳлили тузилмаси**

*Лойиҳалар таҳлили* – харажатлар ва даромадлар ҳамда лойиҳа билан боғлиқ бўлган қалтисликни (таваккалчиликни) тизимли баҳолаш ва очиб бериш асосида лойиҳаларни тайёрлаш, баҳолаш ва танлаб олиш усулидир. Лойиҳа таҳлилининг катта қисми лойиҳа даврининг дастлабки босқичида, яъни уни қабул қилиш ёки қилмаслик тўрисида қарор қабул қилингунгача амалга оширилади.

Лойиҳа таҳлилида даромадлар ва харажатлар қуйидаги 7 нуқтаи назардан туриб баҳоланади ва улар лойиҳа таҳлилининг 7 бўлимини ташкил этади.

- ✓ Тижорат таҳлили: лойиҳа маҳсулотига бозорда талаб борми?
- ✓ Техник таҳлил: лойиҳа техник жиҳатдан асосланганми?
- ✓ Молия: молиявий жиҳатдан лойиҳа яроқлими?



✓ Экология: лойиҳа атроф-муҳитга қандай таъсир кўрсатади?

✓ Лойиҳага қилинган харажатлар ундан фойдаланувчи (истеъмолчи) лар ҳисобига қопланадими ?

✓ Институционал ривожланиш: лойиҳа учун масъул бўлган ташкилотлар уни амалга ошириш ва эксплуатация қилишга қодирмилар?

✓ Лойиҳанинг ижтимоий ва маданий талабларга мослиги: Лойиҳа маҳаллий шароитларга мосланганми? Лойиҳа аҳолининг айрим гуруҳларига таъсир кўрсатадими ?

✓ Иқтисод: лойиҳанинг ижобий натижалари уни амалга ошириш ва эксплуатация қилиш харажатларидан ортиқми? Лойиҳада таваккалчилик даражаси қандай?

## **2.7. Давлатнинг иқтисодий фаолияти ва инвестиция лойиҳалари**

Лойиҳа таҳлилининг турли бўлимлари доирасидаги тадқиқотлар лойиҳанинг ўзаро келишиб олинган вазифаларидан келиб чиқиб олиб борилиши лозим. Кўпинча бу вазифалар, ҳудуддаги маҳаллий шароитлар лойиҳани амалга оширишга кўрсатадиган таъсирни ҳисобга олган ҳолда алоҳида секторларни ривожлантириш дастурларини акс эттиради. Бу вазифалар характериға, шунингдек, қуйидагилар ҳам таъсир кўрсатади:

✓ турли тадбирларни ўтказишни кимга (давлат ёки хусусий секторга) топшириш тўрисида жамиятнинг хоҳиш-иродаси.

✓ давлат лойиҳалари олдига қўйилган мақсадлар бўйича ижтимоий гуруҳларнинг ўзаро келишувга эришишиға ёрдам берувчи жараёнлар.

### **Лойиҳаларға қуйидаги омиллар кўпроқ таъсир кўрсатмоқда:**

*1. Лойиҳа буюртмачиларининг талабларининг ошиши ва уларнинг малакасини юксалиши (Лойиҳани ишлаб чиқиш ва*

*амалга ошириш талаблари, лойиҳа смета ҳужжатларининг мураккаблашуви, тендерларни ташкил этиш талаблари ошиши)*

*2. Яқуний маҳсулотларнинг инновационлиги ва мураккаблашуви (ИКТ маҳсулотлари, озиқ-овқат маҳсулотларига талаблар, экологик талаблар, рақобатдошлик, катта масшабли иқтисод ва ҳ.)*

*3. Глобал экологик талаблар (Экологик таҳлилга қаранг)*

*4. Лойиҳанинг алоҳида бўлимида рисклар таҳлили ва рискларни бошқариш кўриб чиқилиши.*

*5. Технологияларнинг алмашинувини тезлашуви ва технологияларни танлашнинг қийинлашуви.*

*6. Янги стандартларни қўлланиши (биомаҳсулот, органик маҳсулотлар, Ҳалол стандарти. ISO 2000, HACCP и бошқалар.*

*7. Хатоларнинг қиймати ошиб бормоқда (мисол учун миллионлаб автомобилларни қайтариб олиниши).*

Шунингдек, қуйидаги омолларни инобатга олиш шарт:

*a) Инфляция*

*b) Инновация*

*c) Технологиянинг мураккаблиги*

*d) Малакасизлик*

*e) Масъулиятсизлик ва бошқа омиллар.*

## **II БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Инвестиция лойиҳасини ишлаб чиқишда асосланиладиган ҳужжатлар ва маълумотлар инвестиция концепциясида ўз ифодасини топади.

2. Инвестиция лойиҳаси концепцияси лойиҳа ғояси маъқуллангандан кейинги асосий аналитик лойиҳа олди ҳужжатиدير.

3. Лойиҳа концепцияси асосида лойиҳа компонентлари шаклланади.

4. Лойиҳалар турли критериялар асосида классификация қилинади. Классификация қилиниши натижасида лойиҳага ёндашув аниқланади.

5. Лойиҳанинг ҳаёт даври бўлиб, унинг босқичлари алоҳида ўрганилади.

6. Ҳар бир лойиҳа босқичининг масъуллари ва ундан кутиладиган натижалари белгиланади.

7. Лойиҳа муҳити лойиҳани амалга оширишда жуда катта роль ўйнайди. Қулай норматив ҳуқуқий база, лойиҳага таъсир этувчи институтлар, кадрлар каби кўплаб омиллар лойиҳа муҳити таҳлил объектидир.

8. Лойиҳанинг объекти ва субъектини идентификация қилиш лойиҳа тўғрисидаги тушунчаларни аниқ билишга кўмак беради.

9. Лойиҳа таҳлилида нималарни таҳлил қилиш – лойиҳанинг масштаби, мураккаблиги, технологияси каби омилларга боғлиқ.

10. Лойиҳада асосан унинг тижорат кўрсаткичлари (маркетинг, фойда, рентабеллик), техника ва технологияси, экологияга таъсири, институтларни лойиҳага таъсири, кадрлар ва уларни танлаш, лойиҳанинг ижтимоий аҳамияти, лойиҳанинг ҳудуд (ёки мамлакат) иқтисодий ривожланишига таъсири, рисклар ва уларни бошқариш имкониятлари, усуллари каби кўплаб кўрсаткичлар таҳлил қилинади.

11. Лойиҳани профессионал таҳлил қилиниши келгусидаги харажатлар ва зарарларнинг олдини олиш имконини беради.

12. Лойиҳаларни ишлаб чиқариш ва амалга оширишда давлатнинг роли катта.

13. Давлат томонидан қулай инвестиция муҳитининг яратилиши, кўллаб қувватланиши инвесторларни шижоатини оширади ва давлат хусусий сектор ҳамкорлиги катта ижобий натижаларни беради. Бу борада 2018-2019 йиллардаги Ўзбекистон Республикаси Президентининг тегишли Фармон ва Қарорларининг қабул қилинишини мустақил ўрганиш талаб этилади (3-иловага қаранг).

## II БОБ бўйича саволлар

1. Инвестиция лойиҳаларининг структураси ва унинг асосий мазмун-моҳиятини қандай тушуниш мумкин?
2. Инвестиция лойиҳаларининг критериялар бўйича классификациясини тушунтиринг ва мисоллар келтиринг?
3. Инвестиция лойиҳасининг ҳаёт даври ва унинг босқичларини қандай тушунасиз?
4. Лойиҳа муҳити, ички ва ташқи лойиҳа муҳити, унинг мазмуни ва лойиҳани ишлаб чиқишда ва таҳлил қилишда ҳисобга олиш керак бўлган кўрсаткичларни биласизми?
5. Лойиҳа объекти, субъекти ва уни ўрганишнинг аҳамияти нимадан иборат?
6. Инвестиция лойиҳаси таҳлили нимадан бошланади?
7. Лойиҳанинг қандай аспектлари ёки бўлимлари таҳлил қилинади?
8. Лойиҳа таҳлили концепцияси нима?
9. Иқтисодиётни либераллаштиришда лойиҳаларга қўйилган талаблар қайси норматив-ҳуқуқий ҳужжатларда ўз аксини топган?
10. Халқаро молия ташкилотларининг Ўзбекистонда лойиҳа олди ҳужжатларини ишлаб чиқиши ва ундаги таҳлилий ёндашувларни биласизми?

## III БОБ. ИНВЕСТИЦИЯ ЛОЙИҲАЛАРИНИ ТАЙЁРЛАШ

### 3.1. Инвестиция лойиҳаларини тайёрлаш тушунчаси

Ҳар қандай лойиҳа, аввало, ғоя сифатида вужудга келади. Ғоянинг чуқур таҳлил қилиниши, ички ва ташқи омилларнинг ўрганилиши натижасида унинг ҳаққонийлиги ва ҳаётийлиги келиб чиқади.

Корхонанинг инвестиция лойиҳасини корхона раҳбари ва унинг етук мутахассислари ишлаб чиқишади. Агар корхона мутахассисларининг билими ва тажрибаси етарли бўлмаса, профессионал маслаҳатчилар хизматидан фойдаланилади. Агар йирик лойиҳалар кўп компонентларга эга бўлса, бундай лойиҳаларни тайёрлашга халқаро тажрибага эга бўлган экспертлар ва маҳаллий мутахассислар жалб этилади. Уларнинг билим ва тажрибалари тайёрланган лойиҳаларнинг реал ва илмий асосланганлигини таъминлайди. Бундай амалиёт, жумладан, Жаҳон Банки амалиётида кузатилиши мумкин.

Лойиҳанинг ҳаёт цикли қуйидагиларни ўз ичига олади:

- 1) Лойиҳа ғояси
- 2) Инвестиция олди тадқиқоти
- 3) Лойиҳа тайёрлаш
- 4) Лойиҳани амалга ошириш
- 5) Мониторинг, баҳолаш ва назорат
- 6) Лойиҳа объектини ишга тушириш

1. Лойиҳа маркетинг тадқиқотлари, рақобатчилар, қонуний муҳитни таҳлил қилиш каби тадқиқотларни амалга оширишдан бошланади. **Лойиҳа ғояси** шу жараёнда шаклланади. Мисол учун Ўзбекистонда атом электр станциясини қуриш ғояси.

2. Лойиҳа концепцияси

Лойиҳа концепциясида қуйидаги саволлар ўрганилади:

Лойиҳа рақобатчилари ва муҳити таҳлили

Бозорнинг мавжудлиги

Ишлаб чиқариш инфратузилмасининг таҳлили

Кадрлар ва ишчилар

Хомашё базасининг мавжудлиги

Қулай қонуний муҳит. Преференциялар ва инвесторларга имтиёзлар.

Молиялаштириш манбаълари ва б.

3. Техник иқтисодий асоснома (ТЭО) ёки лойиҳанинг ишчи варианты

4. Лойиҳанинг якуний варианты

5. Лойиҳани маъқуллаш ва амалга ошириш календар режаси.

6. Лойиҳани молиялаштириш ва амалга ошириш

### **3.2. Инвестиция лойиҳалари ҳужжатларини тайёрлаш босқичлари**

Инвестиция лойиҳаларини халқаро тажрибада учта йирик босқичга бўладилар:

- ✓ инвестиция олди босқичи;
- ✓ инвестиция босқичи;
- ✓ янгидан вужудга келган объектларни эксплуатация қилиш

босқичи.

«Инвестиция лойиҳалар таҳлили» фанининг асосий вазифаси биринчи босқич тўрисида фикр юритишдир. БМТнинг ЮНИДО номли бўлими томонидан чиқарилган бюллетенида инвестиция олди босқичини тўрт йўналишга бўлиб ўрганиш тавсия этилади.

Булар:

- ✓ инвестиция концепцияларини танлаш;
- ✓ дастлабки (бирламчи) лойиҳаларни вужудга келтириш;
- ✓ якуний лойиҳани вужудга келтириш ва унинг техник-иқтисодий ҳамда молиявий жиҳатдан маъқуллигини баҳолаш;
- ✓ лойиҳанинг якуний муҳокамаси ва у бўйича маълум қарорга келиш.

Инвестиция олди босқичида муқобил вариантларга эга бўлган бир неча лойиҳалар ўрганилади ва улардан самарадорлиги пастлари ёки самара бермайдиганлари чиқариб юборилади. Бундай лойиҳалар келгуси йўналишларда кўрилмайди ва бу билан жуда катта маблағ тежаб қолинади.

### **3.3. Инвестиция имкониятларини қидиришни ташкил қилиш**

Ўзбекистон Республикасида инновацион, инвестицион, ижтимоий ва бошқа турдаги лойиҳаларга инвестиция манбаъларини аниқлашдан кўра энг аввало пишиқ –пухта ишланган лойиҳаларни ишлаб чиқариш долзарб масала бўлиб ҳисобланади.

Инвестиция лойиҳалари учун ғояларни қидириш ва улар ичида мақбулини танлаб олиш жуда мураккаб ҳамда масъулиятли вазифадир. Биринчидан, бу муаммони ечиш учун лойиҳани вужудга келтиришдан ким мафаатдор эканлигини билиш зарур. Агар бу лойиҳа ишлаб турган корхона учун бўлса, унда инвестиция концепцияси шу тармоқда йиғилган тажриба, ундаги ходимларнинг малакаси, бозор муаммолари маълум маънода белгиланган бўлади. Бу корхоналарни бошқарувчи идоралар ҳам инвестиция концепциясини вужудга келтиришда қийналмайдилар.

### **III БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Иқтисодиётга инвестицияларни жалб қилишни кўпайтириш – бу самарали, пишиқ-пухта инвестиция лойиҳаларини ишлаб чиқишни кўпайтириш демакдир. Бунинг учун эса лойиҳани таҳлил этиш босқичида уни профессионал таҳлил қилиш зарурлигини англатади.

2. Лойиҳани тайёрлашнинг бошланғич босқичи - лойиҳа ғоясини яратиш ва шакллантишдир.

3. Лойиҳа тайёрлашнинг босқичлари ва унинг ҳар босқичида ишлаб чиқиладиган ҳужжатлар, хулоса ва тавсиялар мавжуд.

4. Лойиҳа тайёрлаш босқичида пессимистик ёндашув ва танқидий ёндашув муҳим.

5. Лойиҳа тайёрлашда турли соҳа мутахассисларининг жамоавий ҳаракати уни пишиқ-пухталигини таъминлайди.

6. Лойиҳа тайёрлаш босқичини Ўзбекистонда атом электр станцияси (АЭС)ни тайёрлаш босқичи мисолида ҳам кўриш

мумкин. Фақатгина АЭС учун мос жой қидириш қанча таҳлилий ишларни талаб этди.

7. Лойиҳа тайёрлашда мамлакат иқтисодиётининг устувор йўналишлари ва стратегияси ҳисобга олиниши керак.

### **III БОБ бўйича саволлар**

1. Лойиҳа тайёрлашнинг қандай босқичлари мавжуд?
2. Лойиҳа тайёрлашнинг якуний босқичи нима?
3. Лойиҳа тайёрлашнинг босқичларида қандай ҳужжатлар шакллантирилади?
4. Лойиҳа тайёрлашда техник иқтисодий асоснома қандай маълумотларни ўз ичига олади
5. Лойиҳа тайёрлашда оутсорсинг нима?
6. Лойиҳа тайёрлашда экспертиза нима учун керак?
7. Лойиҳа тайёрлашда институтларнинг таҳлили нима учун керак?
8. Лойиҳа тайёрлашда инвесторларнинг талаблари нималардан иборат?
9. Халқаро ташкилотларда қабул қилинган лойиҳа тайёрлаш босқичлари ва методологиялари (UNDP, UNIDO, WB) биласизми?.
10. Лойиҳа тайёрлашда кадрларнинг роли қандай?
11. Лойиҳанинг якуний варианти қандай ишлаб чиқилади ва унда инвесторларнинг роли нималардан иборат?
12. Лойиҳа тайёрлашда бизнес режаларни ва лойиҳа компонентлар тизимини шакллантиришни тушунтириб бера оласизми?
13. Лойиҳа тайёрлашда дала тадқиқотлари олиб бориладими?



## **IV БОБ. ИНВЕСТИЦИЯ ЛОЙИҲАЛАРИНИ МОЛИЯВИЙ-ИҚТИСОДИЙ БАҲОЛАШНИНГ МЕТОДОЛОГИК АСОСЛАРИ**

### **4.1. Инвестиция лойиҳаларини танлашда молиявий-иқтисодий баҳолашнинг роли**

Ҳар қандай туркумдаги лойиҳаларни баҳолашда лойиҳадан олинандан наф аниқланади. Улар пул ва пул булмаган манфатдорлик бўлиши мумкин. Аввало, пул кўринишидаги манфатларни ҳисоблаш услубларини кўриб ўтайлик. Бунинг учун инвестиция лойиҳаларига муурожаат етамиз.

Реал активларга маблағ сарф қилишнинг мақбул вариантларини танлаш ва асослаб бериш жараёнида инвестиция лойиҳаларини иқтисодий – молиявий баҳолашнинг аҳамияти жуда катта. Бошқа барча жиҳатлари ижобий бўлгани ҳолда ҳам қуйидаги шартларни таъминламаган лойиҳа амалга ошириш учун қабул қилинмайди:

1. товарларнинг реализация қилинишидан келган даромадлар сарф этилган харажатларни қопламаса;
2. лойиҳани маблағ билан таъминлайдиган инвестор ўртача фойда меъёридан кам бўлмаган рентабелликка эришмаса;
3. инвестор учун маъқул келадиган давр ичида харажатлар қопланмаса.

### **4.2. Дисконтлаш ҳақида тушунча**

Дисконтлаш – бу иқтисодиётда ХХ асрнинг иккинчи ярмидан жаҳон молиявий иқтисодиётига кенг кўламда кириб келган янги назария ва услубдир.

Инвестиция лойиҳаларини баҳолашнинг махсус услублари вужудга келишига сабаб, пул маблағлари қийматининг вақт давомида ўзгариб туришидир. Яъни бугунги бир сўм қиймати бир йил кейин олинандиган бир сўм қиймати билан бир хил эмас.

***\$1 Present Value (PV), > \$1 Future Value (FV)***

Бир хил суммадаги пулнинг турли вақтда ҳар хил қийматларга эга бўлишига бир қанча сабаблар мавжуд:

❖ биринчидан, бу ҳолат инфляция жараёнлари билан изоҳланади, яъни баҳолар даражасининг кўтарилиши оқибатида бугун бир сўмга олиш мумкин бўлган товарни бир йилдан сўнг бир ярим ёки икки сўмга сотиб олиш мумкин бўлади;

❖ иккинчидан, ҳар қандай тижорат операциясига (шу жумладан, банк депозитига) қўйилган бир сўм пул унинг ёрдамида олинган даромад ҳисобига бир йилдан кейин каттароқ миқдордаги пулга айланади. Бу ҳолат молиявий операцияларнинг аксиомаси ҳисобланади ва инвестиция лойиҳаларини иқтисодий асослаш ва таҳлил қилиш механизмини белгилаб беради.

Демак, ҳар бир молия мутахассиси ёки инвестицияларни таҳлил этаётган мутахассиснинг асосий шиори қуйидагича бўлмоғи керак: бугун олинадиган бир сўм пул келгусида олинадиган бир сўм пулдан қиймат жиҳатдан каттадир.

Буни жуда оддий мисолда кўришимиз мумкин. Агар сиз 100 сўм пулни 10 фоиз ставка билан банкка қўйсангиз, келгуси йили (уни инглизча FV, яъни future value деб белгилймиз), сизнинг омонатингиз:

$$FV1 = 100 + 100 * 0,1 = 110 \text{ сўмга тенг бўлади.}$$

$$FV1 = 100 + (100 * 0.10) = 100 + 10 = \$110$$

ёки

$$FV1 = 100 * (1 + 0,1)^1 = 110$$

$$FV2 = 100 * (1 + 0.1)^2 = 100 * 1.21 = \$121$$

$$FV3 = 100 * (1 + 0.1)^3 = 100 * 1.33 = \$133$$

Агар пулингизни яна бир йил олмайсиз, деб фараз қиладиган бўлсак, иккинчи йилнинг охирига бориб сизнинг омонатингиз:

$$FV2 = [100(1 + 0,10)] * (1 + 0,10) = 100(1 + 0,10)^2 = 100 * 1,21 = 121 \text{ сўм бўлади.}$$

Жамғармалар кўпайишининг бу модели мураккаб фоизлар модели дейилади ва қуйидагича ёзилиши мумкин (1-формула):

$$FV_n = PV_n (1 + k)^n$$

Бу ерда: FV (инг. future value) – бугун инвестиция қилинаётган сумманинг келгусидаги, яъни маълум давр ўтгандан сўнгги – инвестор эга бўлиши мумкин бўлган қиймати;

PV (инг. present value) – келажакда даромад олиш учун инвестиция қилинаётган сумманинг жорий (бугунги) қиймати;

k – инвестицияларнинг даро-мадлилик даражаси. Бизнинг мисоли-мизда у жамғарма омонатлари бўйича банк фоиз ставкасига, умумий ҳолларда эса бир неча муқобил лойиҳалар бўйича энг юқори бўлган кутилаётган соф фойда меъёрига тенг;

n – инвестициялар ҳаракатда бўлиб даромад келтириб турадиган муддат. Бизнинг мисоли-мизда омонатларни банкда сақлаш даври (йил, ой, кун). Агар омонатлар бўйича йилига бир марта даромад ҳисобланса, n йилларнинг тартиб рақамини, ҳар ойда ҳисобланса, бир ойлик даврлар тартиб рақамини кўрсатади.

***FVn = PVn \* (1+k)^n формуласи бўйича жадвал ишлаб чиқилган***

***FVn (см. И.В Липсиц и В.ВКосов Инвестиционный проект. Изд. БЕК, Москва 1996 год )***

Амалиётда юқорида келтирилган формула ёрдамида келгуси қийматларни ҳисоблашда махсус ҳисоблаш дастурларидан, шунингдек, k ва n нинг турли миқдорларида инвестициялар дастлабки миқдорининг ўсиб бориши коэффицентлари киритилган махсус жадваллардан фойдаланилади.

Бугун инвестиция қилинаётган маблағларнинг келгусидаги қийматини ҳисоблаш жараёни дисконтлаш деб юритиладиган молиявий ҳисоб-китобларнинг бир кўринишидир. Дисконтлашнинг иккинчи тури келгуси қийматни ҳисоблашга тесқари жараён бўлиб, келгусида олидадиган сумманинг жорий даврдаги қийматини ҳисоблаб топиш имконини беради.

Бунда келгусида маълум суммага эга бўлиш учун бугун қанча миқдорда инвестиция қилиш кераклиги ҳисоблаб топилади. Албатта, келажакда олинадиган сумма бугун биз фойдали ишга сарфлаётган ва биз кутган миқдорда фойда келтирадиган инвестиция суммасидан кўп бўлиши керак эмас. Дисконтлашнинг бу тури жорий қийматни ҳисоблаш ёки келтирилган, дисконтланган қийматни аниқлаш дейилади. Бундай ҳисоб-китобни бажариш учун келгуси қийматни

ҳисоблаш формуласига нисбатан тескари формуладан фойдаланилади (2-формула):

$$PV_n = FV_n / (1+k)^n = FV_n * 1 / (1+k)^n$$

Бу ерда:  $PV_n$  –  $n$  йилдан сўнг олинадиган сумманинг келтирилган, жорий қиймати (дисконтлаш коэффиценти  $k$  га тенг бўлганда  $n$  йилдан сўнг  $FV_n$  миқдордаги суммани олиш учун бугун қилиниши керак бўлган инвестиция суммаси);

$FV_n$  –  $n$  йилдан сўнг олинадиган сумма.

Агар  $k$  биз маблағимизни ўзимиз учун қулай бўлган инвестиция лойиҳасига сарфлаганимизда ҳақатда олишимиз мумкин бўлган даромад даражасини акс эттирсагина, бу формула мазмунга эга бўлади.

Мисол: Айтайлик, инвестор трактор заводнинг акцияларини сотиб олмоқчи бўлсин. Заводнинг ҳар бир акцияси 10 минг сўмдан таклиф қилинаётган ва 5 йилдан кейин акцияларнинг баҳоси 2 марта ошиши кутилаётган бўлса, шунингдек, маблағни банк депозитига қўйганда 10 фоиз даромад олиш имконияти мавжуд бўлса, акцияларни сотиб олиш мақсадга мувофиқми ёки йўқми?

Демак, акциялар баҳоси 5 йилдан сўнг икки мартага ошади ва 20 минг сўмни ташкил этади. Жорий қийматни ҳисоблаш формуласини қўллаб, қуйидагиларни топамиз:

$$PV_5 = 20000 * 1 / (1+0,10)^5 = 20000 * 0,6209 = 12418 \text{ сум}$$

Демак, 5 йилдан сўнг ҳар бир акциянинг қиймати 20000 сўмни ташкил этса, унинг бугунги қиймати 12418 сўмга тенг бўлар экан. Яъни инвестор ҳар бир акцияни сотиб олиш учун 10000 сўмдан эмас, 12418 сўмдан сарфлаганда ҳам маблағ сарфлашнинг бу варианты банкка маблағ қўйишдан кўра самаралироқдир. Агар фоиз ставкаси 15 фоиз дан ортиқ бўлса, маблағни банк депозитига қўйиш самаралироқ бўлишини худди шу усулда ҳисоблаб топиш мумкин.

Дисконтлаш ставкасини танлашда амалдаги шаклланган ёки кутилаётган ўртача ссуда фоизи даражасига асосланиш лозим. Бозор иқтисодиёти шароитида у бозор конъюнктурасига, мамлакатнинг, тармоқнинг ва фирманинг, шунингдек, бошқа мамлакатларнинг иқтисодий ривожланиши истиқболларига боғлиқ.

### 4.3. Аннуитетнинг келгуси қиймати

Инвестиция лойиҳаларини молиявий-иқтисодий баҳолаш тамоийилларини яхшироқ тушуниб олиш учун молиявий операцияларнинг яна бир, келажакда маълум суммани тўплаш учун ҳар йили пул маблағлари тўлаб борилишини кўзда тутувчи турини таҳлил қилиб кўришимиз зарур. Аннуитет (ингл. Annuite – йиллик тўлов) деб номланадиган бу турдаги операцияларга амортизация фондини жамғариш, яъни аста-секин эскирган асосий фондлар ўрнига янгисини сотиб олишга етарли бўлган пул суммасини жамғариш мисол бўла олади. Асосий воситаларнинг қиймати жуда юқори бўлганлиги сабабли тўлиқ эскириб бўлганида уларни фақат жорий йилда олинган фойда ҳисобигагина янгилаб бўлмайди. Бундай ҳолатдан қутулишнинг бирдан-бир тўғри йўли амортизация фондларини шакллантириб боришдир. Бу механизм шунчалик муҳимки, бутун дунё мамлакатлари томонидан тан олинади ва амортизация суммаси солиққа тортилмайди.

Мисол учун асосий капиталнинг қиймати 10 000 сўм. Амортизация коэффиценти йилига 5 фоизга тенг. Бу ҳолда амаортизация ажратмаси 500 сўм.

$$A/a=10\ 000\text{сўм}\cdot 0,05=500\text{ сўм}$$

Аммо амортизация ажратмалари улар учун белгиланган вазифани бажа-ришлари учун, менежерлар ҳозирда қили-наётган маълум миқдордаги ажратмалар ҳисобига келажакда қандай суммага эга бўлишларини билишлари керак. Бундай ҳисоб-китобларни 1-формула ёрдамида бажариш мумкин бўлса-да, электрон жадваллар ва махсус маълумотномалардан фойдаланиш анча қулайроқ усул ҳисобланади.

Мисол. Айтайлик, сиз ҳар йилнинг охирида 1 млн. сўмдан 3 йил давомида 10 фоиз ставка билан банкдаги махсус ҳисоб-вараққа маблағ ўтказиб бордингиз. 3 йилдан сўнг сиз қандай суммага эга бўласиз? Биринчи йил ўтказилган миллион сўм банкда 2 йил туради, иккинчи миллион сўм эса 1 йил туради, учинчи миллион эса учинчи йил охирида ўтказилгани учун ҳам фоиз ишлаши нуқтаи назаридан банкда ҳеч қанча муддат турмайди. Келгуси қийматни ҳисоблаш формуласи ёрдамида ҳар бир ўтказма учинчи йил охирига қадар

қандай миқдоргача ўсиб боришини ва уларни қўшиб, шу муддатда қанча миқдордаги маблаққа эга бўлишимизни топамиз.

### 1-жадвал

#### Инвестицияларнинг келгусидаги қиймати ҳисоб-китоби

Маблағ ўтказиладиган йил тартиб рақами	Фоиз даромади ҳисоблана-диган вақт (йил)	Йиллик ўтказма (ажратма)нинг келгуси қиймати (млн.сўм)
1	2	$1,00 * (1+0,10)^2 = 1,21$
2	1	$1,00 * (1+0,10)^1 = 1,10$
3	0	$1,00 * (1+0,10)^0 = 1,00$
Жами	Келгуси қиймат	<b>3,31</b>

Шундай қилиб, аннуитетнинг якуний суммаси қуйидагича топилди:

$$FVA_3 = 1.00 * (1 + 0.10)^2 + 1.00 * (1 + 0,1)^1 + 1.00 * (1 + 0,1)^0 = 3,31$$

Бу ҳисоблаш схемасини универсаль формула кўринишида тасвирлаймиз ва қуйидаги формула келиб чиқади. (3-формула):

$$FVA_n = \sum_{t=1}^n PMT_t * (1+k)^{n-t} \quad (3)$$

Бунда,  $FVA_n$ — аннуитетнинг келгуси қиймати (ингл. future value of annuite);

$PMT_t$  — t-давр охирида тўланадиган (ажратиладиган, ўтказиладиган) сумма;

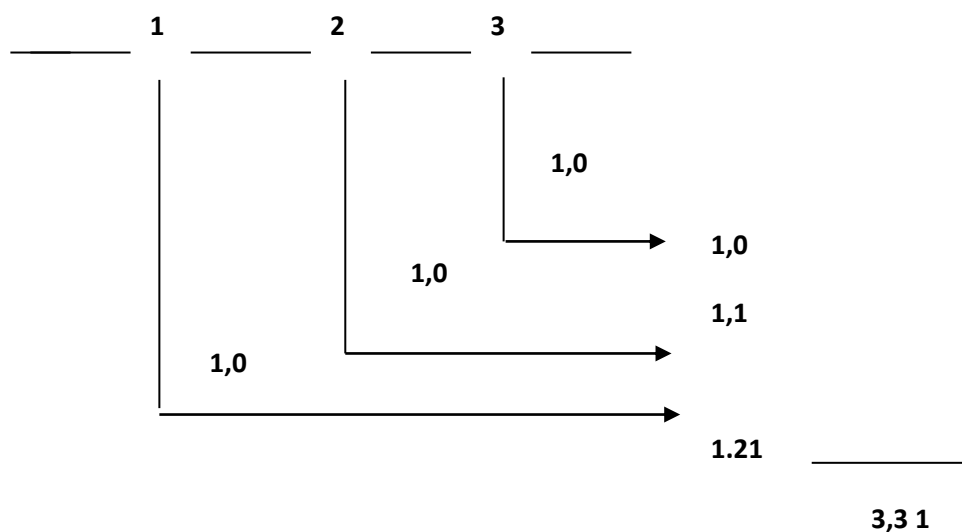
n -даромад олинадиган даврлар (ойлар, чораклар, йиллар) сони;

k- даромад даражаси.

Бу жараёнларни графикда қуйидагича тасвирлаш мумкин:

Йиллар

$FVA_3$



Агар ҳамма даврлардаги тўловлар миқдори бир хил бўлса, бу тенгламани ҳеч бир қийинчиликсиз қуйидаги кўринишда ёзиш мумкин (4-формула).

Формулада биринчи ва охириги йилги тўловлар ўринлари алмашиб қолганлиги туфайли биринчи ( $t=1$ ) йилги тўлов ҳеч қандай даромад келтирмагандек (чунки,  $(1+k)^{1-1}$  миқдор 0 га тенг бўлади) ва аксинча, охириги ( $t=n$ ) йилги тўлов эса даромадга энг кўп ҳисса қўшгандек бўлиб кўринади. Аммо тўловларнинг мутлақ ҳажми бир хил бўлганлиги туфайли бу «математик адолатсизлик» олинадиган натижаларга таъсир кўрсатмайди (4- формула).

Мисол. Кичик корхона йилига 5 млн. сўмдан депозитга пул қўйса ва унга йилига 10 фоиз фоиз тўланса, (365 кун ўтгач) беш йилдан кейин оладиган маблағлари суммаси қуйидагича ҳисобланади:

Бунинг учун келгуси давр аннуитети 5 йил бўйича ҳисобланади.

Аксинча бу ҳолат аннуитетни ҳисоблаш формуласини янада соддалаштириш имконини беради.

### Келгуси давр аннуитетини ҳисоблаш

Тўлов ҳужжати номери	Даромад келтирувчи йиллар	Тўлананадиган сумманинг келгуси қиймати (аннуитетнинг келгуси қиймати)
1	4	$5\text{млн} \cdot (1+0,1)^4 =$
2	3	$5\text{млн} \cdot (1+0,1)^3 =$
3	2	$5\text{млн} \cdot (1+0,1)^2 =$
4	1	$5\text{млн} \cdot (1+0,1)^1 =$
5	0	$5\text{млн} \cdot (1+0,1)^0 =$
Итого		

Бундай соддалаштириш натижасида формула қуйидаги кўринишни олади (5-формула):

$$FVA_n = PMT_t \cdot FVA1_{n,k}$$

$FVA1_{n,k}$  - фоиз даромади ставкаси  $k$  га тенг бўлган шароитда ва  $n$  давр мобайнида 1 сўмлик аннуитетнинг даромад олинадиган ҳар бир давр охиридаги келгуси қиймати. У қуйидаги формула ёрдамида аниқланади (6- формула):

$$FVA1_{n,k} = [ (1+k)^n \cdot 1 ] / k^3$$

Тўловлар ҳамма даврлар учун бир хил бўлган бундай аннуитет унификация қилинган (стандарт) аннуитет деб аталади.

Аннуитет бўйича сумманинг ўсиб бо-ришини ҳисоблашда махсус жадваллардан фойдаланиш мумкин. Бунда, аввало, фоиз ставкаси  $k$  га тенг бўлган шароитда бир сўмнинг  $n$ - йилдаги келгуси қиймати жадвалдан топилади ва сўнгра топилган коэффициент пул оқимининг йиллик суммаси (PMT)га кўпайтирилади.

#### 4.4. Аннуитетнинг жорий қиймати

Инвестиция лойиҳаларини асослаб бериш ва таҳлил қилишнинг асосини бугун қилинадиган (жорий) харажатлар билан

<sup>3</sup> Виленский П.Л., Ливсиц В.Н., Смоляк С.А. «Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика» 2004 с 402-431



келгусида олинадиган пул тушумлари (пул оқимлари)ни таққослаш ташкил этади. Бу вазифани бажаришга аннуитетнинг жорий қийматини аниқлашни кўзда тутувчи ёндашув жуда ёрдам беради. Бу ёндашув асосида бугун қўйилган маблағлар келгусидаги тушумлар билан қанчалик қопланишини етарли даражада аниқ ҳисоблаб топиш мумкин.

Мисол: Айтайлик инвестиция лойиҳаси келгуси 3 йилнинг ҳар бир йили охирида 1 миллион сўмдан пул тушумига эга бўлишни кўзда тутсин. Фоиз ставкаси йилига 10 фоиз бўлган шароитда 2-формула ва 4-иловадан фойдаланиб, бу пул тушумларининг жорий қийматини аниқлаймиз. Олинган натижалар қуйидаги жадвалда келтирилган.

Инвестиция натижасида бунёд бўлган объект неча йил амал қилишига қарамадан бу ҳисоблаш усулининг мазмуни ўзгармайди. 2-формулага асосланган ҳолда бу ҳисоб-китоб қуйидагича ўтказилди:

$$PVA_3 = 1/(1+0.10)^1 + 1/(1+0.10)^2 + 1/(1+0.10)^3 = 2,486$$

Бунга асосланган ҳолда аннуитетни келтирилган қийматини

### 3-жадвал

#### Аннуитетнинг жорий қийматини аниқлаш

Йиллар	Пул тушум-лари (млн.сўм)	Жорий қиймат
1	1	$1,0 * [ 1 / (1+0,1)^1 ] = 0,909$
2	1	$1,0 * [ 1 / (1+0,1)^2 ] = 0,826$
3	1	$1,0 * [ 1 / (1+0,1)^3 ] = 0,751$
Жами	Жорий қиймат	2,486

ҳисоблашнинг умумий тенгламасини ёзамиз (7-формула):

n

$$PVA_t = \sum_{t=1} PMT_t / (1+k)^t$$

t=1

Бу ерда:  $PMT_t$  - t давр охирида бўладиган келгусидаги тўлов;  
 k- инвестициялар бўйича зарур даромад меъёри;

n- ҳозирги инвестициялардан даромад келадиган даврлар сони.

Агар аннуитет бўйича ҳамма даврлардаги тўлов миқдори бир хил бўлса, 7-формулани қуйидаги кўринишда ёзиш мумкин (8-формула):

$$PVA_n = PMT_t * PVA1_{n,k}$$

Бу ерда:  $PVA1_{n,k}$  - даромадлилик ставкаси  $k$  га тенг бўлган шароитда  $n$  даврнинг ҳар бири охиридаги аннуитетнинг жорий қиймати (9-формула).

$$PVA1_{n,k} = [1 - 1 / (1+k)^n] / k$$

8- ва 9- формулалар ёрдамида зарур миқдорларни топиш учун махсус жадваллардан фойдаланиш мумкин. Бунда 1 сўмлик аннуитетнинг келгуси қийматини жорий қийматга келтириш коэффициентини топилади ва сўнг бу коэффициент аннуитетнинг ҳақиқий суммасига кўпайтирилади.

#### 4.5. Рента қиймати

Инвестиция лойиҳаларини баҳолаш жараёнида, баъзида, энг кўп қанча миқдорда маблағ сарфлаш мумкин деган саволга жавоб беришга тўғри

4-жадвал

#### Аннуитетнинг жорий қиймати

Йиллар	Пул тушумлари	Жорий қиймат
1	5 млн. АҚШ доллари	$5\text{млн}/(1+0,1)^1 =$
2	5 млн. АҚШ доллари	$5\text{млн}/(1+0,1)^2 =$
3	5 млн. АҚШ доллари	$5\text{млн}/(1+0,1)^3 =$
4	5 млн. долларов США	$5\text{млн}/(1+0,1)^3 =$
5	5 млн. долларов США	$5\text{млн}/(1+0,1)^3 =$
Жами		

келади. Бу саволга жавоб топиш учун муаммога рента типигада қўйилмалардан олиш мумкин бўлган муқобил даромад

нуқтаи назаридан ёндошиш фойдали. Рента типигади қўйилмаларга банклардаги муддатсиз депозитлар мисол бўла олади.

Бу турдаги инвестициялар аннуитетга қарама-қарши ўларок перпетуитет (ингл.perpetuity-абадийлик) деб аталади.

Перпетуитет кўринишидаги инвестицияларнинг муддати чекламагани ҳолда, ҳисобланган фоиз даромадини бирданига олиш имконияти мавжуд бўлади ҳамда асосий сумма даромад келтиришда давом этаверади.

Бундай ҳолатда йиллик даромад қуйидаги формула ёрдамида аниқланади (10- формула):

$$PMT = PV * k$$

Бу ерда: PV- банкка қўйилган муддатсиз депозитнинг асосий суммаси;

k- бу турдаги депозитлар учун банк томонидан тўланадиган даромаднинг фоиз ставкаси;

PMT- депозит бўйича йиллик даромад.

Агар формулани бошқа кўринишда ёзсак, унда худди шу миқдордаги пул тушумини вужудга келтираётган инвестицияларнинг қийматини англаб етамиз (11-формула).

$$PV = PMT / k$$

Бу формулани қўллаш бизни инвестиция таҳлилининг жуда оддий мантиғини англаб етишга олиб келади. Унинг моҳиятини қуйидаги мисол ёрдамида кўриб чиқамиз:

Айтайлик, банк депозитида бизнинг 1 млн. сўм омонатимиз бор ва банк бу депозит учун йиллик 60 фоиз даромад тўлайди. Демак, ҳар йили январь ойининг бошларида ўтган йил учун ҳисобланган 600 минг сўм даромадни банкдан олишимиз мумкин. 11-формуладан фойдаланиб, даромад ставкаси йилига 60 фоиз бўлганда 600 минг сўм даромад олиш учун қанча миқдорда инвестиция қилишимиз зарурлигини топамиз:

$$PV = 600000 / 0,60 = 1\ 000\ 000 \text{ сўм.}$$

Кўрилган мисол асосида қуйидаги хулосага келишимиз мумкин: агар банк депозитига қўйилган 1 миллион сўм йилига 600 минг сўм даромад келтирса, кейинги йилнинг бошида 600 минг сўмга тенг (ёки ундан кам) даромад келтирадиган инвестиция лойиҳасига 1 миллион сўмдан кўп маблағ ажратиш мақсадга мувофиқ эмас.

Перпетуитетнинг яна бир кўриниши инвестиция даврининг чекланмаганлиги ва доимо ўсиб боровчи йиллик даромад билан характерланади. Агар бу ўсиш  $q$  га тенг суратда рўй берса ва  $PMT_1$  биринчи йилнинг охирида кутилаётган пул тушумлари суммасини акс эттирса, даври чекланмаган инвестицияларнинг жорий қиймати қуйидаги формула ёрдамида аниқланади (12-формула).

$$PV = PMT_1 / k - q$$

Бу тенглама одатда Горден модели деб аталади. Бу формула содда кўринишга эга бўлишига қарамасдан, ундан эҳтиёт бўлиб фойдаланиш керак. Горден модели ёрдамида олинган натижалар тўғри бўлиши учун бир неча шартларга амал қилиш зарур.

Биринчидан, формула суратидаги  $PMT$  0 индекси билан эмас, балки 1 индекси билан турибди. Бундан хулоса шуки, формула бўйича ҳисоб-китоблар инвестицияланган маблағлар бўйича улар ишлатилган биринчи давр охиридаги тўловдан бошлаб бажарилади. Агар тўлов инвесторга дарҳол келиб тушса, бу тўлов суммасини Горден модели ёрдамида топилган жорий қиймат суммасига қўшиш керак.

Иккинчидан, бу моделни пул тушумлари оқими узлуксиз ва бир хил суратда ўсган ҳолдагина ишлатиш мумкин. Учинчидан, бу моделда ( $q$ ) ўсиш сурати ( $k$ ) дисконтлаш коэффициентидан кам бўлган ҳолдагина модель ёрдамида олинган натижа ҳақиқатга яқин бўлади. Бу талаб пул бозори хусусиятларидан келиб чиқади ва бажарилиши нореал эмас. Чунки, агар бир тармоқда даромадларнинг ўсиш сурати дисконтлаш коэффициенти (даромадлиликнинг ўртача даражаси)дан юқори бўлса, тезда бу тармоққа инвестиция маблағлари оқиб кела бошлайди ва даромадлилик даражаси  $q$  пасайиб кетади.

Мавзуга яқун ясай туриб, ҳар қандай инвестиция лойиҳаларини баҳолашда амал қилиниши шарт бўлган бир неча тамойилларни таъкидлаб келтирамиз:

1. Ҳисоб-китоблар бир хил қийматдаги пулларда олиб борилиши шарт. Бу учун барча харажатлар ва олинган натижалар келгусидаги ёки ҳозирги даврдаги маълум бир санага келтириб олинади.

2. Инвестицияларни баҳолаш бу маблағлар инвестор учун улар сарфланиши мумкин бўлган бошқа лойиҳаларга нисбатан кам бўлмаган даромад келтириши мумкинлиги нуқтаи назаридан туриб амалга оширилиши керак.

3. Умумий ҳолатларда пул тушумлари у билан бир хил қийматга келтирилган пул харажатларидан кўп бўлган инвестицияларни танлаш жоиз.

#### **IV БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Инвестиция лойиҳаларини саралаш, танлаш ва молиялаштиришдан олдин унинг молиявий-иқтисодий кўрсаткичлари ҳамда мақсадли кўрсаткичлари қайта кўриб чиқилади.
2. Лойиҳаларни таҳлил қилишда 1960 йиллардан кенг қўлланилиб келаётган дисконтлаш назарияси ва методологиясидан фойдаланилади.
3. Лойиҳадаги келгуси қийматларни (пул оқимларини) дисконтлаш коэффиценти ёрдамида жорий қийматга келтириш дисконтлаш демакдир.
4. Дисконтлаш коэффиценти валютанинг қайта молиялаштириш ставкасига боғлиқдир.
5. Дисконтлаш коэффиценти ёрдамида пул оқимларининг жорий ва келгуси қийматлари ҳисобланади.
6. Инвестиция лойиҳаларини баҳолашда аннуитетлардан фойдаланилади.
7. Жорий ва келгуси давр аннуитетлари бўлиб, уларни ҳисоблаш усуллари мавжуд
8. Асосий фондларнинг амортизациясига аннуитетлар ўхшаб кетади.
9. Рента қиймати кўрсаткичи лойиҳалар таҳлилида қўлланиладиган кўрсаткичлардан биридир.
10. Аннуитетлардан инвестиция лойиҳасининг маблағларини қайтариш графиги келтириб чиқарилади.
11. Банклардаги депозитларни ҳисоб - китоблари дисконтлаш назарияси ва улулларига асосланади.
12. Аннуитетларни қўллаш шартларини ва ўрнини билиш лозим.

#### **IV БОБ бўйича саволлар**

1. Инвестиция лойиҳаларини баҳолашда қандай усуллар мавжуд?
2. Дисконтлаш назарияси нима?
3. Дисконтлаш коэффиценти қандай аниқланади?

4. Марказий банкнинг қайта молиялаштириш ставкаси нима учун ўзгариб туради?
5. Жорий қиймат (PV) қандай аниқланади?
6. Келгуси қиймат (FV) қандай аниқланади?
7. Аннуитетнинг жорий қиймати (PVA) қандай аниқланади?
8. Аннуитетнинг келгуси қиймати (FVA) қандай аниқланади?
9. Аннуитетнинг жорий қиймати (PVA) нинг иқтисодий мазмуни нима?
10. Аннуитетнинг келгуси қиймати (FVA) нинг иқтисодий мазмуни нима?
11. Аннуитетни амалда қўлланилишига мисол келтира оласизми?
12. Депозитга 550 000 сўм маблағингизни 4 йил муддатга қўйган бўлсангиз, унинг фоиз ставкаси йилига 21 фоиз ни ташкил этса, 4 йилан кейинги пулингиз қанчага тенг?
13. Депозитга 1 500 000 сўм маблағингизни 3 йил муддатга қўйган бўлсангиз, унинг фоиз ставкаси йилига 20 фоиз ни ташкил этса, 3 йилан кейинги пулингиз қанчага тенг?
14. Депозитга 2 550 000 сўм маблағингизни 4 йил муддатга қўйган бўлсангиз, унинг фоиз ставкаси йилига 23 фоизни ташкил этса, 4 йилан кейинги пулингиз қанчага тенг?
15. 5 550 000 сўм маблағингиз 2025 йилдаги кутилаётган маблағингиз бўлсин. Уни 2019 йилги жорий қиймати қанча сўмга тенг, агар  $k=20$  фоиз тенг бўлса?
16. 2025 йилдаги кутилаётган маблағингиз 2 550 000 сўмга тенг бўлсин. Уни 2019 йилги жорий қиймати қанча сўмга тенг, агар  $k=20$  фоиз тенг бўлса?

## **V БОБ. ИНВЕСТИЦИЯ ЛОЙИҲАЛАРИНИ МОЛИЯВИЙ-ИҚТИСОДИЙ БАҲОЛАШНИНГ АСОСИЙ УСУЛЛАРИ**

### **5.1. Инвестиция лойиҳаларини баҳолашга ёндашувлар**

Ҳар қандай инвестиция лойиҳасини молиявий-иқтисодий баҳолаш мазмунини жуда содда саволга, яъни келгусидаги пул тушумлари ҳозирги қилинган харажатларни қоплайдими ёки йўқми, деган саволга жавоб топиш ташкил этади.

Ривожланган бозор иқтисодиётига эга мамлакатларда инвестицияларни баҳолашнинг турли лойиҳаларга қўйилган маблағларнинг фойдалилигини таққослашга асосланган усуллари кўп қўлланилади. Бунда у ёки бу лойиҳага инвестиция қилишнинг муқобил варианты бўлиб бошқа объектларга маблағ сарфлаш, шунингдек маблағларни маълум фоиз билан банкка қўйиш ёки уларни қимматли қоғозларга айлантириш имкониятлари ҳисобланади.

Шу нуқтаи-назардан қараганда, инвестиция лойиҳалари самарадорлигини баҳолаш услублари деганда харажатларнинг фойдалилиги ва қопланиши нуқтаи-назаридан турли объектларга (лойиҳаларга, тадбирларга) инвестиция қилишнинг мақсадга мувофиқлигини аниқлаш усуллари тушунилади. Инвестициялар самара-орлигини аниқлашда, уларнинг айрим жиҳатларинигина характерлайдиган алоҳида кўрсаткичлардан фойдаланиш етарли бўлмайди. Шу сабабли инвестиция лойиҳалари самарадорлигини баҳолаш учун бир неча услублар ва кўрсаткичлар тизимидан фойдаланилади.

Инвестиция лойиҳаларини баҳолашда беш асосий услубдан кенг фойдаланилади. Ўз навбатида бу услубларни икки гуруҳга аратиш мумкин:

1. Дисконтлаш концепциясини қўллашга асосланган услублар:
  - соф жорий қиймат (NPV)ни аниқлаш услуги;
  - инвестицияларнинг рентабеллик (PI) даражасини аниқлаш услуги;
  - ички фойда меъёри (IRR)ни аниқлаш услуги.
2. Дисконтлаш концепциясини қўллашни кўзда тутмаган услублар:
  - инвестиция лойиҳаларига сарфланган маблағларни қоплаш даври (PP)ни аниқлаш услуги;

- инвестицияларнинг бухгалтерия рентабеллиги(ROI)ни аниқлаш услуги.

Ушбу услубларни кўриб чиқишдан олдин шуни таъкидлаш зарурки, ҳар бир услуб инвестицияларнинг мутлақ самарадорлигини аниқлаш усули сифатида кўриб чиқилади. Яъни ҳар бир инвестиция лойиҳасини амалга ошириш фирманинг бошқа лойиҳаларга инвестиция сарфлаш имкониятларига таъсир этмайди, деган шартга амал қилинади.

Бундай шартнинг киритилишига сабаб шуки, амалда кўпчилик инвестиция лойиҳаларининг амалга оширилиши бошқа лойиҳаларни амалга ошириш имкониятларини пасайтиради ёки мутлақо йўққа чиқаради. Бундай инвестиция лойиҳалари ўзаро конфликтли лойиҳалар дейилади. Ўзаро конфликтли лойиҳалар жумласига шунингдек, фирманинг маълум бир пировард мақсадига эришишнинг турли йўллари кўзда тутовчи лойиҳалар киради. Турли лойиҳаларнинг конфликтли бўлишига сабаб корхона маблағларининг чекланганлигидир. Фирмалалар лойиҳаларни нафақат мутлақ самарадорлиги мезонига кўра, балки маблағ етмай қолганлиги сабаб бошқа лойиҳаларни амалга ошира олмаслиги туфайли ўзи кўриши мумкин бўлган йўқотишлар нуқтаи назаридан келиб чиқиб ҳам танлайди. Бошқача айтганда, фирма инвестиция лойиҳаларини нисбий самарадорлик мезонига кўра танлайди.

Инвестициялар самарадорлигини аниқлаш усулларини ўрганишга кири-шишдан олдин биз эътиборга олишимиз зарур бўлган яна бир шарт шундан иборатки, бу жараёнда лойиҳа билан боғлиқ бўлган барча харажатлар ва тушумлар пул кўринишига эга деб қаралади.

## **5.2. Инвестиция лойиҳаларини молиявий – иқтисодий баҳолашда пул оқимларини дисконтлашга асосланган услублари**

Соф жорий қиймат – NPN (ингл. net present value). Соф жорий қиймат кўрсаткичи лойиҳа амалга оширилиши натижасида фирма бойлиги қанчага кўпайганини характерлайди. Соф жорий қийматга асосланган ҳолда инвестицияларни таҳлил қилиш усули қуйидаги иккита шартдан келиб чиқади:

- ҳар қандай корхона ёки фирма ўз бойликларини оширишга ҳаракат қилади;



- ҳар хил вақтда сарфланган маблағлар бир хил қийматга эга бўлмайди.

Соф жорий қиймат бу дисконтланган пул тушумлари билан (албатта инвестиция натижаларида вужудга келган) дисконтланган харажатларининг фарқидир.

Агар бошланғич инвестиция маблағларини  $I_0$ ,  $t$ -давр охиридаги пул тушумларини  $CF_t$  деб белгиласак, у ҳолда соф жорий қийматни аниқлашни кўриб чиқамиз .

Агар соф жорий қиймат (NPV) мусбат миқдорга эга бўлса бу лойиҳа учун қилинадиган инвестиция самаралидир.

Мисол: Фирма 500 млн сўмга универсал дўкон учун жой, бино сотиб олди. Бу дўкондан 10 йил давомида ҳар йили 100 млн.сўмдан пул тушумлари бўлади. Ҳақ даврда муқобил фойда меъёри 10 фоиз бўлса, шу дўконни сотиб олиш керакми, деган савол туғилади. Ҳисоб-китоблар шуни кўрсатдики, фирма 10 йил ичида ўз капиталини 114,6 млн. сўмга кўпайтиради. Лойиҳа самаралидир.

Айрим ҳолларда «узок» муддатли инвестиция сарф этилиб, узок муддат ичида пул тушумлари вужудга келади. Яъни пул оқими бирданига эмас, бир неча йилга чўзилади. Бунда қуйидаги формуладан фойдаланиш мумкин (13-формула):

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}$$

Лойиҳаларнинг ҳаёт даври чекланмаган ҳолатларда NPVни ҳисоблашда Горден формуласидан фойдаланилади (14-формула).

$$NPV = CF_1 / (k - q) - I_0$$

Бу ерда:  $CF_1$  – пул тушумлари;

$q$ -пул тушумларининг доимий ўсиш суратлари.

Мисол: Фирма янги «Моделлар уйи»ни 510 млн. сўмга сотиб олмоқчи Шу даврда муқобил фойда меъёри 15фоиз. Ҳар йили бу корхона 70 млн.сўм пул тушумлари вужудга келтиради. Корхонани сотиб олиш тўғри бўладими?

$$NPV = 70 / (0,15 - 0) - 510 = 466,7 - 510 = -43,3$$

Бундан кўриб турибмизки, корхонани сотиб олиш фирма учун зиён келтиради.

Фараз қилайлик, пул тушумлари йилига 4 фоизга ошсин ва йил охирида 70 млн. сўм пул тушумига эга бўлинсин, бундай ҳолатда корхонани сотиб олиш фойдали бўлади.

$$NPV=70/(0,15-0,04)-510=70/0,11-510=636,4-510=126,4 \text{ млн.сўм.}$$

Инвестициялар самарадорлигини NPV асосида аниқлаш усули кенг тарқалганига сабаб бу кўрсаткичнинг дастлабки шарт-шароитлар турли комбинацияларида барқарор, ўзгармай туришидир. NPV инвестициялашнинг ушбу варианты фирма бойлиги ўсишига олиб келадими, деган саволга жавоб берса-да, бундай ўсишнинг нисбий ўлчамлари ҳақида ҳеч қандай маълумот бермайди. Бундай маълумот эса инвестор учун жуда зарур. Бу камчиликни тўлдириш учун бошқа бир кўрсаткич инвестициялар рентабеллигини ҳисоблаш усулидан фойдаланилади.

Инвестиция рентабеллиги PI (ингл. profitability index) қилинган ҳар бир сўм инвестицияга қандай даражада фойда олинганлигини, ёки инвестор бойлиги қанчага кўпайганини ифодалайдиган кўрсаткичдир. Кўпинча, фойда меъёри, дейиладиган бу кўрсаткични қуйидаги формула билан аниқлаш мумкин (15-формула):

$$PI = \left[ \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} \right] / I_0$$

Бунда:  $I_0$  – дастлабки инвестиция суммаси;

$CF$  – пул тушумлари;

$t$  – давр.

Агар «узоқ муддатли харажатлар - узоқ муддатли тушумлар» ҳолати бўлса бунда формула қуйидаги шаклга эга бўлади(16-формула):

$$PI = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} / \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}$$

Олдинги мисолга (модалар уйи) қайтиб лойиҳанинг рентабеллик даражасини аниқлаймиз:

$$PI=100 * 6.1446 / 500 = 1.23 =123\text{фоиз}$$

яъни лойиҳа учун сарф этилган ҳар бир сўм 0,23 сўм соф жорий даромад олиб келмоқда.

17-формула (IRR)дан кўриниб турибдики, унда соф жорий қийматнинг икки томони – даромад ва инвестиция томони ўзаро таққосланади. Агар дисконтнинг қандайдир даражасида лойиҳанинг рентабеллиги бирга тенг бўлса, у ҳолда келтирилган

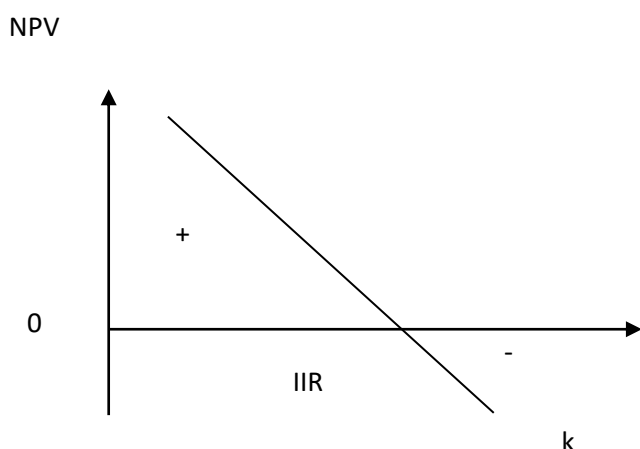
инвестиция харажатлари келтирилган даромадларга, тенг бўлади ва лойиҳанинг соф келтирилган дисконтланган даромади нолга тенг бўлади.

Агар NPV мусбат бўлса, PI албатта 1 дан катта бўлади. Демак, PI 1 дан катта бўлса, инвестициялар самарали ҳисобланади. Шунини таъкидлаш жоизки, PI инвестицияларнинг мутлақ самарадорлиги кўрсаткичи бўлиши билан бирга инвестиция лойиҳаларини яна икки жиҳатдан туриб баҳолаш имконини беради.

Биринчидан, бу кўрсаткич ёрдамида лойиҳанинг барқарорлиги даражасини текшириб кўриш мумкин. Яъни PI қанча катта бўлса, лойиҳанинг мустаҳкамлиги (барқарорлиги даражаси) шунча катта бўлади. Бундай лойиҳа шароитлар ўзгариши таъсирида дарҳол фойда келтирмайдиган лойиҳага айланиб қолмайди.

Иккинчидан, PI мутахассисларга турли инвестицияларни уларнинг самаралилиги нуқтаи назаридан таққослаш имконини беради.

Ички фойда меъёри (ингл. Internal rate of return-IRR) – даромадлиликнинг шундай меъёрики, унда пул тушумларининг дисконтланган қиймати пул чиқимларининг дисконтланган қийматига тенг бўлади. Бошқача қилиб айтганда, IRR лойиҳа бўйича инвестициялашдан олинган соф тушумларнинг дисконтланган қиймати инвестицияларнинг дисконтланган қийматига тенг бўлишини таъминловчи коэффициентдир. Уни ҳисоблаш учун соф жорий қийматни ҳисоблашда қўлланиладиган формулалар қўлланилади. Аммо бунда берилган минимал фоиз меъёрида (дисконт ставкасида) пул оқимларини дисконтлаш ўрнига



фоиз меъёри (дисконт)нинг NPV ни нолга тенг бўлишини таъминловчи миқдори топилади. Шундай қилиб, IRR – дисконт коэффициентининг шундай миқдорики, бунда NPV 0 га тенг бўлади. Бунини графикда куйидагича тасвирлаш мумкин:

NPV нинг дисконтлаш коэффициентига боғлиқлиги

графики.

Юқоридаги графикдан куришиб турибдики, IRR дисконтлаш коэффициентининг шундай миқдорики, унда NPV горизонтал ўқни кесиб ўтади, яъни нолга тенг бўлади.

Иқтисодий адабиётда ички фойда меъёрини ички даромад меъёри, қоплаш коэффициенти ёки самараси, баъзида эса капитал қўйилмалар самараси, деб ҳам аталади. IRR ни ҳисоблаш усули NPV ни ҳисоблаш усули сингари дисконтлаш концепциясига асосланади. IRR миқдори икки усулда топиш мумкин:

Биринчи усулда соф жорий қийматни ҳисоблаш формуласида NPV миқдори нолга тенглаштириб олиниб, дисконтлаш коэффициенти ҳисоблаб топилади. Яъни қуйидаги формулалардаги  $k$  миқдори топилади (17, 18 – формулалар).

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - I_0$$

$$0 = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+k)^t}$$

Бу формулалар ёрдамида аниқ жавоб олиш қийин. Олинган натижалар маълум даражада тақрибий бўлади. Ички фойда меъёрини топиш учун «синов ва хато» усулидан фойдаланилади, яъни формулага дисконтнинг анча катта ва кичик миқдорлари берилиб олинган натижа солиштирилади. Агар олинган натижалардан бири нолга яқинроқ бўлса, бунга сабаб бўлган дисконт ставкасига яқин миқдорлар берилиб, формула, натижа токи нолга максимал даражада яқинлашмагунча ечилади.

Иккинчи усулда IRR миқдорини топиш учун келтириш коэффициентлари жадвалларидан фойдаланилади.

Мисол: Айтайлик, транспорт фирмаси 40 млн. сўмга юк ташиш машинасини сотиб олмоқчи. Уни эксплуатация қилиш 20 йил давомида йилига 3,2 млн. сум пул тушумларини келтириши кутилмоқда. Пул тушумлари йил охирида бўлади деб ҳисобласак, аннуитет ҳолатига дуч келамиз.

$$PVAn = PMT_t * PVA1 n, k$$

$$40 = 3,2 * PVA1 n, k$$

$$PVA1 n, k = 40 : 3,2 = 12,5$$

Аннуитетнинг жорий қийматини ҳисоблаш коэффициентлари жадвалидан 20-қаторда (20 йиллик муддат) олинган натижага энг яқин миқдор 12,462 бўлади. Бу миқдор 5 фоизлик дисконт

ставкасига мос келади. Айни шу дисконт ставкасида келгусида машинани эксплуатация қилишдан олинган пул тушумларининг дисконтланган жорий қиймати уни сотиб олиш учун қилинган ҳозирги инвестицияларга тенг бўлади, яъни NPV 0 га тенг бўлади. Демак, мазкур лойиҳада IRR 0,05 га тенг.

IRR баъзида текширув дисконти деб ҳам аталади, чунки у дисконтлаш коэффициентининг лойиҳаларини самарали ва самарасиз турларга ажратиш имконини берувчи даражасидир. Бунинг учун IRR фирмага стандарт сифатида қабул қилинган маблағларнинг қопланиш даражаси билан солиштирилади. Бундай қўйилмалар рентабеллигининг стандарт даражаси барьер коэффициентини HR (ингл. hurdle rate) деб ҳам аталади.

- агар  $IRR > HR$  – бўлса, лойиҳа маъқул;
- агар  $IRR < HR$  – бўлса, лойиҳа маъқул эмас;
- агар  $IRR = HR$  – бўлса, лойиҳа ҳар қандай қарор қабул қилиш мумкин.

$IRR > HR$  бўлган ҳолатда NPV мусбат, инвестициялар рентабеллиги эса бирдан юқори.  $IRR < HR$  бўлса, NPV манфий, PI эса бирдан кичик бўлади.

Шундай қилиб, IRR маъқул бўлмаган лойиҳаларни ажратиб олувчи тур вазифасини ўтайди.

Бундан ташқари бу кўрсаткич лойиҳа бўйича таваккал хавфи даражаси индикатори ҳисобланади. IRR барьер коэффициентидан қанчалик катта бўлса, лойиҳанинг мустаҳкамлиги захираси шунча катта бўлади. Бу эса келгусидаги пул тушумларини баҳолашда йўл қўйиладиган хатолар натижасида кўриладиган зарар хавфи кам бўлишини таъминлайди.

### **5.3. Инвестиция лойиҳаларини баҳолашнинг содда услублари**

Энди инвестиция лойиҳаларини баҳолашнинг содда (статик) усулларини кўриб чиқамиз. Бу услублар дисконтлаш концепцияси пайдо бўлмасдан олдин ҳам кенг қўлланилган бўлиб, улар ёрдамида, асосан пул киримлари ва чиқимларини таққослаш орқали лойиҳаларнинг мақсадга мувофиқлиги аниқланади.

Инвестицияларнинг қопланиш даври PP (ингл. Payback period), бу шундай даврки, бунда дастлабки қилинган инвестициялар миқдори тикланади (19-формула).

$$PP = I_0 / CF * t$$

Бунда:  $I_0$ -дастлабки инвестиция миқдори;

CF\*t- лойиҳани амалга ошириш натижасида бир йилда тушадиган маблағ. Бунда CF\*t даражасидаги сумма белгисига эътибор бериш керак. Бу белги CF\*t суммасини икки усулда (томонлама) аниқлаш мумкинлигини кўрсатади. Биринчи усул қачонки, пул тушумлари йил давомида бир хил бўлса қўлланилади. Айтайлик, биз 600 млн. сўм инвестиция сарф қилдик ва 8 йил ичида ҳар йили 150 млн.сўмдан даромад олишни кутаямиз. Унда  $600/150=4$  йил ичида сарфланган инвестиция қопланади ва қолган 4 йил давомида инвестор соф фойда олади.

Иккинчи усул инвестиция қилингандан кейин, пул тушумлари бир хил бўлмаса ёки ўсиб боровчи миқдорни ташкил этса қўлланилади. Масалан, юқорида келтирилган мисолимизда пул тушумлари йиллар бўйича бир хил бўлмасдан ортиб борсин:

1-йил	50 млн. сўм,
2-йил	100 млн. сўм,
3-йил	200 млн. сўм,
4-йил	250 млн. сўм,
5-йил	300 млн. сўм.

Бунда 3 йил ичидаги пул тушумлари инвестиция суммасидан кам, 4 йил ичидагиси эса кўп. Бундай ҳолатларда инвестицияларни қоплаш даврини аниқ белгилаб олиш учун қуйидаги ишларни бажариш лозим:

- қайси йиллар орасида инвестиция суммаси қопланишини топиш зарур. Бизнинг мисолда 3-4 йиллар орасида;
- қопланмаган сумма миқдорини аниқлаш керак, бизнинг мисолда бу 150 млн.сўмни ( $600-(100+150+200)$ );
- аниқланган қопланмаган суммани 4-йилги пул тушумлари миқдорига бўлиш керак, яъни  $150/300=0,5$ . Кўриниб турибдики қопланмаган сумма 4-йилнинг ярмида қопланади. Демак, бунда инвестицияларни қоплаш даври 3,5 йилни ташкил қилади.

Инвестицияларнинг қопланиш муддати кўрсаткичидан қуйидаги шартлар бажарилгандагина фойдаланиш яхши натижа беришини эътиборда тутиш керак:

- 1) бу кўрсаткич ёрдамида таққосланаётган барча лойиҳалар бир хил ҳаёт даврига эга бўлиши керак;
- 2) барча лойиҳалар бошланғич инвестицияларнинг бир марталик сарфланишини кўзда тутаяди;

3) маблағ сарфланиб бўлингандан сўнг барча инвесторлар лойиҳа ҳаёт даврининг охиригача бир хил пул тушумларига эга бўладилар.

Бу кўрсаткич ҳисоблаб топиш осонлиги, тушуниш учун соддалиги билан бирга лойиҳанинг таваккал хавфи даражаси ҳақида маълумот бериши туфайли ҳам кадрлидир. Инвестицияларнинг қопланиш муддати қанчалик катта бўлса, дастлабки ҳисобланган натижаларга салбий таъсир кўрсатувчи шарт-шароитларнинг юзага келиши хавфи шунча юқори бўлади.

Шу билан бирга бу кўрсаткич жиддий камчиликларга ҳам эга. Яъни у икки муҳим ҳолатни инкор қилади:

- 1) турли муддатларда пулнинг қиймати турлича бўлишини;
- 2) қопланиш муддати тугагандан сўнг ҳам пул тушумларининг давом этишини.

Шу сабабли ҳам РР кўрсаткичини инвестициялар самарадорлигини баҳо-лашда асосий усул сифатида қўллаб бўлмайди. Шунини таъкидлаш жоизки, инвестицияларнинг қопланиш муддатини ҳисоблашдаги кўрсатилган биринчи камчиликни тузатиш мумкин. Бу учун пул оқимлари дисконтлаб олинади, холос.

Инвестицияларнинг бухгалтерия рентабеллиги ROI (ингл. return on investment) кўрсаткичи лойиҳаларини баҳолашнинг иккинчи содда (статик) кўрсаткичи бўлиб, адабиётларда инвестицияга ўртача фойда меъёри (IRR – ингл. average rate of return), ҳисобланган фойда меъёри (IRR – ингл. accounting rate of return), деб ҳам юритилади. Бу кўрсаткич воситасида инвестицияларга пул тушумлари асосида эмас, балки бухгалтерия кўрсаткичи бўлган фирма даромади миқдorigа асосланиб, баҳо берилади.

Кўрсаткичнинг номидан хулоса қилиш мумкинки, у бухгалтерия ҳисоботи бўйича фирма даромади ўртача миқдорини инвестицияларнинг ўртача миқдorigа нисбатини ифодалайди.

Бу кўрсаткич қуйидаги формула ёрдамида аниқланади (20-формула):

$$ROI = EBIT(1 - T) / [(C.й.б. - C.й.о.):2]$$

Бу ерда: EBIT( ингл. earnings before interest and tax) – фирманинг фоиз ва солиқлар тўловларини амалга оширгунга қадар (ёки солиқ тўловларидан кейинги, лекин фоиз тўловларигача) бўлган фойдаси миқдори;

T – солиқ ставкаси ( коэффицентда берилади);

C.й.б., C.й.о. – активларнинг йил бошидаги ва йил охиридаги қиймати. Бу иккала миқдор ўртасидаги фарқ инвестиция харажатлари ҳажмини кўрсатади.

ROI кўрсаткичининг қўлланиши унинг ҳисобланган даражасини ташкилот учун стандарт бўлган рентабеллилик даражалари билан солиштиришга асосланган. Агар бу кўрсаткич ташкилот томонидан стандарт деб қабул қилинган кўрсаткичдан катта бўлса, лойиҳа маъқул деб ҳисобланади. Бу кўрсаткич ҳозиргача дунёнинг кўпчилиги мамлакатларида кенг қўлланиб келинишига қуйидагилар сабаб:

Биричидан, уни ҳисоблаш осон ва дисконтлаш каби мураккаб ҳисоб-китобларни талаб этмайди. Шу билан бирга айрим шарт-шароитлар мавжуд бўлса, ҳисобланган ROI миқдори IRR миқдорига жуда яқин бўлади. Бу шарт-шароитлар қуйидагилардир:

- агар инвестициялар перпетуитет кўринишида йиллик пул тушумларининг тенг миқдордаги суммалари сифатида амалга оширилса;
- тўпланган амортизация қўшимча маблағларсиз эскирган ускуналарни янгилаш учун етарли бўлса;
- инвестицияларни амалга ошириш даврида айланма капитал миқдорида ўзгариш рўй бермаса.

Лойиҳаларни баҳолашнинг статик усуллари лойиҳа бўйича қўшимча маълумотлар олиш имконини бериши билан қадрлидир.

Иккинчидан, акциядорлик компанияларида бу кўрсаткич менежерларни инвестициялашнинг акциядорларни энг кўп қизиқтирадиган бухгалтерия рентабеллиги кўрсаткичи билан боғлиқ бўлган вариантларига йўналтиради.

ROI кўрсаткичи камчиликлари унинг афзалликлари аксини ташкил этади. Яъни бу кўрсаткич воситасида инвестиция лойиҳалари таққосланганда:

- пулнинг турли вақтларда қиймати бир хил бўлмаслиги эътиборга олинмайди;
- лойиҳалар турлича муддат хиз-мат қилиши инкор қилинади, яъни бир хил рентабелликка эга икки лойиҳадан бири 5 йил, иккинчиси 10 йил даромад олишини таъминлаши бу кўрсаткичда акс этмайди.

Шунингдек, инвестицияларнинг бухгалтерия рентабеллилиги фирма бойлигининг реал ўзгаришини характерламасдан,



акциядорлар ва «четдаги» бошқа шахсларнинг талабларига мос натижа олишга қаратилган

Кўриб чиқилган инвестиция лойиҳаларини баҳолашнинг барча усуллари биргаликда қўллашгина лойиҳаларнинг самарали ёки самарасиз эканлиги тўғрисида аниқ хулоса олиш имконин беради.

## **V БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Инвестиция лойиҳаларини баҳолашга турлича ёндашувлар мавжуд, улардан дисконтланган пул оқимларига асосланган кўрсаткичлар мутахассислар томонидан эътироф этилади.

2. Лойиҳаларни баҳолашда пул оқимлари (CF), соф пул оқимлари (NCF), кумулатив пул оқимлари (CF<sup>cumulative</sup>) ҳисобланади.

3. Лойиҳа доирасидаги *пул киримлари* ва *чиқимлари* пул оқимларидир.

4. Инвестиция лойиҳаларини дисконтланган асосий кўрсаткичлари NPV, PI, IRR шунингдек DPP, ROI, PP, ARR кабилардир.

5. NPV, PI, IRR формулаларни ҳисоблаш ва уларнинг иқтисодий мазмун моҳиятини тушуниш лозим.

6. DPP, ROI кўрсаткичларини ҳисоблаш ва уларнинг иқтисодий мазмун моҳиятини тушуниш лозим.

7. PP, ARR кўрсаткичларини ҳисоблаш ва уларнинг иқтисодий мазмун моҳиятини тушуниш лозим.

8. IRR формуласини ва унинг графигини тушуниш лозим.

9. Юқоридаги формулалар лойиҳаларни баҳолашда қўлланилади ва уларни қўллашни маълум шартлари мавжуд.

10.  $I_0$  = лойиҳага дастлабки инвестиция киритилиши бўлиб уни одатда дисконтланмайди.

11. Ҳар бир формуланинг иқтисодий мазмуни ва уларни қўллаш шартлари мавжуд.

12. Инвестиция лойиҳаларини баҳолашда содда, дисконтланмаган кўрсаткичлардан (PP, ROI) ҳам фойдаланилади.

13. Инвестиция лойиҳаларини самарадорлигини бир кўрсаткич билан аниқ ва тўла ифодалаб бўлмайди. Бунинг учун кўрсаткичлар тизимидан фойдаланилади.

14. Инвестиция лойиҳасини баҳолаш тизимли таҳлил билан узвий боғлиқдир.

## V БОБ бўйича саволлар

1. Дисконтлаш нима?
2. Дисконтлаш коэффиценти қандай келиб чиқади?
3. Банкнинг қайта молиялаштириш ставкаси нима ва инвестиция лойиҳасига қандай таъсир этади?
4. Лойиҳаларни баҳолашда пул оқимлари (CF), соф пул оқимлари (NCF), кумулатив пул оқимлари (CF cumulative) ҳисоблани тушунтириб беринг?
5. Лойиҳа доирасидаги пул оқимлари қандай ҳисобланади?
6. Инвестиция лойиҳаларини дисконтланган асосий кўрсаткичлари NPV, PI, IRR шунингдек DPP, ROI, PP, ARR кўрсаткичларини тушунтириб беринг?
7. NPV, PI, IRR формулаларни ҳисоблаш ва уларнинг иқтисодий мазмун моҳиятини тушунтириб бера оласизми?
8. DPP, ROI кўрсаткичларини ҳисоблаш ва уларнинг иқтисодий мазмун моҳиятини тушунтириб бера оласизми?
9. PP, ARR кўрсаткичларини ҳисоблаш ва уларнинг иқтисодий мазмун моҳиятини тушунтириб беринг?
10. IRR формуласини ва унинг графигини келтириб чиқара оласизми?
11.  $I_0$ =лойиҳага дастлабки инвестиция киритилишини билдирадими?
12. Ҳар бир формуланинг иқтисодий мазмуни ва уларни қўллаш шартлари биласизми?
13. Инвестиция лойиҳаларини баҳолашда содда, дисконтланмаган кўрсаткичлардан (PP, ROI) қачон ва қандай ҳолларда фойдаланилади?
14. Инвестиция лойиҳаларини самарадорлигини бир кўрсаткич билан аниқ ва тўла хулоса қилиш мумкинми?
15. Инвестиция лойиҳасини баҳолаш тизимли таҳлил билан узвий боғлиқми?
16. Компанияда инвестиция лойиҳаси ишлаб чиқилган бўлиб уларнинг пул оқимларини қисқача қуйидаги жадвалда келтирилган (000 \$).

	1	2	3	4
$I_0$	2.3	0	0	0
CF	1.2	2.4	2.5	2.6

Агар  $k=20$  фоиз га тенг бўлса, лойиҳага таъсир этадиган омиллар инобатга олинмаса (лойиҳа бошқа омилларга боғлиқ эмас деб ҳисобланса) уни баҳоловчи кўрсаткичларни ( $NPV$ ?  $PI$ ?  $IRR$ ?  $DPP$ ?) ҳисобланг ва хулоса беринг.  $IRR$  ни графикдаги кўринишини ифодаланг ва тушунтириб беринг?

Янги очилган фирмага инвестиция жал этиш учун инвестиция лойиҳаси ишлаб чиқилган. Лойиҳанинг пул оқимларини қисқача қуйидаги жадвалда келтирилган (000 \$).

	1	2	3	4
$I$	2.0	0.2	0	0
CF	1.1	2.2	2.2	2.5

Агар  $k=20$  фоизга тенг бўлса, лойиҳага таъсир этадиган омиллар инобатга олинмаса (лойиҳа бошқа омилларга боғлиқ эмас деб ҳисобланса), уни баҳоловчи кўрсаткичларни ( $NPV$ ?  $PI$ ?  $IRR$ ?  $DPP$ ?) ҳисобланг ва хулоса беринг.  $IRR$  ни графикдаги кўринишини ифодаланг ва тушунтириб беринг?

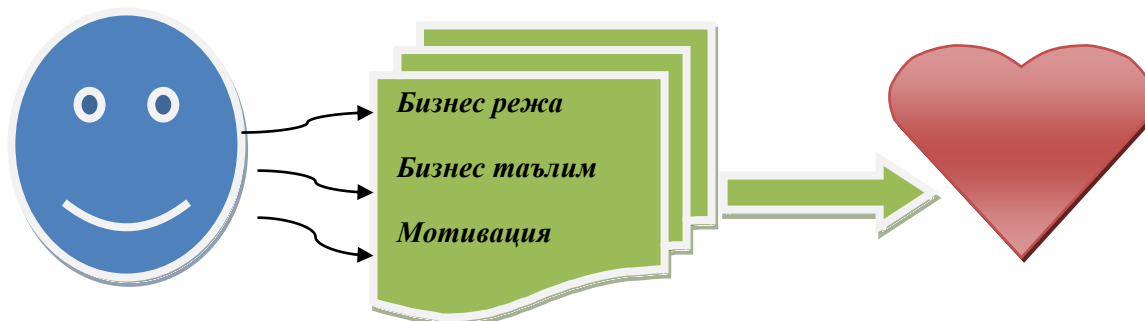
## VI БОБ. ИНВЕСТИЦИЯ ЛОЙИҲАСИНИНГ БИЗНЕС РЕЖАСИ

### 6.1. Олий таълим битирувчи талабаларини тадбиркорликка жалб этишни рағбатлантириш ва унда бизнес режанинг ўрни

Халқаро тажрибанинг кўрсатишича бизнес режасиз тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишни тасаввур этиш жуда қийин. Бу хулоса Ўзбекистон мисолида ҳам исботланган. Бизнес режани банк, солиқ идоралари, статистика бўлими, инвесторлар ва бошқа ҳамкорлар талаб қилишади. Бизнес режани уларни талабларига мос ҳолатда топширган тадбиркор ўз ишини пухта билишини ҳам исботлай олади. Аслида бизнес режа сизга, бизнес асосчисига керак. Шу билан бирга у инвесторларга шунингдек кичик бизнес ҳамкорларига керак. Бизнес режани тузишингиз учун сиз чуқур маркетинг маълумотларига эга бўлишингиз ва бизнесни барча қирраларини таҳлил қилган бўлишингиз керак. Фикрларни ва далилларни бизнес режага ёзиш ва таҳлил қилиш сизни ғоянгизни қанчалик ҳақоний эканини яққол кўрсатади.

**Битирувчи талаба  
Тадбиркорлик**

**Тайёргарлик**



2-расм

### **Битирувчи талабага тадбиркорлик талаби**

Акс ҳолда бизнес режасиз ҳатто кичик бизнесни кичик харажатлари, қалтисликлари ҳам сизни қийин аҳволга солади. Битирувчи талабаларнинг барчаси ҳам тадбиркор бўлавермайди. Бунинг учун тайёргарликдан ўтиш ва тадбиркорликни севиш керак.

Бизнес режани ёзиш учун сиз ташкил этаётган бизнесни мукамал билишингиз, бизнес таълимига ва маълумотига эга бўлишингиз зарур. Бизнес режани мукамал тузиш доимо ва

муттасил изланишни тақозо этади. Шу сабабли қуйидаги ҳаёт тажрибаси ўринлидир.

### **Икромнинг кичик бизнесдаги сабоқлари (кэйс стади)**

Фарғона шаҳридаги тадбиркор Икром Олимов совет даврида қурилган тўқимачилик комбинатининг эски станокларини 1996 йили сотиб олиб дока ва буз маҳсулотлари ишлаб чиқаришни йўлга қўйди. Бунинг учун у ўз маблағлари ва қариндошларидан қарзга олинган маблағларини сарфлади. Унинг бундай қарор қилишига асосий сабаб худди шундай тадбиркорлик билан шуғулланиб бизнесини ривожлантираётган, аввал институтда бирга ўқиган Қўқонлик дўсти Ботирнинг ижобий тажрибаси бўлди. Ботир худди шундай станокларни 1994 йили сотиб олиб тўқимачилик соҳасида кичик бизнесини ривожлантираётган эди. Бундан Икромнинг яхши хабари бор эди. Шу йиллари худди шундай бизнес билан шуғулланаётган тадбиркорлар Андижонда, Наманганда, Бухорода ва Ўзбекистоннинг бошқа вилоятларида кўпайиб борди. Бунга асосий сабаб совет даврида қурилган гигант тўқимачилик комбинатларининг станоклари яроқсиз бўлиб уларни касотга учрагани эди. Касотга учраган комбинатларнинг станокларини қолдиқ баҳоларда кичик бизнес тадбиркорлари сотиб олиб ўз фаолиятларини йўлга қўймоқда эдилар.

1998-1999 йиллари Икромнинг кичик корхонаси даромад ола бошлади. У бозордаги харидорларини ва талабни аниқроқ билиб олди.

Кейинчалик Икром бизнесни йўлга қўйишда, хом-ашёларни ўз вақтида сотиб олиш, сифатли ва рақобатдош маҳсулот ишлаб чиқаришда қийинчиликларга дуч келди. Айланма маблағларнинг етишмовчилиги ишлаб чиқаришни барқарорлигига путур етказди. Дока ва бўз маҳсулотлари бозорида бозор конъюктураси ўзгара бошлади. Натижада 2000 йилдан бошлаб маҳаллий бозорда маҳсулотни нархи арзонлашди, бозорда талаб сифатли докага ва кенг энли бўз маҳсулотга кўпая бошлади. Икром бизнесининг технологик имкониятлари бу талабни қондира олмади. Унинг технологияси энсиз бўз ва дока ишлаб чиқаришга мослашган эди. 2001 йилдан унинг доимий харажатжари кўпайиб кредиторлик қарзлари ошиб борди.

2004 йилнинг якунлари бўйича унинг кичик корхонаси касотга учраш арафасида қолди. У бизнесни давом эттириши учун бизнесни диверсификациялаши, янги технологияни жорий этиши зарур эканлиги тушунди. Бизнесдаги ўзининг ижобий тажрибасини ва камчиликларини таҳлил қилиб, у бизнесни ташкил этишда йўл қўйган камчиликларини тан олди.

Муҳокама учун саволлар.

*Икром Олимовнинг бизнесни ташкил этишда ва бошқаришда йўл қўйган қандай хатолари бўлиши мумкин?*

*Республикада ишлаб чиқаришни модернизациялаш, диверсификациялаш ва инновацион технологияларни ишлаб чиқаришга жалб этиш борасидаги устувор талабларга Икромнинг бизнесини алоқадорлигини таҳлил қилинг ва тушунтиринг?*

*Икром бизнес ташкил этишдан олдин маркетинг тадқиқоти олиб бордимми?*

*Икром бизнес режасини ишлаб чиқишини билладими?*

*Икром нима ишлаб чиқариши керак?*

*Уни қандай ишлаб чиқариши керак?*

*Кимлар учун ишлаб чиқариши керак?*

*Қандай таклиф ва тавсияларни берган бўлардингиз?*

Олий таълим ўқув юртлари битирувчиларини тадбиркорликка жалб этишга мамлакатимиз Хукумати ва Ўзбекистон Олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги алоҳида эътибор бермоқда, битирувчиларга қатор имтиёзлар ва имкониятлар яратиб берилмоқда. Улар томонидан ўз кичик ва микробизнесларини очишга қаратилган ҳаракатларини қўллаб-қувватлаш мақсадида ушбу ўқув-услубий мажмуа яратилди ва семинар-тренинг ташкил этилиши режалаштирилди.

Юқоридаги кэйс стадидан асосий хулоса шуки Икром бизнесни очишдан олдин чуқур маркетинг тадқиқоти олиб бормаган, бизнеснинг барча имкониятлари ва муаммоларини рақамларда, далилларда режалаштирмаган, қалтисликлар ва хатарларни кўрмаган. Рақобатчиларини яхши ўрганмаган. Хулоса қилиб айтганда, пишиқ пухта бизнес режасиз бизнесни дўстининг тажрибаси асосида ташкил этган. Мавжуд муаммоларни ҳал қилиши учун, бизнесни диверсификациялаш ва модернизациялаш учун яна бизнес режа

ишлаб чиқиш унинг кун тартибда яна кўндаланг бўлди. Умуман олганда бизнес режа тузиш ва инвестиция жараёни билан шуғулланиш корхонада доимий тарзда амалга оширилиши мақсадга мувофиқ.

Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мизиёевнинг 2017 йил 22 декабрида Олий Мажлисга мурожаатномасида кичик бизнесни янада фаоллаштириш ва инновацион асосга кўчириш вазифаси қўйилди. Бу эса янада катта билим ва тажрибаларни талаб этади. Энди бизнес режада инновацион ғоялар, технологиялар ва бошқарув усуллари амалда қўллаш зарур бўлмоқда.

## **6.2. Бизнес режанинг моҳияти ва турлари.**

### **Бизнес режа нима?**

Бизнес режа-бу кичик корхона ёки микрофирманинг келгусидаги маркетинг, ишлаб чиқариш, даромадлар ва харажатлар, бошқарув усуллари, кредитни қайтариш ҳамда бошқа асосий ҳаракатларини ёритиб берувчи маёқ, барча мутахассислар бошқарувда таянадиган бошқарув механизми, инвесторларга сизнинг бизнесингизни даромадли эканлигига ишонтира оладиган ҳужжатдир. Шунинг учун малакали ва холисона тузилган бизнес режа бир қарашда оддий бўлган саволга жавоб беради. У савол: маблағ ва ресурсларингизни шу кичик бизнесга тикишигиз ўзини оқлайдими? Бу ишни амалга ошириш учун шунча куч ва ресурслар сиз кутаётган даромадни берадими? Бизнес режани тузишда ҳисобланган рақамлар бизнеснинг келгусини сизга кўрсатиб берадими? Шу каби кўплаб саволларга бизнес режада жавоб топишингиз керак ва муаммоларни ечимларини у орқали аниқлаб самарали ечимларини кўрсатиб беришингиз керак. Бизнес режа корхонани келгусидаги муаммоларни кўриш асосида уларнинг зарбаларини юмшатиш ёки олдини олиш имконини ҳам беради.

Бизнес режани *корхонанинг раҳбари тузиши шарт*, чунки уни тузган раҳбар келгусида корхонани осон бошқара олади. Агар консультант бизнес режа тузилганини банк ёки бошқа молия институти билиб қолса ундай бизнес режани банклар, молия институтлари кўриб чиқишдан бош тортади. Чунки бизнес режани тузишни билган раҳбар уни амалга оширишни ҳам яхши билади.

Шунинг учун ҳам сиз ўзингиз бизнес режани тузишни билишингиз шарт.

### **Бизнес режани тузиш сабаблари нималардан иборат ?**

Бизнес режа ички ва ташқи фойдаланувчилар учун тузилади. Шунга мос равишда ҳар икки ҳолатда ҳам бизнес режани тузишни ўзига хос мақсади ва аниқ вазифалари белгилаб олинади.

1. Агар бизнес режа ташқи *фойдаланувчилар учун* тузилса, демак, у инвесторлар ва ҳамкорларга тақдим этиш учун ишлаб чиқилади. Мисол учун “Ўзсаноатқурилишбанк”дан кичик бизнесни ривожлантириш учун кредит олиш учун тузилган бизнес режа ташқи фойдаланувчилар учун тузилган бизнес режа бўлиб ҳисобланади.

2. Бизнес режа шунингдек *ички фойдаланиш учун* ҳам тузилади. Бу ҳолда бизнес режа кичик корxonанинг барча кучли ва заиф томонлари билан ёритилган ҳолда тақдим этилади. Бизнес режанинг бундай варианты кичик корxonанинг бошқарув воситаси сифатида ишлатилади ва доимий тарзда шу корxона мутахассислари томонидан фойдаланилади. Кичик корxонада, агар бизнес режа ички фойдаланиш учун ишлаб чиқилса, ундан фойдаланиб корxона муҳим устунликларга эришиши мумкин. Уни ёзиш жараёнида, ташқи ҳамкорларга ҳеч қачон ёзилмаслиги керак бўлган, тижорат нуқтаи назаридан махфий бўлган кўпгина масалалар таҳлил этилиши ва келгусидаги корxonанинг тадбирлари бизнес режада белгилаб олиниши мумкин.

Бизнес режада кредит/инвестиция олиш назарда тутилса, корxона оладиган даромаднинг 20-50фоиз кредит ставкаларини қайтариш ва бошқа унимсиз харажатларга сарфланиши мумкин. Агар корxonанинг ички молиявий ресурсларини ва имкониятларини тўла ишлатиб режадаги мақсадга эришиш мумкин бўлса (ёки банкдан кредитсиз) шу вариантда ишни ташкил қилган афзалроқ. Бу хулоса кичик бизнес ва микрофирмалар учун айниқса ўринлидир. Шунинг учун ички масалаларни ечишга қаратилган ички бизнес режа тузилади. Шунда корxона банкнинг фоиз ставкаларини ҳамда кредитни қайтариш харажатларидан ўзини –ўзи озод қилиши мумкин мумкин. Бошқача қилиб айтганда, корxонада банк фойиз ставкasi ва кредитни қайтариш харажатлари бўлмайди. Бу корxonанинг янада



самарали фаолиятига ижобий таъсир этади. Бироқ кредит олиб корхонанинг рақобатдошлиги ошириш ва унинг бозор қийматини оширишга эришиш мумкин. Кредит олиб янги технологияларни жорий этиш, ишлаб чиқаришни диверсификациялаш ва рақобатдош маҳсулотларни ишлаб чиқариш мумкин. Демак кредит олий учун самарали бизнес лойиҳа керак бўлади. Шунинг учун ҳар бир ҳолатда аниқ ва самарали вариантдан фойдаланиш мақсадга мувофиқ.

Бизнес-режа истиқбол характерга эга бўлиб, уни камида 3 йил ёки 5 йил истиқболга тузиш тавсия этилади. Бизнес-режада биринчи йил муҳим аҳамиятга эга бўлганлиги учун режа кўрсаткичлари ойлар бўйича, иккинчи йили чорак (квартал)лар бўйича, кейинги йилларда эса йилда бир марта ифода этилиши мақсадга мувофиқ.

Ҳар қандай кичик ва микробизнес ўз хусусиятларига эга, бинобарин, ҳар қандай вазиятларда қулай бўлган «стандарт» режа мавжуд бўлиши эҳтимол. Лекин амалиётда стандарт корхона мавжуд бўлмаганидек стандарт бизнес режани қўллаш ҳам деярли мумкин эмас. Аммо ҳар қандай бизнес-режанинг ягона синалган тузиш тамойили, методологияси мавжуд. Шунинг учун бизнес режани тузиш методологиясини *амалиётга татбиқ этиш нуқтаи назаридан* ёндошилади.

### **6.3. Бизнес режанинг таркибий тузилиши**

Бизнес-режа маълум бир тузилмага эга бўлиши керак. Масалан, ЮНИДО маълумотномасида бу тузилмада, қабул қилиниши мумкин бўлган қарорларни таҳлил қилишга бағишланган қуйидаги бўлимларни ажратиб кўрсатиш тавсия этилган:

- **товар ишлаб чиқариш ҳажми ва тузилмаси.** Бозор сиғими ва корхонанинг ишлаб чиқариш қувватларини баҳолаш бунинг учун асос бўлиб ҳисобланади;
- **маҳсулот ишлаб чиқариш учун фойдаланиладиган ресурслар ассортименти ва ҳажми.** Режадаги товарни ишлаб чиқариш учун барча хом-ашёлар, материаллар, ишчи кучи, инфраструктура, молия маблағлари, техника ва асбоб ускуналар мавжуд бўлиши лозим ва уларнинг бозор нархи арзон бўлиши керак;

- **янги ишлаб чиқариш объектларини жойлаштириш.** Ишлаб чиқаришни жойлаштириш корхонанинг рақобатдошлигини кучайтириши ва истеъмолчиларга қулайликлар яратиши зарур;

- **ишлаб чиқаришни ташкил қилишнинг техник асослари.** Келгусидаги технологик жараёнлар маҳсулотни сифат кўрсаткичларини оширишга ва маҳсулотни рақобатдошлигини оширишга кўмаклашиши керак;

- **ишлаб чиқариш, бошқарув ва савдо ходимлари ишини таъминлаш учун сарфланадиган харажатлар ҳажми ва тузилмаси.** Ишлаб чиқаришдан кейинги харажатларни самарали механизмлари, маркетинг каналлари, истеъмолчига товар етиб боргунча маҳсулотни сифатини назорат қилиш аниқланган ва реал бўлиши керак;

- **ишлаб чиқариш ва бошқарув ходимлари иш фаолиятини ташкил қилиш, шу жумладан, меҳнат ҳақи масалалари.** Меҳнатни самарали ташкил этиш, ташаббус ва ғояларни рағбатлантириш, ходимларни бир команда бўлиб меҳнат қилишларини қўллаб-қувватлаш каби ижтимоий масалалар мажмуаси ташкил этилган бўлиши керак;

- **бизнес лойиҳани амалга оширишни ташкилий-ҳуқуқий жиҳатдан таъминлаш, шу жумладан, янги ташкил қилинган объектларнинг ҳуқуқий мақомини чуқур таҳлили асосида танлаш зарур;**

- **бизнес лойиҳани молиявий таъминлаш, яъни зарур инвестиция суммалари, тахминий ишлаб чиқариш харажатлари, шунингдек, инвестиция ресурсларини олиш имкониятларини ҳамда улардан фойдаланишнинг самарадорлигини баҳолаш зарур.**

Бизнес режани тузиш учун чуқур маркетинг тадқиқоти олиб бориш, молиявий-иқтисодий вазиятни таҳлил қилиш, рақобатчиларни ўрганиш, амалдаги шу бизнеснинг норматив-ҳуқуқий базасини таҳлил қилиш каби ишларни амалга ошириш ва тегишли хулосалардан келиб чиқиб тузиш мақсадга мувофиқ. Бизнес режанинг биринчи саҳифалари унинг резумесидир.

**Бизнес-режанинг таклифи/резюмеси (2-3 варақ)дан ташкил топиши мақсадга мувофиқдир. Унда қуйидаги маълумотлар берилади.**

- Бизнес режанинг мақсади.
- Молияга эҳтиёж, унинг мақсади ва молиявий ресурсларни қандай мақсадларга мўлжалланганлиги. Кредитни қачон ва қандай қайтариб бериш механизми. Бизнес ва унинг мақсадли мижозининг қисқача ёритилиши. Сизнинг бизнесингизни рақибларингизнинг бизнесидан фарқлари. Сизнинг бизнесингиз банк-молия матассалари олдида айнан қандай ва нима ишонч уйғотиши лозим (ҳисобот материаллари, гуруҳ раҳбарининг малакалилиги, патент ва лицензия, сертификат ва бошқалар).

- Асосий капитал харажатлари, инестицияда кредитнинг ҳиссаси, кафолатлар, кутилаётган фойда.

- Ноаниқлик ва қалтисликларни бошқариш;

- Фаолиятнинг асосий йўналишлари ва мақсадлари. Тармоқнинг тавсифи (иқтисодиёт секторлари форматида кўрсатилади).

Бизнес режанинг тузилишига ва амалга оширишга асосий сабаб истеъмол қиймати юқори, сифатли, кафолатли, бозордаги бошқа товарларга нисбатан рақобатдош бўлган сизнинг товарингиздир. Шунинг учун маҳсулотни устувор томонларини ифодалаб беришингиз зарурдир.

- **Маҳсулот.**

- Маҳсулот/хизматларнинг ёритилиши ва уларнинг татбиқ этилиши. Нима? Қандай ва кимлар учун? – деган саволлар ёритилиши керак.

- Сизнинг маҳсулотингизни ажралиб турувчи сифатлари ёки беқиёслик аниқ ва ишонарли кўрсатиб беринг.

- Сизнинг бизнесингиз учун зарур бўлган технология ва малака сизнинг кичик корхонангизда бор ёки уни келгусида сотиб олишингиз реал эканлигини ифодаланг.

- Лицензия/патент ҳуқуқи сизда бўлса, демак, сизнинг бизнесингизга имкониятлар очилган.

- Бозорнинг келгуси салоҳияти юқори бўлса, бу имкониятларни сиз бизнесингиз орқали амалга ошира оласиз.

- Бозор таҳлили жуда муҳим. Уни реал ва мақсадли таҳлил этиш сизнинг бизнесингизга ёрдам беради

- Харидорлар ва уларнинг талабларини билиш муҳим. Маркетинг тадқиқотларини ўтказишда харидорнинг типи ва унинг портретидан ҳам фойдаланилади.

- Рақиблар (уларнинг кучли ва заиф томонлари). Бозорда рақобат стратегиясини ишлаб чиқаришда рақибларингизни кучли ва кучсиз томонларини билишингиз шарт.

- Бозор сегменти. Маркетинг тадқиқотларини олиб боришда бозорни сегментлашдан фойдаланиш мақсадга мувофиқ.

- Бозор ҳажми ва унинг ўсиши. Агар бозорнинг ҳажми ижобий трендга эга бўлса, бу бозордан даромад олиш мумкин. Қандай ва қачон даромад олишни сиз ўрганиб чиқиб қарор қилишингиз керак бўлади.

- Бозордаги нарх улуши. Агарда сизнинг товарингиз таннархи арзон бўлса, мос равишда сизда нархда устуворлик бўлиши мумкин. Бунинг учун маҳсулотнинг сифати, сервис кўрсатиш даражаси каби жиҳатлар бир хил бўлиши керак.

- Корхона мижозларининг таркиби. Корхонанинг мижозларини гуруҳларга ажратиш, уларнинг талаб ва истакларини маркетинг нуқтаи назаридан тадқиқ этиш маркетинг режаси учун муҳим хулосалар чиқариш имкониятини беради

- Рақобатнинг таъсири. Кичик корхоналар ҳар доим рақобатчиларнинг таъсирида бўлади. Сиз корхонангизни рақобатдошлигини оширсангиз, корхонангиз барқарор фойда олишга эришади.

- **Маркетинг режаси**

- Маркетинг тадқиқоти ва ишлаб чиқариш ҳажми (маҳсулот/хизматнинг рақобатбардошлигини таъминлаш) – маҳсулот, хизматларнинг рақобатлашувчи фирмалар билан қиёслагандаги асосий тавсифлари.

- Нарх шаклланиши.

- Товарни тарғиб этиш схемаси

- Савдони рағбатлантириш усуллари

- **Ишлаб чиқариш режаси**
- Ишлаб чиқаришнинг технологик жараёни, бино ва иншотларни жойлаштирилиши
  - Жиҳозлар ва уларнинг техник иқтисодий кўрсаткичлари
  - Асосий материаллар ва жиҳозларнинг таъминот манбалари.
  - Субпудратчилардан фойдаланиш
  - **Бошқарувчи ходимлар**
  - Асосий бошқарувчи таркиб, бошқарувчиларнинг билими, тажрибаси ва биографияси
    - Бошқарувчи таркибни мукофотлаш
    - Ходимлар сони ва сифатини режалаштириш бўйича қисқача хулосалар.
  - **Талаб этилаётган маблағлар манбалари ва ҳажми.**
  - Бу пулларни қаердан, қайси шаклда ва қандай муддатларда олиниши.
    - Маблағларни қайтариш схемаси ва муддати.
    - Молиявий режанинг асосий пунктлари ва хатарни баҳолаш, савдо ҳажми, фойда, таннарх ва ҳ.к.
    - Хатар, уни қай тарзда четлаб ўтиш мумкин.
  - **Муфассал молиявий режа.**
  - Маҳсулотни сотиш ҳажмини башоратлаш.
  - Фойда ва зарарни баҳолаш.
  - Нақд пуллар ҳаракатини таҳлили этиш.
  - Йиллик баланс.

Бизнес-режа резюме яъни хулосалардан бошланиши лозим, уларни сиз энг охириги навбатда ёзасиз, аммо айнан улар бизнес-режангизнинг дастлабки пункти бўлиши лозим. Резюме қисқача – 2-3 бет атрофида бўлиши лозим. Резюме - бу мустақил реклама ҳужжатидир, чунки унда бизнес-режангизнинг асосий қоидалари, ҳолати мавжуд бўлади. Бу кўпгина доимий инвесторлар ўқийдиган ягона қисм ҳисобланади. Инвестор эса, авваламбор қуйидаги маълумотни билишни хоҳлайди: кредит миқдори, қандай мақсад учун кераклиги, қоплашнинг кўзда тутилган муддатлари, ким

лойиҳани инвестициялашни хоҳлаши, қарздор қандай шахсий маблағларга эга? Агар резюме аниқ, содда ва ишонарли қилиб ёзилган бўлса, инвестор ёки бизнес режа ўқиётган эксперт уни барча саҳифаларини ўқишга қизиқади ҳамда астойдил ўрганишга киришади.

Бизнес режани техник-иқтисодий ва молиявий асослашда, унинг барча жиҳатлари (яъни техник, молиявий, тижорат жиҳатлари) билан боғлиқ бўлган муаммоларни муқобиллик нуқтаи назаридан кўриб чиқилади. Бу вазифани фақат иқтисодчиларнинг ўзларигина уддалай олмайдилар, шу сабабли лойиҳаларни тайёрлашнинг бу босқичида турли соҳадаги мутахассислар гуруҳи иштирок этиши мақсадга мувофиқ бўлади.

Булар:

- шу тармоқда иш тажрибасига эга бўлган иқтисодчи (иложи бўлса, мутахассислар гуруҳига иқтисодчи раҳбарлик қилиши керак);

- маҳсулот реализация қилинадиган бозорни таҳлил қиладиган мутахассис (маркетолог);

- маҳсулот ишлаб чиқариш технологиясини яхши биладиган бир ёки бир неча муҳандис-технолог;

- маҳсулот хусусиятларини, уни сотишда юзага келиши мумкин бўлган муаммолар, хизмат кўрсатишни яхши биладиган муҳандис-конструктор;

- шунга ўхшаш ишлаб чиқаришларни барпо этиш билан шуғулланган қурувчи-муҳандис;

- шу турдаги ишлаб чиқаришларда харажатлар ҳисобини юритиш бўйича мутахассис.

Бизнес режани тузувчи мутахассислар билан бир қаторда гуруҳ ишида лойиҳанинг айрим муаммолари бўйича мутахассислар ҳам (масалан, экологлар) вақти-вақти билан жалб этилиши мумкин. Бизнес режани қабул қилишга, яъни уни қабул қилишга қандайдир омиллар таъсир кўрсатиши аниқланса, бизнес режа гуруҳи дарҳол бу тўсиқни бартараф этувчи муқобил ечимларни топиши лозим.

Бизнес режанинг тузилиш жараёнини схематик тарзда қуйида (3-расмга қаранг) берилган.

## Бизнес режа тадбиркорга қандай ёрдам беради?

**Бизнес-режа ишбилармонларга қуйидаги тўртта асосий масалани ечишда ёрдам бериши керак:**

1. Бозор сиғими ва уни ривожланиш истиқболларини ўрганишда.

2. Бу бозорга зарур бўлган маҳсулотларни тайёрлаш учун кетадиган харажатларни баҳолаш ва бу харажатларни товарларни сотиш баҳолари билан солиштириб, мўлжалланган ишнинг фойдалилиги даражасини аниқлашда.

3. *Янги бизнеснинг биринчи йилларида бозорда кутилиши мумкин бўлган тўсиқларни аниқлашда.*

4. Иш ривожланаётганлиги, ёки орқага кетаётганлигини доимий баҳолаб бориш имконини берувчи сигнал-кўрсаткичларни аниқлашда.

Маҳсулотлар реализация қилинадиган бозор ва рақобатни баҳолашда бизнес-режа катта ўрин тутаяди. Ишлаб чиқараётган маҳсулотнинг сифати, охириги техника ва технология талабларига жавоб берадиган бўлишининг ўзи ҳали кутилаётган натижа эмас. **Энг муҳими, маҳсулотнинг истеъмолчига керакли бўлиши ва у сотилиши керак.**

Харидор сиз ишлаб чиқарган товардан кутилаётган (ўзининг ёки коллективнинг) эҳтиёжини қондириши керак. Шунинг учун асосий вазифаси сизнинг ишлаб чиқарадиган маҳсулотнинг ўз истеъмолчисини топа олиши ва рақобатга чидамлилигига инвесторни ишонтира олишдан иборатдир.

Тадбиркорлар, олий таълим битирувчилари бизнес ғояга эга бўлсалар, аввало, улар бизнес ғоясини ҳар томонлама таҳлил қилишлари керак, чунки бизнес режани биринчи босқичи бизнес ғоянинг ҳаққонийлигини таҳлил этишдир.

Бизнес режа бизнес ғоянинг мақсади ва келгусидаги вазифалари ифодалайди. Бизнес ғоянинг келажаги борлиги ва қанчалик фойдали эканлигини аниқлаш учун биз SWOT таҳлили (ёки вазиятнинг таҳлили) усулидан фойдаланамиз. Бунда SWOT сўзининг маъносини қуйидагича ифодалаш мумкин:

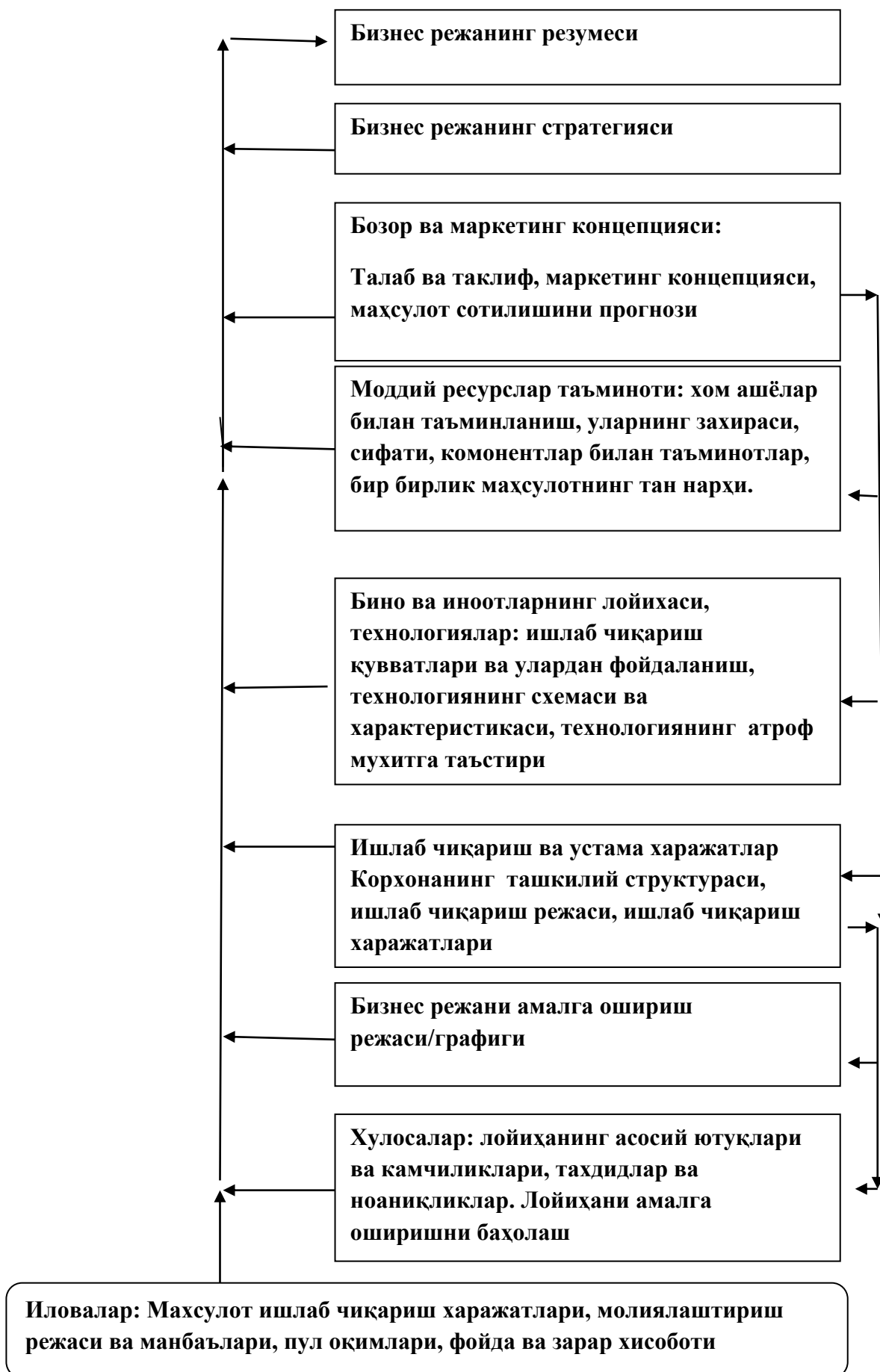
Strength – ғоянинг кучли томонлари

Weaknesses – ғоянинг кучсиз томонлари

Opportunities – ғоянинг имкониятлари

Threats – ғояда мавжуд хатарлар

## Бизнес режанинг таркибий қисмлари ва тузиш жараёни





## Бизнес ғояни таҳлил қилиш

SWOT усулидан фойдаланиб, ғоянинг кучли ва кучсиз томонларини аниқлашимиз мумкин. Strength – ғоянинг кучли томонлари ва Weaknesses – ғоянинг кучсиз томонлари – булар тадбиркор томонидан бошқариладиган тадбирлар, механизмлар, воситалардир.

Уларга тадбиркор таъсир эта олади ва корхона доирасида ҳал этилиши мумкин. Ғоянинг кучли ёки кучсиз томонлари ҳозирги замондаги ҳолат деб қаралади. Демак, уларни келгуси тадбирлар деб қаралиши керак эмас.

### 6.4. Маркетинг режасини тузиш асослари

Қуйидаги омиллар корxonанинг кучли ва кучсиз томонларини курсатиши мумкин:

1. Ташкилий омиллар (бизнеснинг ташкилий ва ҳуқуқий маъқоми, бино ва иншоотларнинг мавжудлиги).
2. Маркетинг омиллари (бизнесни жойлашуви, маркетинг комплекси, бозор, унинг сегментацияси, рақобатчилар, сизнинг маҳсулотингиз рақобатчиларнинг маҳсулотидан қайси жихатларидан фарқ қилиши).
3. Техник омиллар (ишлаб чиқариш қувватлари, технологик жараён, хом - ашё ресурслари).
4. Кадрлар билан таъминланиш (кадрлар, уларни тажрибалари, сушт томонлари, кадрларни рағбатлантириш механизмлари).
5. Мисол учун қуйидагиларни кўриб ўтиш мумкин:

<b>Ғоянинг кучли томонлари</b> <i>Strength</i> (корxonанинг ички омиллар)	<b>Ғоянинг кучсиз томонлари</b> <i>Weaknesses</i> (корxonанинг ички омиллар)
<b>Ғоянинг имкониятлари</b> <i>Opportunities</i> (корxonанинг ташқи омиллари)	<b>Ғояда мавжуд таҳдидлар</b> <i>Threats</i> (корxonанинг ташқи омиллари)

**Имкониятлар ва таҳдидлар** корxonанинг/тадбиркорнинг таъсирида бўлмаган омиллар бўлиб келгусида у корхонага таъсир кўрсатади. Мисол учун иқтисодий муҳитни такомиллаштирилиши. 2018 йилдан солиқ юқини камайтириш, қулайлаштириш, ишлаб чиқариш ва солиққа тортиладиган базани кенгайтириш, солиқ имтиёзларини оптималлаштириш орқали иқтисодиётни жозибадорлигини ошириш, янги ташкил этилган кичик ва ўрта

бизнес субъектларини ягона солиқ тўловини маълум муддатга кечиктириш, кичик корхоналар учун қўшимча қиймат солиғини тўлашга ўтишни рағбатлантириш бўйича янада қулайликларни ишлаб чиқариш бўйича аниқ топшириқлар белгиланди<sup>4</sup>.

Имкониятларга, шунингдек, янги материаллар, арзон хом-ашё базаси, коммуникациянинг қулайлаштирилиши, кичик бизнес ва микрофималарга кредит олишни соддалаштирилиши кириши мумкин.

Таҳдидларга янги кучли рақобатчиларни бозорда пайдо бўлиши, солиқлардаги имтиёзларни бекор қилиниши, импорт ва экспортдаги маъмурий тўсиқларни пайдо бўлиши мисол бўла олади.

Бизнес ғояни таҳлил қилиб унинг ҳозирги даврда қанчалик маъқуллиги ва самара келтиришини билиб олдик, деб фараз қилайлик (ёки биринчи босқичдаги ишимиз ва бизнес ғоя бизда бизнесимизга ишончимизни оширди).

<p><b>Ғоянинг кучли томонлари</b> (корхонанинг ички омиллар)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Арзон хом-ашё</li> <li>• Юқори малака</li> <li>• Арзон маҳсулот (хизмат)</li> <li>• Маҳсулотни янгилиги (хизматни)</li> <li>• Юқори талабга мос қадоқлаш ва ураш</li> </ul>	<p><b>Ғоянинг кучсиз томонлари</b> (корхонанинг ички омиллар)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Харидорларга чигирма беришни йўқлиги</li> <li>• Юқори харажатлар (юқори нарх)</li> <li>• Суғу реклама</li> </ul>
<p><b>Ғоянинг имкониятлари</b> (корхонанинг ташқи омиллари)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Қонунчилик базаси</li> <li>• Сиёсий беқарорлик</li> </ul>	<p><b>Ғояда мавжуд таҳдидлар</b> (корхонанинг ташқи омиллари)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Трансмиллий компаниянинг бозорга кириб келиши</li> </ul>

Кейинги босқичдаги иш биз бошлаётган бизнесни қанчалик яхши билишимизга ва уни ҳозирги босқичдан келгусидаги босқичга

---

<sup>4</sup> Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мизиёевнинг 2017 йил 22 декабрида Олий Мажлисга мурожаатномаси/ [www/Уза.уз](http://www.uza.uz). 23.12.2017 й.

режа орқали ўтказишимизга боғлиқ. Бунинг учун биз нимага эришмоқчи эканлигимизни яхши билишимиз, реал ҳамда аниқ ҳисоб-китоб қилишимиз лозим. SWOT таҳлили (ёки вазиятни таҳлили) усулидан фойдаланиб бизнес ғояни баҳолаймиз ва бизнесга ишонч ҳосил қилиб бўлгач, бизнес режанинг мақсад ва аниқ вазифаларини мантиқли, раво ва ёзма равишда ифодалаймиз. Бу жараён икки босқичдан иборат бўлади. Биринчи босқичда бизнесни 5-10 йилда қандай тасаввур этаётганингиз (vision of the business) аниқ ифодаланади. Кейинги босқичда бизнес режа даврида қандай мақсадларга эришиш ва унинг учун қандай вазифаларни хал қилишингиз рақамларда, солиштириладиган ўлчамларда ифодаланиши керак. Мақсад ва вазифалар аниқ бўлгач, стратегик ҳаракат дастурини тузиш лозим. Бизнес режадаги мақсад ва вазифалар реал, амалга ошадиган, вақт билан чегараланган бўлиши керак. Бунда SWOT усулидан фойдаланиш ва унга асосланиш керак.

### **Нима маҳсулот ишлаб чиқариш керак?**

#### **Қандай ишлаб чиқариш керак? Қачон ва кимлар учун?**

Бизнес режани тузишда *маркетинг тадқиқоти* хулосаларига асосланиш мақсадга мувофиқ. Аниқ маркетинг хулосалари ва далиллари бизнеснинг келажагига ишонч ҳосил қилиш ва қалтисликларни бошқариш имкониятини беради. Маркетинг тадқиқотида биринчи навбатда асосий савол: нима ишлаб чиқариш, қандай ва кимлар маҳсулот ишлаб чиқариш керак?- деган савол бўлади. Демак маркетинг тадқиқоти ва режасининг объекти бўлим биринчи навбатда қандай маҳсулот ишлаб чиқариш ва ундан даромад олиш ҳисобланади.

#### *Маҳсулот*

Маркетинг тадқиқотлари асосида сиз ишлаб чиқармоқчи бўлган товарлар ёки хизмат турларини аниқ билишингиз, уларни жозибадорлиги, рақобатчиларнинг маҳсулотларидан устуворлигини ифодалашингиз лозим. Жумладан маҳсулот қандай технологияда ишлаб чиқарилади? Қандай эҳтиёжларни кодиради? Нимаси билан сиз ишлаб чиқараётган талаб харидоргир? Маҳсулотни жозибадоргиги ва ноёблигини содда ва аниқ ёзиб беришингиз керак.

Маркетинг тадқиқоти олиб бориш жараёнида қуйидаги саволларга жавоб топиш жуда муҳимдир: Сиз ишлаб чиқараётган товар нархда, сифатда, сервисда ёки янги технологияси билан рақобатдошми? Эҳтимол у харидорларнинг бир неча эҳтиёжларини қондирар? Унга базордаги талаб ҳажми ўсиб борадими?

Агар корхона бир неча маҳсулотлар ишлаб чиқарса ва уларни такомиллаштириш имконияти реал бўлса бундай бизнес инвесторларни ҳам қизиқтиради. Уни молиялаштиришда хатар нисбатан камроқ бўлади. Агар келгуси бизнес учун сизда патент ёки муаллифлик ҳуқуқи бўлса уларни албатта кўрсатиш лозим. Инновацион маҳсулот ва технологияларни тадбиқ этилиши корхонага бозорда қонуний монополистлик ҳуқуқни беради. Инвесторлар, ҳамкорлар шундай корхона билан ишлашни кўпроқ маъқул кўрадилар.

### **Бозорни ўрганиш ва таҳли қилиш**

Бозор ва маркетинг ҳар қандай кичик ва микрофирмалар учун ҳал қилувчи ролни ўйнайди. Ҳар қандай янги маҳсулот ёки технология харидорига эга бўлмаса, у сотилмаса уни ишлаб чиқариш фойдасиздир. Бозорни таҳлил қилиш замонавий ҳар қандай корхонанинг асосий муаммоларидан биридир.

Маркетинг тадқиқоти ва маркетинг режасини тузиш бизнес режанинг мураккаб ва масулиятли қисмидир. Маркетинг режасига, энг аввало, ўзингиз жуда пухта ишонишингиз ва сўнгра банк-молия институти ва инвесторларни ишонтиришингиз керак. Асосий жавоб бўлиб сиз ишлаб чиқараётган маҳсулотга бозор ва харидорлар мавжуд, уларнинг тўлов қобилиятлари етарли даражада эканлиги ва маҳсулотни сотилиши реал бўлиши керак. Агар бизнес режа пухта ва реал рақамларга таянса, унинг амалга оширилиши ҳам реал бўлади. Бироқ кўп ҳолларда бизнес лойиҳаларнинг касотга учраши уларнинг маркетинг режасидаги камчиликлар билан боғлиқ бўлади. Бундай муаммо ҳатто ривожланган мамлакатларда ҳам тез-тез учраб туради. Сиз ишлаб чиқарадиган товарга бозор мавжуд ва унинг ҳажми сиз режалаштираётган ишлаб чиқариш қувватларидан каттароқ бўлиши керак. Маркетинг режасини тузишда сиз кўплаб маркетинг материаллари, маълумотлари, рақобатчилар, товарингизни устуворлиги каби кўплаб масалаларни умумлаштиришингиз ва таҳлил қилишингиз шарт.

### **Одий маркетинг тадқиқоти жараёни қуйидагиларни ўз ичига олади:**

Сизни бизнесингизга керак бўлган маркетинг маълумотларини аниқлаш. Шу маълумотларни қидириш, таҳлил қилиш, хулосалар чиқариш, корхонангиз фойдасига шу маълумотларни ишлатиш чора тадбирларини ишлаб чиқариш. Биринчи галда сизнинг товарингизни ким сотиб олади? Харидорлар ким? Бозордаги сизнинг улушингиз қанча фоиз (дона? сўм?). Сўнгра маҳсулот ишлаб чиқаришни башорат

(прогноз) қилиш, уни сотиш бозорини аниқлаш, харидорларни аниқ билиш, уларни нима учун сотиб олиши сабабларини билиш, келгусидаги 3-5 йилликда қанча сотиб олишини ҳисоб-китоб қилиш зарур бўлади. Бундай маркетинг тадқиқоти босқичма-босқич амалга оширилади ва маркетинг режаси прогноз қилинади.

**Биринчи босқичда** бозор ҳажмининг салоҳияти (ҳажми) аниқланади. Мисол учун бир ойда кўзда тутилган бозорда сотиладиган макарон маҳсулоти (тонна ёки сўмда) аниқланади. Сотиладиган макароннинг миқдорига бир қанча омиллар таъсир этади: аҳоли сони, даромади, миллий урф-одатлар, мавсумнинг ўзгариши, ўрнини тўлдирувчи бошқа товарларнинг (гуруч, картошка, гречка, гўшт) нархларидаги ўзгаришлар мисол бўла олади. Энг асосий таъсир этувчи омилларга иқтисодий омиллар киради: аҳоли даромадларининг кўпайиши, аҳоли харажатлари структурасидаги ўзгаришлар, инфляция даражаси, унни импорт қилиш билан боғлиқ маъмурий ўзгаришлар ва ҳоказо.

**Иккинчи босқичда** сизнинг маҳсулотингиз сотиладиган миқдор (маҳсулот сотилиш салоҳияти) аниқланади. Мисол учун сизнинг бизнесингиз мақсадли бозори Тошкент шаҳри бозори бўлсин. Унда ойига 500 тонна макарон маҳсулоти сотилади, деб фараз қилайлик. Шундан сиз 50 тоннани сотишга эришсангиз сизнинг бизнесингиз ҳиссаси Тошкент шаҳри бозорида 10 фоизга тенг бўлади. Бозор билан боғлиқ олиб борилган тадқиқотлар маркетинг тадқиқоти дейилади ва унинг натижаларидан фойдаланиб маркетинг режаси тузилади. Маркетинг тадқиқотлари натижасида сиз харидорларингизни, уларнинг имкониятларини, хар ойда (кунда ёки йилда) сотиб оладиган макарон миқдорини билиб оласиз. Бу эса бизнес режа учун жуда муҳим маълумотлардир.

**Учинчи босқичда** харидорларга сўмда қанча миқдорда товар сотишингизни аниқлайсиз, яъни *маҳсулотнинг реализация миқдорини* аниқлайсиз. Бунинг учун макаронни сотиш баҳосини аниқлаш, нарх-наво стратегиясини ишлаб чиқишингиз керак. Албатта ишлаб чиқариш харажатлари, маҳсулотнинг таннархи, реклама ва бошқа устама харажатларни ҳам назарда тутиш зарур бўлади. Шуни ҳисобга олиш керакки, харажатлар ойлар, йиллар мобайнида ўзгариб боради. Шунинг учун ҳисоб-китоблар максимал реал бўлиши шарт. Ана шундан келиб чиққан ҳолда маҳсулот сотиш режаси келгуси йилларга прогноз қилинади/режалаштирилади. Прогноз қилишнинг турли усуллари мавжуд. Кичик корхоналар учун прогноз қилишда шу соҳанинг эксперт тахминларидан кенг фойдаланади. Бундай

маълумотни олиш учун одатда, шу соҳанинг эксперти маслаҳатчи сифатида шартнома асосида ёлланади. Экспертдан товарнинг нарх стратегияси, нархи, товарни харидоргирлаштириш, товар дифференциацияси каби саволларга жавоб олиш мақсадга мувофиқ бўлади. Энг асосий маълумотлардан бири сизнинг товарингизга бозорда харидорлар қанча пул тўлашини билиб олишдир. Бунда бозордаги рақобатчиларнинг белгилаган нархи эътиборга олинмаслиги керак. Акс ҳолда сиз товарнинг бозор нархини аниқ била олмайсиз. Бунинг учун анкета сўровлари, товарни харидоргирлаштириш (промошэн)компаниялари ташкил этилади. Агарда сиз шу ишларни аниқ ва муваффақиятли ўтказсангиз, демак маркетинг тадқиқоти сизнинг бизнес режангизга реал ва аниқ маълумотлар беради ва бизнес режанинг маркетинг режасини тузишингиз мумкин.

### **Рақобатчиларни таҳлил қилиш**

Шунингдек маркетинг режаси учун сизда рақобатчилар тўғрисида маълумотлар бўлиши керак, хусусан рақобатчиларнинг товарлари, унинг сифати, товарни сотиш ва харидоргирлаштириш стратегияси, нарх белгилаш стратегияси, реклама воситалари ва ҳоказо маълумот бўлиши керак. Бу каби маълумотлар бизнес режасида ўз ифодасини топиши керак. Бу маълумотлар инвесторлар (банк-молия муассалари) учун муҳимдир. Маркетинг тадқиқотида қуйидаги саволларга жавоб топилиши керак.

*Шу товарни энг катта ва асосий ишлаб чиқарувчиси ким? Мисол учун General Motors/GM ва Toyota компаниялари дунёдаги энг катта автомобил ишлаб чиқарувчилари бўлиб ҳисобланади. Уларнинг хар бири йилига 12 миллиондан ортиқ автомобиллар ишлаб чиқара олганлар.*

*Рекламага улар қанча маблағ сарфлайди? Бундай маблағни сиз сарфлай оласизми? Уларнинг маҳсулотлари: товарнинг асосий характеристикаси? Сифат даражаси? Маҳаллий ва халқаро стандартларга мослиги? Товар ҳақида харидорларнинг хулосалари? Товарни дизайни? Қадоқланиши? Савдо белгиси? Рақобатчилар товарларининг бозордаги нархи? Нарх-наво стратегияси? Шу каби маълумотларни бизнес режага ҳолисона ёзишингиз керак. Акс ҳолда инвесторлар сизни бизнес режангизга ишонмай қўйишлари мумкин. Рақобатчиларга спортда ҳолисона баҳо бериш спортда ғалаба қозонишнинг шартларидан бири. Бизнесда ҳам худди шундай. Рақобатчининг заиф томонлари сизга рақобатда имкониятларни*

яратади, унга холис баҳо бериб тўғри кураш стратегиясини тузиш ғалаба келтиради.

**Маҳсулот реализация қилинадиган бозорларни ўрганиш даврида, уларни тўрт гуруҳга бўладилар:**

- сиз ишлаб чиқарадиган маҳсулотингизни истеъмолчилар билмайдиган бозорлар;
- ишлаб чиқармоқчи бўлган маҳсулотингизни истеъмолчилар била-диган, лекин сотиб олмайдиган бозорлар;
- сизнинг рақобатчингиз маҳсулотини сотиб оладиган бозорлар;
- истеъмолчилар сизнинг маҳсулотингизни сотиб оладиган бозорлар.

Ана шу бозор турлари чуқур таҳлил қилингандан кейин лойиҳа маҳсулотини қаерда ва неча сўмдан сотиш кераклиги аниқланади. Бозорда сизнинг маҳсулотни рақобатда устуворлиги аниқ бўлса шундай бозорда даромад олиш имкониятингиз кўпроқ бўлади.

### **6.5. Маркетинг режасини ишлаб чиқиш**

Маркетинг тадқиқотлари ҳисоботда умумлаштирилади ва маркетинг режа тузиш учун асос бўлиб хизмат қилади. Маркетинг борасидаги галдаги вазифа сиз билган салоҳиятли харидорларни реал харидорларга айлантириш бўлади. Бунинг учун эса кичик корхонанинг маркетинг режаси тузилади. Нима учун харидорлар сизни товарингизни сотиб олиши керак деган саволга маркетинг режаси жавоб беради. Маркетинг режасида маҳсулот сотишни барча деталлари тўла ёритилиши керак. Акс холда товарни харидоргирлаштириш ва сотиш тадбирларингизга инвесторлар шубҳа билан қарайди.

*Маркетинг режаси қуйидаги тадбирларни ўз ичига олади.*

Корхонада нарх қандай аниқланади ва харидорлар нарх билан қандай рағбатлантирилади?

Товарларни тарқатиш схемаси қандай? Уни ёзма ифодалаб бериш.

Товар рекламаси ва унинг реал бюджети борлиги?

Харидорлар қандай усулларда рағбатлантирилади? Мисол учун нархни тушириб сотиш, товарни етказиб бериш? Товар сотилгандан кейинги корхона тадбирлари қандай амалга оширилади? Товар ва корхонанинг имеджи?

Агар ушбу масалалар бўйича маълумотларингиз етишмаса консултант ёллашингиз ёки малака оширишингиз мумкин.

Товарни нархيني белгилаш энг нозик ишлардан биридир. У холда қандай товар нархи аниқланади? Нархни белгилашдаги асосий қоидалар қуйидагилардан иборат:

Товарни нархи унинг тан нархидан кам бўлмаслиги керак.

Нарх товарнинг имкониятларидан келиб чиққан холда аниқланади.

Нарх корхонага юқори фойда келтирсин.

Нархни белгилашда маҳсулотни тан - нархига фойдани қўшиш билан аниқлаш кўп холларда тўғри бўлавермайди. Маҳсулотни нархи бу- катта маркетинг сиёсати демакдир. Товарни нархيني камайтириб уни хар доим хам харидоргир қилиб бўлмайди. Арзон товар- харидорларда кўп холларда акс садо беради ва харидорларни камайтиришга олиб келади. “Арзон молга ялчимайсан”, - деган халқимизнинг нақли бор. Нархни тушириш осон, лекин уни кўтариш жуда қийин. Чунки нархни тушириш билан харажатларни хам тушириб бўлавермайди.

*Харажатлар* асосан иккига бўлинади:

1. Доимий харажатлар
2. Ўзгарувчан харажатлар

Доимий харажатларга ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгариши билан боғлиқ бўлмаган харажатлар киради. Мисол учун маъмурий харажатлар, ижара харажатлари, устама харажатлар, асосий активларнинг амортизация харажатлари

Ўзгарувчи харажатларга ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгариши билан боғлиқ ўзгарадиган харажатларга айтилади. Мисол учун: хомашё ва материаллар харажатлари, қадоқлаш материаллари харажатлари, иш ҳақи, транспорт харажатлари ва ҳоказо. Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг кўпайиши билан мос равишда ўзгарувчан харажатлар кўпайиб боради.

Корхона фойдаси харажатларни камайтириш ва товар сотилишидан даромадларни кўпайтириш йўли билан ошиб боради ва қуйидагича аниқланади:

Умумий Фойда = Товар сотишдан даромад - Сотилган товарнинг тўла харажатлари (*ёки мос равишда  $TP=TR-TC$* ).

***Мисол учун музқаймоқ сотишдан олинган даромад 12 млн. сум. Музқаймоқни хомашё, иш ҳақи, электр энергия харажатлари ва барча харажатларининг жамланмаси 9,8 млн сўм.***

***Умумий фойда=12 млн. сўм – 9,8 млн сум=2,2 млн сўм***

Агар сотиладиган товарнинг нархи қанчалик юқори бўлса товар сотилишидан даромад шунча юқори бўлади. Шунинг учун хам товар



нархини юқори ва самарали ҳолда белгиланиши ва самарали рағбатлантириш тизимини харидорларга таклиф этиш керак.

Товар нархини аниқлашда қуйидаги усуллардан фойдаланиш мумкин:

**“Таннарх плюс харажатлар”** усули. Бу усулни корхонанинг рақобатчиси бўлмаса қўллаш мумкин. Акс ҳолда, корхонанинг рақобатчиси бўлса ва унинг маҳсулотни таннархи кам бўлса, у маҳсулотни таннархини камайтириши ва рақобатда устуворликка эга бўлиши мумкин. Тан-нарх устуворлигини қўллаш ёрдамида рақобатчи сизни корхонангизни бозордан сиқиб чиқаради.

**“Рақобатчининг ортидан кўр-кўрона бориш”**. Агар корхона бозордаги етакчи рақобатчининг усулидан кўр-кўрона бориб у қўллаган усулда маҳсулотни тан-нархини белгиласа, у корхона рақобатда ўз мустақиллигини йўқотади. Етакчи корхонанинг таъсирига тушиб маркетинг харажатларини кўпайтира олмайди, ишлаб чиқаришни модернизация қила олмайди, товар нархини тушира олмайди. Натижада корхона рақобатчининг ортидан кўр-кўрона бориб рақобатда касотга учрайди.

**“Харажат-маркетинг усули”**. Бу усул корхонанинг маҳсулот ишлаб чиқариш харажатларини таҳлил этиш ва маркетинг тактикасининг узвий боғлиқлигига асосланади. Бу усул мураккаб, унда аниқ формула ёки андозалар мавжуд эмас. У ижодий ёндашув ва юқори профессионал билим ҳамда тажрибаларни талаб этади. Нарх-наво стратегияси харидорлар билан мунозаралар олиб бориш жараёнида аниқланади. Бу усулда маълум фоизда нархни тушириш, харидорни рағбатлантириш ва товарни ишончли, узоқ муддат билан сотиш каби омиллар ҳисобга олинади. Шу билан бирга товарни сотишда товарни ҳаёт цикли, инфляция даражаси, корхонанинг рақобатдошлик даражаси каби омиллар ҳисобга олинади. Харидорга нархни тушириб бериш балан товарни харидоргирлаштиришга эришиш мумкин бўлса, нақд пулга сотиш эса корхонанинг мақсадига мос келади, чунки корхонанинг ҳисобига пул дархол тушади. Бу эса пул маблағларини тез айланишига ва молиявий ҳолатини яхшилашга туртки бўлади. Товарнинг ҳаёт циклини ҳисобга олган ҳолда нарх стратегиясини белгилаш мақсадга мувофиқ. Агар товар бозорда “ёшлик даврида” бўлиб, энди бозорга кириб келаётган бўлса, уни нарх ёрдамида рағбатлантириш, вақтинчалик арзонроқ нархда сотиш керак. Товарни нархини арзонлиги вақтинчалик тадбир бўлиб режалаштирилиши керак. Агар товар бозорда “етуклик” босқичига кирса, нархни янгилаб, ўзгартириб, мослаб, талабни рағбатлантириб

бориш мақсадга мувофиқ бўлади. Шунда нарх белгилаш товарни максимал даромад олиш воситасига айланади. Товар бозорда “қариб” қолса, унинг нархини камайтириб бориш билан даромад олишни таъминлаш мумкин. Мисол учун мобил алоқа корхоналарининг Ўзбекистондаги нарх-наво стратегиясини 1995-2010 йиллардаги турли хизматлар пакетини тақдим этиши ва нархни пасайтириб боришини кўриш мумкин. Ҳозирда Ўзбекистонда мобил компанияларининг хизматидан мактаб ўқувчиси ҳам фойдалана олади.

### **Маҳсулот сотилишини рағбатлантириш**

Маҳсулотни сотилишини рағбатлантириш учун энг аввало қанча маблағ шу мақсадда ишлатилишини билиш керак. Маҳсулотни сотилишини рағбатлантириш учун “доимий харажатлар” моддасидан фойдаланиш мақсадга мувофиқ. Маҳсулотни самарали реклама қилиш ва сотилишини таъминлаш бу корхонанинг инвестиция харажатларидир. Уни оддий харажатлар деб қабул қилиш керак эмас. Бунинг асосий сабаби шундаки, маҳсулотни реклама қилиш ва сотилишини рағбатлантириш билан корхонанинг фойдаси кўпаяди, ҳиссадорларнинг дивиденти кўпаяди. Фойданинг кўпайиши эса корхонанинг модернизация қилиниши ва ишлаб чиқаришни диверсификацияси билан боғлиқдир. Агар корхонани сиз янги ташкил қилаётган бўлсангиз алоҳида моддада маҳсулотни реклама қилиш ва сотилишини рағбатлантириш кўрсатилиши керак. Корхона барқарор ишлай бошлагач, сиз товар айланмасидан маълум фойизни/ҳиссани ажратишингиз мақсадга мувофиқ бўлади.

Рекламани ва товарни харидоргирлаштиришни ким ташкил этиши ҳамда кимларга шу тадбирни қаратилганлиги жуда муҳимдир. Товарни сотилишини рағбатлаштириш учун куйдаги чора ва тадбирларга асосий эътибор қаратилиши керак.

Салоҳиятли харидорни аниқлаш керак.(Ким ўша харидор? Қандай аниқлаш мумкин? Қандай уларга товарни етказиш мумкин каби саволларга жавоб излаш керак бўлади).

Харидорни аниқлагач, қандай қилиб уни товарга қизиқтириш мумкин? Қандай қилиб харидорни рағбатлантириш мумкин? Харидорнинг қандай эҳтиёжлари мавжуд? Сизни товарингиз шу эҳтиёжни қондира оладими? Бу каби саволларга жавоблар бизнес режанинг таркибий қисмида ўз жавобини топиши лозим.

Маҳсулотни сотилишини рағбатлантириш учун фойдали экспериментлар, синовлар ўтказиш мақсадга мувофиқ. Бунинг учун бир неча усуллар мавжуд:

1.Товарни сотилиши ва рекламаси воситасини тўғри танлаш. Бунинг учун нимага сизнинг салоҳиятли харидорингиз қизиқишини ва ундан маълумотлар олиши мумкинлигини билишингиз керак. Улар радио, газета, телевидение, махсус реклама журналлари, каталоглар, реклама эълонлари, кўргазмалар, шахсий ишонтириш ва ҳоказолар. Шулардан қайси бирига сизнинг харидорингиз қизиқади, кузатади ва сизни маълумотингиз етиб боради. Бу воситаларни танлаш маълум тажриба ва ижодкорликни тақозо этади.

2. Промо компаниялар ўтказиш

3. Харидорларга семинар-тренинглар ташкил этиш ва ҳоказо.

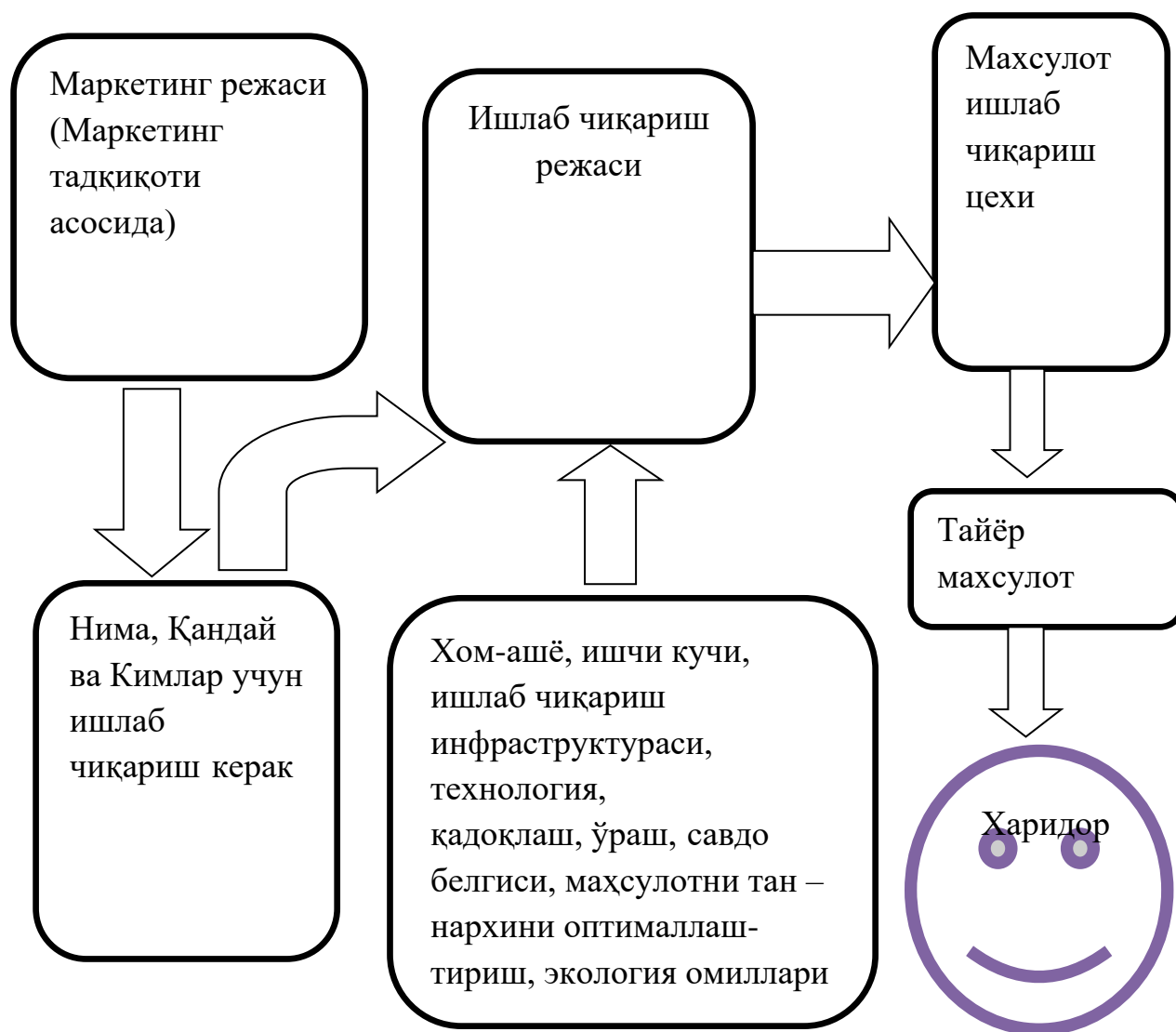
### **6.6. Ишлаб чиқариш режасини тузиш амалиёти асослари**

Маркетинг режаси ва ишлаб чиқариш технологиясининг узвий боғлиқлигини таъминлаш

Маркетинг режаси ишлаб чиқариш режаси билан узвий боғланиши керак ва нима ишлаб чиқариш, қандай ишлаб чиқариш, қачон ва кимлар учун ишлаб чиқариш кераклиги тўғрисидаги ахборотни беради (4- расмга қаранг).

Ишлаб чиқариш режасида ана шу ахборотдан фойдаланиб тегишли ҳажмда, талаб қилинган сифатда ва белгиланган вақтда корхона товар ишлаб чиқаради.

Қандай ишлаб чиқариш керак ва кимлар учун ишлаб чиқариш керак деган жавобларни маркетинг кўрсатиб беради. Нима ишлаб чиқариш керак деган саволга жавобни ишлаб чиқариш жараёнларини тўла ёзма ифодалаш билан жавоби берилади. Бунинг учун керакли хом-ашёлар миқдори, иш ҳақи ва барча ишлаб чиқариш билан боғлиқ ҳисоб-китоблар қилинади. Бизнес режада ишлаб чиқариш жараёнини ишлаб чиқариш менеджери ва ишлаб чиқариш технологи томонидан тўла ёритиб. Улар бунинг учун ишлаб чиқариш жараёнини схемаси ва чизмаларини илова қиладилар. Жумладан, биноларни жойлашуви, машина ва асбоб ускуналар ва технологик жараёнларнинг босқичлари, ишлаб чиқаришда банд бўладиган ишчи ва инженер – техник кадрлар, уларнинг малакаси тўла ёзилиши керак. Агар қурилиш ишлари режалаштирилган бўлса, суб-пудрадчини бажарадиган ишлари ҳам ёзилиши керак. Ишлаб чиқариш жараёнларида хом-ашё манбаълари, уларни етказиб берувчилар, технологик жараёнда сифатни назорат қилиш каби саволлар аниқ ёзилиши керак.



4-расм

### Маркетинг режаси билан ишлаб чиқариш режасининг алоқадорлиги

Хом-ашё ва материаллар, иш ҳақи ва бошқа харажатларни маҳсулотнинг таннархига таъсири таҳлил қилиниши лозим. Хом -ашё омборлари, ишлаб чиқариш асбоб-ускуналарининг жойлашуви, тайёр маҳсулотларни қадоқлаш, савдо белгиси, тайёр маҳсулотни сақлаш харажатлари ҳисоблаб кўрсатилган бўлиши керак.

Чакана савдо бизнесида, энг аввало, уни жойлашган жойи муҳим рол ўйнайди. Қулай жойлашган чакана савдо корхонаси харидорларни машинасини тўхташ жойига эга бўлиши, метро ёки транспорт бекатига яқин бўлиши, харидорлар ҳаракатиланадиган чорраҳада бўлгани мақсадга мувофиқ. Булар харидорлар учун қулайликлардир.

Ишлаб чиқариш миқдорини харидорлар билан тузилган шартномалар орқали аниқланади. Маҳсулот ишлаб чиқариш аниқ талаб асосида, маҳсулот бирлигини тан нархини камайтирган ҳолда ва сифатини таминлаган ҳолда бўлиши керак. Ишлаб чиқариш жараёнида маҳсулот сифати юқори бўлишини таъминланиши /кафолатланиши керак. Маҳсулотни сифати хар дом бир хил сифатда бўлиши шарт.

### **6.7. Бино ва иншоотлар/ишлаб чиқариш инфраструктурасини яратиш**

Бизнес режага энг самарали бўлган технологияни танлаш лозим. Агар бизнес лойиҳа чет эл валютаси ҳисобига технология билан таъминланадиган бўлса, унда халқаро кўламда шу технологияни ишлаб чиқарувчилар ўртасида танлов эълон қилинади. Мутахассислар тилида бундай танлов тендер деб аталади.

Ишлаб чиқариш режасида энг қулай бўлган технологиялар, лойиҳадан манфаат кўриши мумкин бўлган аҳоли контингенти, маҳаллий шароитлар, капитал, хом ашё ва ишчи кучидан фойдаланиш имкониятлари кўрсатиб берилади.

Ишлаб чиқариш режасини тузиш учун қуйидаги омилларни ҳисобга олиш керак:

1. Техника ва технологиянинг маркетинг режасига монандлиги.
2. Ишлаб чиқариш тизимини (цеҳлар, омборлар, ишлаб чиқариш инфраструктурасининг иншоотлари) муқобил жойлашганлиги.
3. Хом-ашё, ишчи кучи ва бошқа ресурслардан фойдаланиш имкониятлари ва уларнинг етарлилиги.
4. Маҳсулот сифатининг юқорилиги.
5. Маҳсулот тан-нархини мақбуллиги ва шу тан-нархда корхонанинг фойда олиш имкониятлари аниқланганлиги.
6. Технология қуввати ва бозор сиғимининг оптималлиги.
7. Кўзда тутилмаган омилларни ҳисобга олган ҳолда ишлаб чиқариш харажатларини қопланиш даражаси.

Ишлаб чиқариш цеҳлари, омборлар ва бошқа инфраструктурани оптимал жойлаштириш харажатларини камайтириш ва унумдорликни оширишга катта таъсир этади. Бизнес режа учун NPV (Net Present Value) соф келтирилган қиймат кўрсаткичини максималлаштирадиган ишлаб чиқаришни жойлашуви энг яхши жойлашув дейилади.

Масалан, саноат корхонасини хомашё базаси яқинига ёки бошланғич энергия манбаи яқинига жойлаштириш ёки маҳсулот бозори ёнига ёки тегишли инфратузилмага яқин жойда жойлаштириш мумкин. Ҳар бир вариант ўз афзалликлари ва камчиликларига эга.

Максимал NPV ни таъминлайдиган жойлашиш ўрнини танланиши учун бу афзалликлар ва камчиликлар баҳоланиши ҳамда таққосланиши мумкин.

Кичик бизнес лойиҳаларида арзон ва етарли миқдордаги хомашё билан таъминланиш лойиҳанинг асосий шартларидан биридир. Хомашёнинг етарли миқдорда эмаслиги технологиянинг қувватидан паст даражада фойдаланишга олиб келади.

Технологиянинг қуввати уни етказиб берувчи/қуриб ишга туширувчи инжинеринг компаниялари томонидан кўрсатилади. Мисол учун бир соатда макарон ишлаб чиқариш қуввати ёки бир йиллик макарон ишлаб чиқариш қуввати сифатида миқдорий кўрсаткичларда ифодаланади.

Мисол. Кичик макарон ишлаб чиқариш технологиясининг қуввати 200кг/соат. Икки сменада макарон ишлаб чиқариш режалаштирилган. Кунлик ишлаб чиқариш қуввати= 200кг\*16= 3200 кг. Корхона ойига 20 кун ишлайди.

Ойлик ишлаб чиқариш қуввати=3200кг.\* 20= 64 000 кг.

Корхона йилига 10 ой ишлайди.

Йиллик ишлаб чиқариш қуввати = 10\*64 000 кг.= 640 000 кг. (640тонна).

Маркетинг тадқиқотлари асосида макароннинг нархи 800сум/кг деб белгиланган. Корхонанинг харидорлари билан 500 тонналик шартнома ҳам тузилган.

Корхонанинг умумий тушуми/даромади=500 000кг.\* 800 сум=400 000 000 сум. Энди шу маҳсулотни ишлаб чиқариш харажатларини ҳисоблаш керак.

### **6.8. Ишлаб чиқариш харажатлари ва режасини тузиш**

Ишлаб чиқариш харажатлари бизнес режада аниқ ва ишонарли ҳолда ҳисобланиши ва қабул қилинган форматда ҳисобланиши керак. Шунинг учун харажатларни доимий харажатлар ва ўзгарувчан харажатларга бўлиб олиш ва барча харажатларни аниқ кўриш ва ҳисоблаш зарур.

Юқорида айтилгандай, бизнес режа 3-5 йилга тузилиши ва унинг биринчи йилини ҳар ой бўйича ҳисобланиши, иккинчи йилни кварталларга бўлиб ҳисобланиши, учунчи йилдан эса йиллик ҳолатда ҳисобланиши керак.

Бунинг учун ексел (excell) дастуридан фойдаланиш зарур бўлади.

**5- жадвал**

**Доимий харажатларга қуйидагилар киради:**

		1- йил (хар бир ой кесимида)	2 - йил (хар бир квартал кесимида)	3- йил ( 3 - йилдан кейин йиллик хисобида)
1	Ишчиларинг иш ҳақлари			
2	Иш ҳақидан солиқ тўловлар			
3	Ходимлар малакасини ошириш			
4	Ижара			
5	Сув			
6	Газ			
7	Электр энергияси			
8	Телефон			
9	Маъмурий харажатлар			
10	Реклама			
11	Асбоб ва ускуналарнинг таъмирлаш харажатлари			
12	Суғурталаш			
13	Корхонани қўриқлаш			
14	Профессионал гонарарлар			
15	Узоқ муддатли кредитларнинг тўловлари			
16	Қисқа муддатли кредитларнинг тўловлари			
17	Банк харажатлари			
18	Маъмурият транспорт харажатлари			
19	Командировка харажатлари			
20	Транспорт амортизацияси			
21	Бошқа турдаги активларнинг амортизацияси			
22	Тўлаш учун белгиланган солиқлар			
23	Бошқа турдаги харажатлар			
24	Жами доимий харажатлар			

Харажатларнинг асосий қисмига меҳнат харажатлари киради ва у қуйидагича ҳисобланиши мумкин. Бунинг учун ҳам excell дастуридан фойдаланамиз.

### 6-жадвал

#### Меҳнат харажатлари:

		1- йил (ҳар бир ой кесимида)	2 - йил (ҳар бир квартал кесимида)	3- йил ( 3 - йилдан кейин йиллик ҳисобида)
	<b>Штатдаги лавозимлар*</b>			
1	Штатдаги биринчи лавозим			
2	Штатдаги икинчи лавозим			
3	Штатдаги учинчи лавозим			
	.....			
	<b>Жами ходимлар</b>			
	<b>Ходиминг бир 1ойлик иш ҳақи</b>			
1	Штатдаги биринчи лавозим			
2	Штатдаги икинчи лавозим			
3	Штатдаги учинчи лавозим			
	.....			
	<b>Ойлик иш ҳақи фонди</b>			
1	Штатдаги биринчи лавозим			
2	Штатдаги икинчи лавозим			
3	Штатдаги учинчи лавозим			
	.....			
	<b>Жами ойлик иш ҳақи фонди**</b>			

\*Ходимларнинг категориялари буйича мос равишда киритишингиз мумкин ( ) (бошқарув, маъмурият, ишлаб чиқариш, мавсумий ва бошқалар)

\*\* Биринчи жадвалнинг 1 ва 2 қаторларига мослигини қаранг  
Ҳозирги ва келгусидаги барча харажатларни мумкин бўлган ўзгаришларини кўрсатинг ва тушунтириб ёзинг.



## Ўзгарувчан харажатларга қуйидагилар киради:

		1- йил (ҳар бир ой кесимида)	2 - йил (ҳар бир квартал кесимида)	3- йил ( 3 - йилдан кейин йиллик ҳисобида)
	<b>Ишлаб чиқариш ҳажми</b>			
1	А маҳсулотнинг ишлаб чиқариш миқдори (дона)			
2	Б маҳсулотнинг ишлаб чиқариш миқдори (кг)			
3	С маҳсулотнинг ишлаб чиқариш миқдори (куб/м)			
	....			
	<b>Маҳсулотлар ишлаб чиқариш учун хом ашёлар</b>			
1	А маҳсулотнинг ишлаб чиқариш миқдори ( ...Сўм/донасига), <i>Ойига .... сўм</i>			
2	Б маҳсулотнинг ишлаб чиқариш миқдори (кг) ( ...Сўм/кг), <i>Ойига .... сўм</i>			
3	С маҳсулотнинг ишлаб чиқариш миқдори (куб/м) ( ...Сўм/куб метр), <i>Ойига .... сўм</i>			
	....			
	<b>Қадоқлаш материаллари**</b>			
1	А маҳсулотни қадоқлаш (ойига ... сўм)			
2	Б маҳсулотни қадоқлаш (ойига ... сўм)			
3	С маҳсулотни қадоқлаш (ойига ... сўм)			
	....			

	<b>Транспорт ва реализация харажатлари</b>			
1	А маҳсулотни қадоқлаш (ойига ... сўм)			
2	Б маҳсулотни қадоқлаш (ойига ... сўм)			
3	С маҳсулотни қадоқлаш (ойига ... сўм)			
	....			
	<b>Бошқа билвосита харажатлар (маҳсулотлар турлари бўйича)</b>			
1	А маҳсулотни қадоқлаш (ойига ... сўм)			
2	Б маҳсулотни қадоқлаш (ойига ... сўм)			
3	С маҳсулотни қадоқлаш (ойига ... сўм)			
	....			
	<b>Жами ўзгарувчан харажатлар</b>			

\* Маҳсулот учун пул тўланадиган вақда харажатни киритинг (тўловни режаслаштиринг)

\*\* Хар бир маҳсулот учун барча харажатларни, жумладан қадоқлаш, савдо белгиси/ маркировка каби харажатларни киритинг. Товар бирлиги бўйича нархларини киритишда НДС киритилган бўлиши шарт.

Жорий ва келгусидаги харажатларнинг ўзгариши билан боғлиқ барча мумкин фикрларни ёзма беринг.

Ишлаб чиқариш режаси учун керак бўлган бинолар, уларнинг майдони, бинолар, омборлар ва бошқа инфратузулманинг белгиланган стандартларга мос келишини қиёсий таққослаш керак. Бу, айниқса, мавжуд биноларни мослаштиришда ва ишлаб чиқаришни реконструкция ва модернизация қилишда жуда муҳимдир. Бинолар нима функцияни бажариши ва унинг умумий харажатларни камайтиришга таъсирини таҳлил қилиш лозим. Агар омборларни оптималлаштириш орқали харажатларни камайтириш имконияти бўлса, ундан албатта фойдаланиш зарурдир.

## Капитал харажатларга қуйидагилар киради

	1- йил (ҳар бир ой кесимида)	2 - йил (ҳар бир квартал кесимида)	3- йил ( 3 - йилдан кейин йиллик ҳисобида)
<b>А маҳсулот</b>			
Маҳсулот миқдори (дона)			
Бир донасининг нархи			
Жами суммаси			
<b>Б маҳсулот</b>			
Маҳсулот миқдори (дона)			
Бир донасининг нархи			
Жами суммаси			
<b>С маҳсулот</b>			
<b>Ва ҳоказо шу тартибда давом эттиринг</b>			
Маҳсулот миқдори (дона)			
Бир донасининг нархи			
<b>Жами суммаси</b>			
<i>Ускуна ва асбобларни ўрнатиш харажатлари</i>			
<i>Жами капитал харажатлар</i>			
<i>Кўзда тутилмаган/назарда тутилмаган харажатлар</i>			
<i>Жами капитал харажатлар миқдори</i>			

\* Маҳсулотга тўлов амалга оширадиган вақтда харажатлар киритилиши керак. Харажатларни ўз вақтида киритилиши харажатларни самарали юритиш имконини беради.

Кичик бизнесда ҳам замонавий менежментнинг илғор механизмларидан фойдаланиш имкониятлари мавжуд. (Мисол учун Jist in time, Total quality management).

Мисол.

Қурилиш материаллари ишлаб чиқариш лойиҳаси учун ишлаб чиқариш режасини тузиш услубида қуйидагиларни ҳисобга олиш мақсадга мувофиқ.

1. Қурилиш материалларидан пластмасса трубалар ва пластмасса деворлар ишлаб чиқариш учун бозор ўрганилган ва унинг ижобий трендга эканлиги аниқланган. Маркетинг режаси тузилган. Маркетинг режаси ишлаб чиқариш режасига асос қилиб олиниши лозим.

2. Шу маҳсулотни ишлаб чиқариш технологияси, асбоб ускуналари ва ишлаб чиқариш инфраструктураси мутахассислар томонидан аниқланган ва улар ёрдамида сифатли маҳсулот ишлаб чиқариш мумкин.

3. Ишлаб чиқариш линиялари, цехларининг қуввати аниқланган. Мисол учун 1 линия 300 кг массани белгиланган параметрда маҳсулотга – трубага айлантириб бера олади. 2 линия 160 кг массани деворбоп панелга айлантириб беради. 3 линия эса 160 кг массани совуқ ўтказмас деворбоп материалларга айлантириб беради. Улар учун хомашё Шўртонгаз кимё комплексидан сотиб олинади. Ҳар бир линия бозордаги талабга мос ассортиментда ва параметрда маҳсулотлар етказиб беради. Технологиядан фойдаланиш ҳам қулай, уни максимал ва минимал қувват билан ишлатиш ва харажатларни оптималлаштириш мумкин. Ишлаб чиқариш миқдори ва қувватдан фойдаланиш технологиянинг паспорти асосида ташкил этилади. Ишлаб чиқариш 2 сменада ташкил этилиши технологиядан самарали фойдаланиш ва харидорларнинг талабини қондириш имкониятини беради.

Ишлаб чиқариш қувватидан фойдаланиш коэффициенти қуйидаги жадвалда берилди:

Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш коэффициенти режаси (рақамлар шартли)

**9-жадвал****Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш**

	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил
Совуқ сув учун труба Ф 20 мм	55фоиз	68фоиз	80фоиз	100фоиз
Совуқ сув учун труба Ф 40 мм	55фоиз	68фоиз	80фоиз	100фоиз
Совуқ сув учун труба Ф 100 мм	55фоиз	68фоиз	80фоиз	100фоиз
Деворбоп панел, эни 12,5 см	55фоиз	68фоиз	80фоиз	100фоиз
Деворбоп панел, эни 17,0 см	55фоиз	68фоиз	80фоиз	100фоиз
Деворбоп панел, эни 22,0 см	55фоиз	68фоиз	80фоиз	100фоиз

Маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш режасига юқоридаги коэффицент асос бўлиб ҳисобланади.

**10-жадвал****Ишлаб чиқариш режаси (рақамлар шартли)**

	1 йил	2 йил	3 йил	4 йил
Совуқ сув учун труба Ф 20 мм	250000	280000	350000	400000
Совуқ сув учун труба Ф 40 мм	120000	145000	175000	390000
Совуқ сув учун труба Ф 100 мм	61000	73000	96000	132000
Деворбоп панел, эни 12,5 см	120000	145000	190000	256000
Деворбоп панел, эни 17,0 см	92000	120000	160000	210000
Деворбоп панел, эни 22,0 см	50000	71000	92000	120000

Ишлаб чиқаришни хом ашёлар ва бошқа моддий ресурслар билан таъминланганлиги исботлаб бериш зарур бўлади. Бунинг учун барча моддий ресурслар уларни қайсми таъминотчидан олиниши кўрсатиб бериледи. Мисолимизда асосий хомашё бўлиб полимерлар гранулалари ҳисобланади. Гранулаларни маҳаллий ва жаҳон бозоридан олиниши режалаштирилган.

Гарулалар ва керакли мол ички бозорда мавжуд. Мойлов материаллари, юмшатувчи қўшимча, карбонат кальций Россиядан валютага олиб келинади. Шунингдек Поливинилхлорид, хлорид полиэтиэн, диоксид титан, парафин, воск, акрил, кальций стеарат, стабилизатор, кислоталар Хитойдан келтирилади. Улардан кафолатли ва узоқ муддатли контракт тузилган, деб ҳар бир корхонанинг шартномалари илова қилинади. Шунда хомашё билан таъминланганликка ишонч ҳосил қилиш мумкин.

Хомашё ва материалларга бўлган талаб ишлаб чиқариш миқдорига/ҳажмига боғлиқ ҳолда режалаштирилади. Кўп миқдордаги захира омборлар харажатини кўпайтириш билан бирга айланма маблағларни самарасиз қилиб қўяди.

### 11-жадвал

#### Хом ашёга бўлган талабнинг йиғма жадвали қуйида келтирилган

Номи	Ўлчов бирлиги	Йиллик талаб	Бир бирлигининг нархи	Йиллик қиймати
ПВХ хомашёси	тн	420000	100	42 000 000
Мел Калсит	Тн	40000	10	4 000 000
Ва ҳоказо	...			...
Жами				12 000 000

Шундай қилиб, хомашёга бўлган талаб ва унга кетадаган маблағ ҳам аниқланди.

Бундан ташқари, корхонанинг ёқилғи ва энергияга бўлган талаби, унга кетадиган маблағ, ишлаб чиқариш инфраструктураси ва унга кетадиган маблағлар бирма-бир аниқланади ва харажатлар бирма-бир ҳисобланади.

Лойиҳадаги электр энергиясига бўлган талаб технологиянинг паспортдан, технологик режимдан, технологик тормалардан келиб чиқиб аниқланади. Технология тўла қувват билан ишлаётган вақтда электр энергияси, сув ва бошқа инфраструктурага талаби қуйидаги жадвалда берилган.

### 12-жадвал

#### Инфраструктура харажатлари

Номи	Ўлчов бирлиги	Йиллик талаб	Бир бирлик материалнинг нархи (UZS)	Бир бирлик материалнинг нархи (Доллар эквивалент- лигида)	Йиллик қиймати Доллар эквивалент- лигида
Электр энергия	КВт	278000	40	0.04	11 120
Сув	Метр куб	1200	100	0.10	120
Ёқилғи	тн	20	400 000	300	600
Канализация	Метр куб	500	120	0.09	45
Жами					11885

Харажатларни аниқлаб бўлгач, шу технологияни қайси корхонадан сотиб олинishi, сотиб олинadиган технологиянинг асбоб ускуналарнинг номи ва қиймати кўрсатиб ўтилиши керак.

### 13-жадвал

#### Мисолимизда асбоб -ускуналар сотиб олинади уларнинг қиймати қуйидагича:

	Асбобларнинг номи	Нархи АҚШ доллариди
1	Миксер	20 000
2	Пластик трубалар ишлаб чиқарувчи линия	50 000
3	Пластик панеллар ишлаб чиқарувчи линия	90 000
4	Чиқиндиларни қайта ишловчи асбоб	8 000
5	Майдалагич	6 000
6	Транспорт, суғурта ва бошқа харажатлар	30 000
	Жами	204 000

Бизнес режада технологик жараён схематик холда кўрсатиб, барча технологик жараён ва маҳсулот ишлаб чиқариш оддий ва тушунарли қилиб ёзилади.

#### 6.9. Бизнесни бошқариш моделини танлаш ва кадрлар билан таъминлаш

Бизнесни моделини (кичик корхона, хусусий тадбиркор, микрофирма) танлашда қонунда берилган имтиёзлар, бизнеснинг масштаби, унинг ўзига хос хусусиятлари каби омилларни ҳисобга олинади. Унга боғлиқ холда корхона устав фондининг миқдори, бизнесни бошқарувчи кадрларга талаб аниқланади. Агарда корхона юқори малакали кадрлар ва ишчилар билан таъминланган бўлса уларни бизнес режада кўрсатиб бериш ва зарур бўлса уларни маълумотларини ҳамда тажрибаларини илова қилиш зарур. Шу каби маълумотлар бизнес режанинг ташкилий режасида кўрсатиб берилади.

Бизнес режадаги инвестиция харажатлари, энг аввало, малакали мутахассислар ва ишчи кадрларнинг шу корхонада мавжудлиги учун амалга оширилади. Корхонанинг асосий капитали – унинг юқори малакали кадрлари ва тажрибали ишчи кучидир. Инсон омилининг хал қилувчи куч ва рақобатда муваффақият

гарови эканлиги жаҳон тажрибасида ва Ўзбекистондаги кичик бизнесининг тажрибаларида ўз исботини топган.

Бизнес режада малакали мутахассисларнинг корхонада мавжудлиги, ишчи кучи билан етарли таъминланганлик, самарали бошқарув тизимининг ташкил этилганлиги, ҳар бир раҳбарнинг бажарадиган вазифалари, унга берилган ваколатлар, бошқарув қарорларни қабул қилиниши аниқ ва равшан ёзилади. Бизнес режанинг иловасида ҳар бир бошқарувчининг резумеси ҳам илова қилинади. Кичик бизнесни ташкил этишда шу бизнесга зарур бўлган кадрларни танлаш жуда муҳим.

Мисол учун Тошкент давлат иқтисодиёт университетининг битирувчи талабалари биргалашиб, ўзаро ишонч билан бир команда бўлиб, интернет кафе, кичик кафе, қурилиш корхонаси, савдо ва хизмат кўрсатиш корхоналари, туристик фирма, тренинг маркази, ҳунармандчилик бизнеси, кичик қайта ишлаш корхонаси, консалтинг корхонаси каби корхоналарни ташкил этганлар. Уларнинг бизнес буйича биринчи капитали уларнинг бизнес ва иқтисодиёт бўйича билимлари, уларнинг бизнес режалари ва бир команда бўлиб шакллангани эди.

Кичик корхонани кадрларини кучли ва кучсиз томонларини (SWOT усулида) таҳлил қилиш, уларни доимо малакасини ва тажрибасини ошириб боришига асосий эътиборни қаратиш ва бунинг учун тренинг бюджетини ҳам режалаштириш тавсия этилади.

Кичик корхонани кадрларга қўйган талаблари ҳам кўрсатилса мақсадга мувофиқ. Мисол учун кичик корхона ходимлари бир оила (ёки бир команда) бўлиб ишлашлари учун уларга қуйидаги талаблар белгиланиши ва шартномадан олдин уларга уқтирилиши зарур. Уларга мисол бўлиб қуйидаги қоидаларни олиш мумкин:

Ростгўйлик

Интизомлилик

Хушмуомалалик

Жавобгарлик

Очиқ муносибатлилик

Меҳнатсеварлилик

Жиддийлик

Юқори профессионализм

Команда аъзоси сифатида меҳнат қила олиш

Виждонлилик

Ватанпарварлик ва ҳоказо



## Мехнатни рағбатлантириш тизими. Иш ҳақи тўлаш механизми

Кичик корхона учун мос, самарали ва мослашувчан бошқарув тизимини танлаш муҳимдир. Бошқарув тизимига мос юқори малакали кадрлар танланади. Бунинг учун меҳнат бозоридан ва кадрлар билан ишлаш агентликларига мурожаат қилиш мақсадга мувофиқ.

### 14-жадвал

#### Штат бирлиги

	Мутахассислар	Мутахассислар сони	Ойлик маоши (сўм)
1	Бош директор	1	700 000
2	Бухгалтер	1	500 000
3	Котиба	1	270 000
4	Инжинер	1	600 000
5	Ишчилар	8	5 000 000
6	Фаррош	1	250 000
7	Қоравул	2	800 000
	Жами	15	8 120 000

Бизнес режада корхонани нормал фаолият олиб бориши учун зарур бўлган мутахассислар жадвали тузилади. Унинг тузилиш тартиби қуйидагича бўлиши мумкин.

Юқоридаги кадрларни жадвалини тузишда энг аввало иш турлари, уларнинг ҳажми, давомийлиги, мураккаблиги каби омиллар ҳисобга олинади. Ишни ҳажми аниқлангач, уларни бажариш учун кадрлар ва уларга талаблар белгиланади. Уларга талабларни хар бир кадрнинг техник топшириғи сифатида қараш мақсадга мувофиқ.

Корхонада ходимларни моддий рағбатлантириш қандай йўлга қўйилганлиги ҳам инвесторларни қизиқтиради. Шунинг учун рағбатлантириш усуллари, кадрларни малакасини ошириш режалари, уларни хордиқ чиқариш ва иш шарт- шароитлари ҳақида ҳам кенг маълумотлар берилиши керак. Мисол учун, ишчининг иш ҳақи 500 000 сўм бўлиб у ўз вазифасини юқори даражада бажарса хар кварталда қўшимча яна бир ойлик маош қўшиб берилади деб кўрсатилса, бизнес режани ўқувчиси корхонадаги моддий рағбатлантириш тизимини билиб олиши мумкин. Унга тушлик бепул ташкил этилади. Таътил вақтида унга санаторияда дам олиши ва даволаниши учун яна бир ойлик маоши берилади деб

кўрсатилса, кадрларнинг ижтимоий ҳимояси каби бошқа жиҳатларни ҳам англаш мумкин.

Кадрларга талабни аниқлаш ва йиллик иш ҳақи фондини белгилашда қуйидаги формадан мисол сифатида фойдаланиш мумкин.

Шундай қилиб, корхонадаги кадрлар ва уларнинг меҳнатини раҳбатлантириш, ижтимоий ҳимояси, иш ҳақи фонди, унинг йиллар бўйича прогнозини билиб олиш мумкин.

Бизнес режада малакали кадрлар ва уларнинг самарали фаолияти корхонанинг бошқарув тизимига ва унда ваколатли мутахассисларнинг қарор қилиш ҳуқуқларига боғлиқ. Шу жиҳатдан бошқарув тизимини самарали, ихчам ва минимал бюрократик тўсиқлар билан ташкил этиш мақсадга мувофиқ.

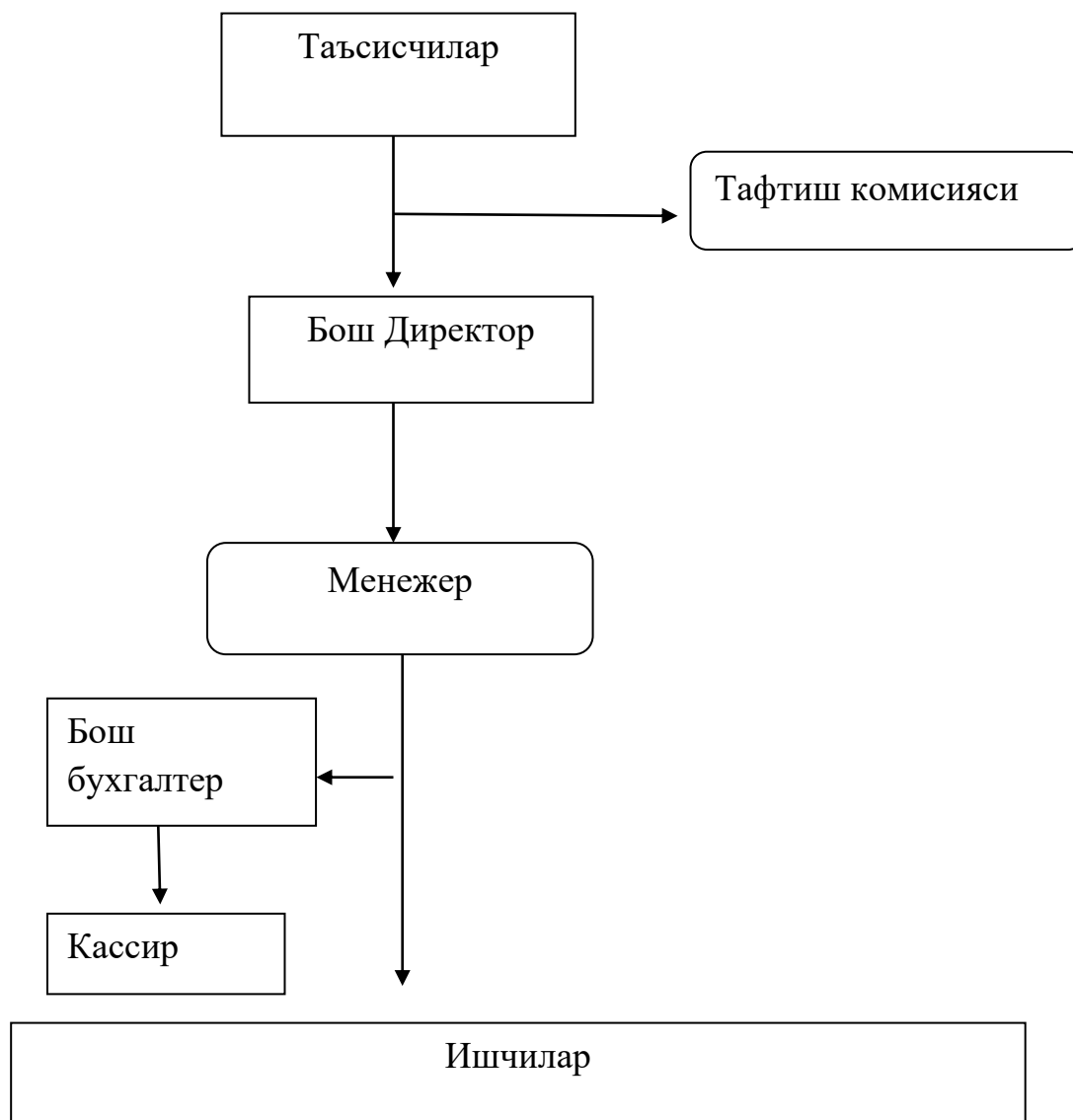
## 15-жадвал

### Иш ҳақи харажатлари

	Ходимлар	Ходимларга талаб	2012		2013	
			Ойлик маош (минг сўм)	Йиллик маош (минг сўм)	Ойлик маош (минг сўм)	Йиллик маош (минг сўм)
1	Директор	1	700	8400	700	8400
2	Менеджер	1	650	7800	650	7800
3	Гл. бухгалтер	1	600	7200	600	7200
4	Кассир	1	300	3600	300	3600
5	Ишчилар	12	8000	96 000	8000	96 000
6	Хайдовчи	1	400	4800	400	4800
7	Қоровул	2	700	8400	700	8400
8	Фаррош	2	600	7200	600	7200
	Жами	21	11950	143 400	11950	143 400

Кичик корхоналарнинг стандарт бошқарув модели мавжуд эмас, бироқ қонуний асоси ягонадир. Шу нуқтаи назардан корхонанинг бошқарув модели қўйида мисол сифатида келтирилди.

## Корхонанинг ташкилий структураси (шартли мисол)



Юридик ҳуқуқий мақомга эга бўлган (мисол учун, Масъулияти чекланган жамият) корхонада бош директор, бош бухгалтер ва кассир алоҳида шахс бўлиши керак.

Юқоридаги бошқарув моделидан кафе ёки ресторант бизнесида, кичик транспорт корхонасида, кичик сервис кўрсатувчи корхоналарда фойдаланиш мумкин.

Кадрларни штат жадвали, уларни моддий рағбатлантириш, малакасини ошириш каби ижтимоий масалалар бошқарув моделига ва унинг тизимига узвий боғланиши лозим.

## 6.10. Бизнес режанинг молия режасини ишлаб чиқиш асослари

Бизнес режани молиялаштириш манбаъларини ички ва ташқи манбаъларга бўлиш мумкин. Ички манбаъга корхонанинг ўз маблағлари (соф фойда, ҳиссадорларнинг қўйилмалари) киради. Агар ички маблағлар етарли бўлса корхонани ўз маблағлари ҳисобидан молиялаштириш мақсадга мувофиқ.

Шу билан бирга корхонанинг рақобатдошлигини ошириш, модернизациялаш ва диверсификациялаш ташқаридан инвестиция маблағларини жалб этишни тақозо этади. Ўз хусусий бизнесини очаётган олий таълим битирувчиси ҳам кредит ҳисобидан корхонани ривожлантириши мумкин.

Ҳозирда Ўзбекистонда 30 ортиқ тижорат банклари ва кўплаб халқаро молия институтлари кичик бизнесни Ўзбекистонда молиялаштириб келмоқдалар. Хар бир молия институтининг маълум талабларини билиб олиш ва шу талабга жавоб бера оладиган бизнес режаларини тузиш талаб этилади.

### Молия режаси.

Молия режада бизнес режа неча йилга тузилганлиги, маблағлар қандай, нима учун ва қайси муддатларда ишлатилиши кўрсатиб берилади. Энг асосийси бизнес режа орқали маблағни қайтариб бериш исботлаб берилади. Бизнес режада молия маблағлари ишлаб чиқаришни реконструкция қилишга, модернизациялашга ва экспортбоб маҳсулотлар ишлаб чиқаришга, инновацион технологиялар ва маҳсулотларни ишлаб чиқаришга сарфланади ва шу жараёнлар рағбатлантирилади.

### 16- жадвал

#### Фойда ва зарарни прогнозлаш

	1- йил (хар бир ой кесимида)	2 - йил (хар бир квартал кесимида)	3- йил ( 3 - йилдан кейин йиллик ҳисобида)
<b>Сотилган А маҳсулот микдори (дона)</b>			
Бир донасининг нархи			

	Жами А маҳсулотдан тушум суммаси			
	<b>Сотилган Б маҳсулот миқдори</b> (дона)			
	Бир донасининг нархи			
	Жами Б маҳсулотдан тушум суммаси			
	Ва ҳоказо			
	Сотилган маҳсулотлардан ялпи тушум			
	Минус: Ўзгарувчан харажатлар ( <i>юқорида уни ҳисоблаш берилган</i> )			
	Плюс: Қўшилган қиймат солиғи суммаси			
	Жами даромад			
	Плюс: бошқа бизнес фаолиятидан тушумлар			
	Ялпи даромад			
	Минус: доимий харажатлар			
	Солиқ тўлашдан олдинги Фойда (зарар)			

Молия режада молия режасининг методологияси, маблағлар (кредит)ни қайтариб бериш кафолатлари айниқса ишонарли ва тўғри кўрсатиб берилиши керак. Банк –молия институтлари кўп ҳолларда инвестиция миқдорининг 60-80фоиз ни молиялаштиради. Агар корхона кўпроқ қисмини ўз маблағлари ҳисобидан қопласа, демак инвестиция хатарини корхона ўз зиммасига олади. Бу банк - молия институтлари учун маъқулроқ ҳисобланади.

Бизнесдаги инвестиция харажатлари пул оқимлари жадвалида ҳам аниқланиши ва уни прогнози қилинади. Инвестиция харажатлари ва даромадларини ифодаловчи асосий жадвал бўлиб фойда ва зарарни прогнозлаш жадвали ҳисобланади.

Молия режасида барча даромадлар ва харажатларни аниқ билиш лозим. Биринчи навбатда пул қимматлари, унинг манбаъларини аниқ ҳисоблаб олинг.

Харажатларни жорий (ишлаб чиқариш) харажатлари ва келгуси (инвестиция харажатларига) ажратиб олинг. Инвестиция харажатларига асбоб – ускуналар, бино ва иншоотлар, транспорт харажатлари, инфраструктура харажатлари каби харажатлар кирди. Шунингдек унга технологиянинг айланма маблағлари ҳам

киради. Технологиянинг самарали фаолияти учун зарур айланма маблағлар ҳам етарли қимдорда бўлиши шарт. Бизнес режанинг методологиясида шу ҳисоб- китобларни тўғрилиги кўрсатиб беради. Тўғри танланган методология ишонарли ҳисоб-китобларни келтириб чиқаради.

Ушбу жадвални тўлдиришда пул тушумлари шу вақтда (ойда) тушган бўлиши шарт. Пул оқимларини киримида ва чиқимида мумкин бўлган тахмин ёки эҳтимолни кўрсатиб ўтинг. Бизнес режани ёзишда экспертларнинг тахмин ёки эҳтимолларидан (assumption) фойдаланишга тўғри келади.

Рақамларни жадвалга киритишда пул маблағлари олинган ёки тўланиши аниқ бўлиши лозим. Ҳар ойнинг якунидаги пул миқдори келгуси ойнинг дастлабки балансига (жадвалдаги 1 қаторга) киритилади. Ҳар ойнинг дастлабки балансида маблағ мвжуд бўлишига асосий эътиборни қаратинг.

### 17-жадвал

#### Пул оқимларини прогнозлаш

	1- йил (ҳар бир ой кесимида)	2 - йил (ҳар бир квартал кесимида)	3- йил ( 3 - йилдан кейин йиллик ҳисобида)
<b>Фаолиятнинг бошидаги дастлабки баланс</b>			
<b>Пул кириmlари</b>			
Мулк эгасининг қўйилмаси			
Асосий кредит (ким томонидан...)			
Қисқа муддатли кредит (ким томонидан)			
Ҳар ой маҳсулот(лар)нинг сотилишидан тушумлар			
Ўтган ойлардаги сотилган маҳсулотларнинг тушумлари			
Активларни сотишдан олинган пул тушумлари			
ҚҚ солиғи			
Бошқа пул тушумлари (қандай? Аниқ ёзинг)			
<b>Жами пул кириmlари</b>			
<b>Пул чиқимлари</b>			

	Доимий харажатлар (уни хисоблаш юқорида келтирилди), амортизация ажратмалари бунга кирмайди			
	Ўзгарувчан харажатлар (уни хисоблаш ҳам юқорида келтирилди, қаранг)			
	Капитал харажатлар (уни хисоблаш ҳам юқорида келтирилди, қаранг)			
	Бошқа харажатлар (у харажатларни ҳам номини аниқ ёзинг)			
	<b>Жами пул чиқимлари</b>			
	Фаолиятдан (ишлаб чиқаришдан) олинган даромадлар (жами сотувдан киримлар минус доимий харажатлар ва ўзгарувчан харажатлар)			
	Жами пул киримлари минус ойлик пул тўловлари			
	<b>Пул қолдиғи</b>			

Агарда минусли рақам бўлса демак айланма маблағ етишмаслиги ва корхонанинг молиявий ҳолати қийинлашиши мумкин.

Молиявий режанинг асосий қисмларидан бири сизнинг корхонангизни молиявий жаҳатдан барқарор корхона эканлигига ишонтиришдир. Бунинг учун молиявий таҳлил қилинади ва корхонанинг ликвидлилиги, рентабеллиги, унумдорлиги каби кўрсаткичлар ҳисобланади.

Шу билан бирга лойиҳанинг турли ўзгаришларга чидамлилиги ҳам таҳлил қилинади. Мисол учун сизнинг корхонангиз ишлаб чиқараётган маҳсулотни нархи 20фоиз арзонлашганда, корхонанинг фойда нормаси қандай ўзгаради? Янги рақобатчи пайдо бўлса сизнинг корхонангизни рентабеллиги қанча пасаяди. Шу ҳолларда ҳам сизнинг корхонангиз кредитни тўлай оладими? Шу каби саволларга аниқ ва ишонарли жавобларни ифодалашингиз керак.

### **Бизнес режанинг инвестиция самарадорлигини баҳолаш**

Ҳар қандай туркумдаги инвестицион лойиҳаларни баҳолашда лойиҳадан олинган наф аниқланади. Улар пул ва пул бўлмаган манфатдорлик бўлиши мумкин. Аввало пул кўринишидаги

манфатларни ҳисоблаш услубларини кўриб ўтайлик. Бунинг учун инвестиция лойиҳалари услубларига мурожат этамиз.

Реал активларга маблағ сарф қилишнинг мақбул вариантларини танлаш ва асослаб бериш жараёнида инвестиция лойиҳаларини иқтисодий - молиявий баҳолашнинг аҳамияти жуда катта. Бошқа барча жиҳатлари ижобий бўлгани ҳолда ҳам қуйидаги шартларни таъминламаган лойиҳа амалга ошириш учун қабул қилинмайди:

4. товарларнинг реализация қилинишидан келган даромадлар сарф этилган харажатларни қопламаса;
5. лойиҳани маблағ билан таъминлайдиган инвестор ўртача фойда меъёридан кам бўлмаган рентабелликка эришмаса;
6. инвестор учун маъқул келадиган давр ичида харажатлар қопланмаса.

Мана шу шартларнинг бажарилиши реал эканлигини аниқлаш инвестиция лойиҳаларини молиявий - иқтисодий баҳолашнинг энг муҳим вазифаси ҳисобланади. Бундай баҳолашни ўтказиш бир қанча сабабларга кўра, анча қийин. Бу сабаблар қуйидагилардир:

- биринчидан, инвестиция хара-жатлари бир марта қилиниши ёки узоқ муддат ичида бир неча марта такрорланиши мумкин;
- иккинчидан, инвестиция лойиҳаларини амалга оширишдан натижа олиш жараёни ҳам узоқ давом этиши мумкин;
- учинчидан, узоқ муддатли операцияларни амалга ошириш инвестиция лойиҳаларининг барча жиҳатларини баҳолашда ноаниқлик даражаси ошишига, турли хатоликларга йўл қўйилишига олиб келади.

Айнан ана шу омилларнинг мавжуд-лиги инвестиция лойиҳаларини баҳолашнинг махсус, хатолик даражаси минимал бўлган, етарлича асосланган қарорлар қабул қилиш имконини берадиган услубларини вужудга кел-тиришни тақозо этди.

## **VI БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Бизнес режа корхона фаолиятини ва самарадорлигини кўрсатувчи ойна, раҳбатлар ва бош мутахассислар бошқарувда асосланадиган ҳужжатдир.
2. Бизнес ражасиз фаолиятни бошлаш ва корхонани келгусида ривожланишини кўриш, корхонани самарали бошқариш жуда қийин.
3. Бизнес режа ташқи ва ички фойдаланувчилар учун ишлаб чиқилади. Ички фойдаланувчилар учун ишлаб чиқарилган бизнес режа корхона ихтиёридаги муаммоларни ечишга қаратилади ва



унинг механизмлари корхона раҳбарлари ва менежерлар ихтиёрида бўлади.

4. Бизнес режа орқали корхонага инвестиция жалб этилиши мумкин. Бунда бизнес режанинг инвестиция бюджети, унинг молиявий иқтисодий кўрсаткичлари, пул оқимлари прогнозлари ва инвестиция самарадорлигини баҳоловчи кўрсаткичлар аниқланади.
5. Бизнес режасининг таркибий қисмларига қуйидагилар киради:
  1. Маркетинг план/режаси
  2. Ишлаб чиқариш режаси
  3. Ишлаб чиқариш инфраструктураси режаси
  4. Кадрлар режаси
  5. Молия ва инвестициялар
  6. Бизнес рисклари ва уларни бошқариш
  7. Бизнес модели ва молиявий- иқтисодий кўрсаткичлар прогнози

Бизнес план/режани ишлаб чиқишда масъул шахс бизнеснинг биринчи раҳбарлари бўлиб ҳисобланади. У консултантлар хизматидан фойдаланиши мумкин.

Бизнес режани инвестиция жалб қилишга қаратилган варианты билан банклар, таъсисчилар ва корхона ҳамкорлари кўпроқ ишлайди

## **VI БОБ бўйича саволлар**

1. Бизнес режа нима ва у нима учун керак?
2. Бизнес режани ким ва кимлар учун тузилади?
3. Бизнес режасининг қандай турлари мавжуд?
4. Бизнес режа қандай тартибда ва босқичларда тузилади?
5. Маркетинг режасига асослар нималардан иборат?
6. Маркетинг тадқиқоти, маркетинг стратегияси ва маркетинг режаларининг фарқлари ва ўзига хослиги нималарда ўз ифодасини топади?
7. Ишлаб чиқариш инфраструктурасининг бизнес режадаги роли нималардан иборат?

## **VII БОБ. РАҚОБАТЛАШУВЧИ ИНВЕСТИЦИЯЛАР**

### **7.1. Рақобатлашувчи инвестициялар ҳақида тушунча**

Инвестициялар мақбуллигини асослашда қўлланиладиган кўрсаткичлар бизни зиддиятли хулосаларга олиб келади. Барча мезонларга кўра инвестицияларнинг юқори даромадли бўлиши камдан-кам учрайдиган ҳолдир. Бунинг устига битта инвестиция лойиҳаснинг ўзи бир кўрсаткич (масалан -IRR) бўйича ўзаро фарқ қилувчи бир неча миқдорларга эга бўлиши мумкин. Шу сабаб бу мавзуда таҳлилий маълумотлар зиддиятли бўлган ҳолатларда (айниқса рақобатлашувчи инвестициялар шароитида) қандай қилиб инвестицион қарорлар қабул қилиш тўрисида фикр юритамиз. Мисол учун бинони иситиш тизимини турли вариантлардаги иситиш воситалари билан ҳал қилиш мумкин (мисол газ, кўмир ва мазут).

Инвестиция Лойиҳалари ўртасида рақобат икки сабабга кўра юзага келади:

Биринчидан, ноиктисодий ҳарактердаги сабабларга кўра икки лойиҳа бир-бирини инкор этади. Юк ташиш автомобили 5 ва 10 тонналик бўлиб, агар 5 тонналик машина олинса у 10 тонналик юк ташиши фаолиятини ҳам олиб боради. Асосий масала унинг инвестиция харажатлари (сотиб олиш ва эксплуатация қилиш харажатларига боғлиқ).

Иккинчидан, бюджетнинг чекланганлиги сабабли ҳам инвестициялар ўзаро рақобатлашувчи бўлиши мумкин. Мисол учун эски автомашинани капитал таъмирлаш керакми ёки янгисини сотиб олиш самаралими?

### **7.2. Муқобил инвестициялар.**

Инвестициялар битта натижага эришишнинг бир нечта муқобил вариантлари мавжуд бўлган ҳолда ёки қандайдир чекланган ресурсларнинг (пул маблағларидан ташқари) битта манбасини ишлатганларида ўзаро инкор этувчи ёки муқобил бўлиши мумкин.

Масалан: «Узсаноатқурилишбанк» ўз филиалларининг компьютер техникаси билан таъминлаш вазифасини ҳал этаётганида, унга турли фирмалар ўзаро муқобил бўлган бир нечта инвестиция лойиҳаларини таклиф қилишган. Тошкент универмаги учун унинг биносини турли фирмаларга ижарага бериш тўрисидаги таклиф ҳам ўзаро инкор қилувчи лойиҳаларга мисол бўлади. Ресурслар чекланганлиги билан боғлиқ кўпгина иқтисодий масалалар сингари муқобил инвестиция лойиҳаларидан бирини танлаш муаммоси ҳам чекланган вақт давомида рўй беради, яъни шу вақт давомида ресурсларнинг этишмовчилиги муаммосини ҳам ҳал этиш керак. Масалан: ишлаб чиқариш корхонаси

олдида ёки бир цехдаги ускуналарни янгилаш ёки янги цех куриш лойиҳаларидан бирини танлаш муаммоси шу давр ичида бирданга икки лойиҳани молиялаштириш имконияти юқлиги туфайли юзага келади. Қуйидаги мисолда муқобил инвестициялардан бирини танлаш жараёнида рўй берадиган муаммоларни кўриб чиқамиз.

### **7.3. Инвестиция лойиҳаларининг амал қилиш муддатларидаги фарқлар**

Инвестиция лойиҳалари самарадорлигини баҳолашда дисконтлаш ставкасини танлашдан ташқари лойиҳаларни амал қилиш муддати ҳам таъсир кўрсатади. Масалан: транспорт фирмаси ишлатилган ва яна уч-тўрт йил хизмат қилиши мумкин бўлган ёки 8-10 йил хизмат қиладиган янги автомобилларни сотиб олиши мумкин.

Инвестиция ресурслари чексиз қайта инвестицияланган шароитда Лойиҳаларини NPVга кўра тафсифлаш шароитида бундай зарурат юзага келади. Буни тушуниш учун транспорт фирмаси бўйича мисолга қайтамиз.

Маълумки, фирма тўрт йил хизмат қиладиган ёки тўққиз йил хизмат қиладиган янги автомобилларни сотиб олиши мумкин. NPVга кўра лойиҳаларни оддий танлаб олиш мақсадга мувофиқ эмас.

Чунки, лойиҳаларнинг амал қилиш муддати турлича (тўрт йилдан сўнг фирма ески машиналарни ҳисобдан чиқариб, бошқаларини сотиб олади деб кўзда тутилган). Бунинг устига бу муддатлар каррали эмас.

Шу сабаб ҳисоб-китобларни таққослашни таъминлаш учун бу икки лойиҳани бир хил хизмат даврга келтириб олишимиз керак. Чунки, айнан шу муддат инвестицияланган активлар икки лойиҳа бўйича тэнг хизмат муддатини ўтаб бўлади. Кўриниб турибдики, бу ҳисоб-китоблар узоққа чўзилади.

Шу сабаб, бу муаммони ечиш учун соддалаштиришнинг қулай воситаси эквивалентли аннуитетдан фойдаланиш керак. Бу усул баъзида NPVни йиллик ҳисоблаш деб ҳам айтилади.(21-формула):

$$EA=ANPV$$

ANPV (инглизча- anualised net present value)

Бундай соддалаштиришда таққосланаётган лойиҳаларда калтислик даражаси бир хил бўлгандагина юл куйилади.

EA ни топиш усули NPVни ҳисоблаш ҳисоблаш усулига мувофиқ эмас. У NPVни максималлашган инвестиция лойиҳасини танлашни осонлаштиради холос.

Эквивалент аннуитет – даражали, яъни унификация қилинган аннуитет бўлиб, баҳоланаётган лойиҳа билан бир хил давомийликка ва бу лойиҳадаги NPV билан бир хил жорий қийматга эга. Бундай

аннуитетни ҳисоблаш формуласи қуйидаги кўринишга эга: ( 22-формула):

$$EA = NPV / PVA1_{n,k}$$

Бу формуладан фойдаланишда  $PVA1_{n,k}$  бўйича ҳисобланган жадвалдан фойдаланиш тавсия этилади. Унда бир бирлик валютанинг  $n$ -йилдаги ва  $k$ - фоиз ставкасидаги қиймати кўрсатиб берилган.

Бундан ҳам тезкон варианты компьютер дастурлари орқали ҳисоблаш бўлиб у амалиётда кўпроқ қўлланилади.

#### **7.4. Харажатларга кўра самарадорликни баҳолаш усули.**

Амалиётда пул тушумларини таъминламайдиган лойиҳаларни баҳолашга дуч келишимиз мумкин. Масалан, хизмат биносини ёритиш учун кундузги ёритиш лампаларидан ёки бошқа турдаги ёритиш воситаларидан бирини танлаш вазифаси турганда шундай ҳолат юзага келади. Бунда фирма маълум бир вақт давомида кам харажат талаб этадиган ёритиш лойиҳасини танлайди.

Агар биз турли хизмат даврларига эга лойиҳаларга дуч келсак, ҳамда баҳоланаётган фаолиятни давом еттириш учун қайта молиялаш кўзда тутилса, юқорида кўриб чиқилган эквивалент аннуитетни аниқлаш усулидан фойдаланилади. Бунда эквивалент аннуитет –  $EAC$ -йиллик эквивалент харажатлар деб аталади.

#### **7.5. Ускуналарни таъмирлаш ёки алмаштириш ҳақидаги қарорларни асослаш**

Бир-бирини сиқиб чиқарадиган инвестиция лойиҳаларидан бирини танлашдаги муҳим ҳолат, мавжуд асбоб-ускунани ремонт қилиш керакми ёки уни янгилаш керакми деган саволга жавоб топишдир. Агар фирма асбоб-ускуналарни ремонт қилса бу янги сотиб олишдан кўра кам пул чиқимини таъминлайди, лекин шуни унутмаслик керакки, эски асбоб-ускуналарнинг яроқлилик муддати янгилариникидан кам бўлади. Бундай ҳолда авваламбор ремонт қилишга мўлжалланган асбоб-ускуналар қанақа харажатларни талаб қилишини аниқлаб олиш керак. Бу харажатларга ремонт сарфлари билан бирга эски ускуналарни сотишдан келиши мумкин бўлган бой берилган фойда, яъни ликвидация қиймати ҳам киритилади. Таҳлилни эквивалент аннуитет ёки йиллик эквивалент харажатларни таққослаш асосида олиб бориш мумкин. Мисол учун эски совуқхонами ёки янгиси? Шу каби мисолларни амалиётда тез-тез учратиб тураемиз ва юқоридаги методологиядан фойдаланиш мақсадга мувофиқ бўлади.

## **VII БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Инвестицияларнинг самарали вариантлари ичидан рақобат юзага келади, яъни қайси вариантдаги инвестиция харажатлари инвесторлар кутаётган натижани беради?- деган саволга жавоб олиш демакдир.
2. Рақобатлашувчи инвестициялар (яъни инвестиция лойиҳалари)нинг вужудга келишига икки сабаб мавжуд.
  - А) Иқтисодий асослар ва сабаблар
  - Б) Ноиқтисодий асослар ва сабаблар
3. Муқобил инвестиция лойиҳалари ва уларнинг ичидан самаралисини саралаб олиш таҳлилнинг бир қисмидир.
4. Инвестиция лойиҳаларини баҳолаш жараёнида, муқобил вариантлар ўртасида, инвестиция лойиҳаларининг ҳаёт даври турлича бўлиши кўп учрайди. Бу ҳолда турли ҳаёт циклига эга инвестиция лойиҳаларини бир ҳил ҳаёт даврига келтириб олиш шарт. Акс ҳолда уларнинг асосий баҳоловчи кўрсаткичларини таққослаб хулоса чиқариб бўлмайди.
5. Турли ҳаёт даврига эга бўлган инвестиция лойиҳаларини қиёсий таққослаган вақтимизда оддий ва унификация қилинган аннуитетлардан фойдаланиш мумкин. Унификацияланган аннуитет ҳисоб китобларни содда ва тез ҳисоблаш имкониятини беради
6. Бюджет ташкилотлари ва нодавлат-нотижорат ташкилотларида ҳам инвестиция лойиҳалари ишлаб чиқилади ва амалга оширилади. Бироқ уларда инвестициянинг тижорат мақсадлари бўлмайди. Шунинг учун минимал инвестиция харажатлари билан лойиҳа мақсадига эришиш талаб этилади.
7. Инвестиция лойиҳаларидан яна бир туркуми инвестиция харажатларни минимумлаштиришга қаратилган ёндашувни қўллашга қаратилган.
8. Инвесторлар ва лойиҳа бошқаруви нуқтаи назаридан инвестиция лойиҳаларининг рақобатлашуви ижобий ҳолат деб қаратилади.

## **VII БОБ бўйича саволлар**

1. Нима учун инвестиция ва инвестиция лойиҳалари рақобатлашади?
2. Инвестиция лойиҳаларининг рақобатлашуви асоси нима билан изоҳланади?
3. Муқобил инвестициялар нима?

4. Инвестиция лойиҳаларининг ҳаёт давридаги фарқлари, уларни баҳолашда эътиборга олинадими?
5. Харажатларга кўра самарадорлик усулининг моҳияти қандай изоҳланади?
6. Бюджет ташкилотларида инвестиция самарадорлигини баҳолаш усулининг ўзига хослигини қандай тушиниш мумкин?
7. Инвестор учун муқобил вариантдаги инвестициялар қандай аҳамиятга эга?
8. Ишлаб чиқаришнинг умумий харажатлари (ТС), доимий харажатлар (FC) ва ўзгарувчан харажатлар (VC), маҳсулотни сифати, маҳаллий хом ашёдан маҳсулот чиқариш, янгидан ишлаб чиқрилган маҳсулот ва унинг экспорт салоҳияти каби саволлар ва кўрсаткичлар рақобатлашувчи инвестицияларда ўрганиладими?
9. Рақобатлашувчи инвестициялар ва уларни таҳлиliga мисол келтириб тушунтира оласизми?
10. Рақобатлашувчи технологиялар ва уларни таҳлили ҳақида мисол келтира оласизми?
11. Бозорда рақобат ва инвестиция лойиҳалари таҳлилидаги рақобатларни моҳиятини тушунтириб бера оласизми?

## **VIII БОБ. ТЕХНИК ТАҲЛИЛ**

### **8.1. Лойиҳаларни техник таҳлил қилишнинг вазифалари ва таркиби**

Техник таҳлил асосий техник - иқтисодий кўрсаткичлар ёрдамида амалга оширилади. Жумладан ишлаб чиқариш харажатлари (ТС), доимий харажатлар (FC) ва ўзгарувчан харажатлар (VC), маҳсулотни сифати, маҳаллий хом ашёдан маҳсулот чиқариш, янгидан ишлаб чиқрилган маҳсулот ва унинг экспорт салоҳияти каби саволлар ва кўрсаткичлар ўрганилади.

Техник таҳлилнинг асосий мақсади-лойиҳада кўзда тутилган маҳсулотни сифати ва миқдорини тан нархини камайтирган ҳолда ишлаб чиқарувчи жихлзлар ва технологияни сарадаб олишдир.

Техник таҳлилга қуйидагиларни кўриб чиқиш ва белгилаш киради:

- ✓ Техник ва технологик жихатдан муқобил вариантлар.
- ✓ Лойиҳани жойлаштириш ўрни бўйича муқобил вариантлар.
- ✓ Лойиҳа ҳажми.
- ✓ Лойиҳани амалга ошириш муддатлари.
- ✓ Хом ашё, ишчи кучи ва бошқа ресурслардан фойдаланиш имкониятлари ва уларнинг етарлилиги.
- ✓ Лойиҳа маҳсулоти учун бозор сифими (ҳажми).
- ✓ Кўзда тутилмаган омилларни ҳисобга олган ҳолда лойиҳа харажатлари.

### **8.2. Лойиҳаларни ишлаб чиқишнинг техник муаммолари**

Турли лойиҳаларда учрайдиган техник муаммолар ўзига хос бўлади. Аммо айрим муаммолар (барча лойиҳаларга бўлмасда) кўпчилик лойиҳаларга хос бўлади ва уларни идентификация қилиш мумкин. Бу муаммолар қуйидаги категорияларга бўлинадилар: мулк шакли; лойиҳа кўлами; амалга ошириш муддатлари ҳамда технологияларни танлаш ва тўплаш.

Кўпгина кўп мақсадли лойиҳалар харажатларга кўра бир-бирини тўлдирувчи, даромадларга кўра эса бир-бирини ўрнини босувчи ҳисобланади. Масалан, суғориш ва гидроэлектростанция учун умумий тўғон қуриш алоҳида-алоҳида тўғон қуришга нисбатан кам харажат талаб этади. Лекин электр энергияси олиш учун қишда оқизилган сув суориш учун фойдасиз бўлса, ёзда суориш учун электр энергияси олиш эҳтиёжларидан кўпроқ сув оқизилади. Сув оқизиш миқдори ГЭС талаблари учун ҳам қишлоқ хўжалиги талаби учун ҳам зарур бўлган оптимал миқдордан кўп бўлади.

### Лойиҳаларнинг компонентлари бўйича турланиши

Лойиҳа компонентла-ри	Харажатларга кўра мустақил	Харажатларга кўра бир-бирини тўлдирувчи	Харажатларга кўра бир-бирининг ўрнини босувчи
Даромадларга кўра мустақил	Умумий НПВ мустақил НПВ лар йииндисига тэнг	Умумий НПВ мустақил НПВ лар йииндисидан катта	Умумий НПВ мустақил НПВ лар йииндисидан кичик
Даромадларга кўра бир-бирини тўлдирувчи	Умумий НПВ мустақил НПВ лар йииндисидан катта	Умумий НПВ алоҳида НПВ лар йииндисидан катта	Аниқланмаган натижа. Бирма-бир солиштириб кўриш талаб этилади
Даромадларга кўра бир-бирининг ўрнини босувчи	Умумий НПВ алоҳида НПВ лар йииндисидан кичик	Аниқланмаган натижа. Бирма-бир солиштириб кўриш талаб этилади	Умумий НПВ алоҳида НПВ лар йииндисидан кичик

### 8.3. Лойиҳаларни жойлаштириш ўрни

Лойиҳанинг жойлашиш ўрнини белгиловчи омиллар турли-туман бўлиб, бу омилларни ҳам таҳлил қилиш мумкин. Лойиҳа учун NPVни максималлаштирадиган жой энг яхши ҳисобланади. Кўп ҳолларда жойлашиш ўрнини танлаш ҳам лойиҳа кўламини белгилашдаги каби бир қатор жиҳатларни ҳисобга олишни талаб этади. Масалан, саноат корхонаси ёки хом ашё базаси яқинига ёки бошланич энергия манбаи яқинига ёки маҳсулот бозори ёнига ёки бўлмаса тегишли инфратузилмага яқин жойда қурилиши мумкин. Ҳар бир вариант ўз афзалликлари ва камчиликларига эга. Максимал NPVни таъминлайдиган жойлашиш ўрни танланиши учун бу афзалликлар ва камчиликлар баҳоланиши ҳамда таққосланиши мумкин.



## **8. 4. Харажатлардаги ўзгаришлар**

Харажатларга ва лойиҳани амалга ошириш графигига реал баҳо бериш учун муҳандислик ва лойиҳа-конструкторлик ишланмаларининг аниқ бўлиши талаб этилади. Нотўғри берилган баҳо иқтисодий ва молиявий таҳлилда ҳам нотўғри ечимларга олиб келиши мумкин.

Харажатлар сметаси лойиҳа тури ва мавжуд услубларнинг имкониятидан келиб чиқиб мумкин қадар максимал аниқликда баҳоланган бўлиши керак. Шунингдек, бундай смета лойиҳани молиялаштириш бошланишидан анча олдин тайёр бўлиши керак. Лойиҳа турларига қараб муҳандислик ва лойиҳа-конструкторлик ишлари ҳажми турлича бўлади, масалан, текис жойда йўл қуриш лойиҳаси ҳамда тоғли жойда йўл қуриш лойиҳасида. Агар лойиҳада стандарт ускуналарни бир неча бор харид қилиш ёки анъанавий ишларни бажариш кўзда тутилган бўлса, муҳандислик ва лойиҳа-конструкторлик ишларига кетадиган харажатлар минимал бўлади.

Харажатлар сметаси, одатда, икки қисмдан ташкил топади:

- ✓ Асосий смета.
- ✓ Кўзда тутилмаган харажатлар қўшимча сметаси.

Асосий смета дастлаб лойиҳанинг мақсадга мувофиқлигини асослаш учун тузилади ва тузатиб борилади. У тузилиш пайтида лойиҳанинг энг аниқ қийматини акс еттиради.

Физик кўрсаткичларнинг кўзда тутилмаган ўзгариши. Сотиб олинadиган ускуналар сони ва турида, бажариладиган ишлар ҳажми ёки лойиҳани амалга ошириш усулларида бўладиган ўзгаришлар туфайли лойиҳа харажатларининг ўзгариши физик кўрсаткичларнинг кўзда тутилмаган ўзгариши захирасида акс этади. Бундай ўзгаришлар миқдори ва характери доим ҳам олдиндан кўриб бўлмайди. Табиий ҳодисалар, сел, бўрон, қуроқчилик, ер қимирлашлари кўзда тутилмаган шундай ҳодисаларга мисол бўла олади ва уларда ҳеч қайси лойиҳа тўлиқ химояланмаган.

## **8.5. Лойиҳани амалга ошириш ишлари графиги**

Лойиҳанинг техник жиҳатларини ишлаб чиқиш ҳеч бўлмаганда лойиҳани амалга оширишнинг ким, нимани ва қачон бажарилиши кўрсатиб ўтилган дастлабки режасини тузишни ўз ичига олиши керак. Бундай фаолият баъзида тармоқли таҳлил ёки танқидий йўл услубида таҳлил деб юритилади. Охирги атама дастурларни баҳолаш ва изоҳлаш услуги каби мураккаб тизимларни ўз ичига олади. Бу

тизимлар бир тадбир бошланишидан олдин тугалланиши керак бўлган ёки белгиланган муддатда тугалланмай қолиши бутун лойиҳа бўйича ишларнинг кечикишига олиб келиши мумкин бўлган тадбирларни аниқлашга мўлжалланган.

Бу тизимлар йирик фуқаро иншоотларини ўз ичига олган лойиҳаларни режалаштиришнинг самарали воситаси бўлса-да, бошқа лойиҳалар учун тадбирлар кетма-кетлигини белгиловчи ва изоҳлар билан тўлдирилган оддий календар режалари ҳам етарли ҳисобланади. Ҳар иккала ҳолда ҳам ўз вақтида бажарилиши лойиҳани амалга оширишга таъсир кўрсатувчи тадбирларни аниқлаш ва уларни тугаллашга етарли вақтни таъминлаш керак. Бу тадбирларни етарли даражада режалаштирмаслик оқибатида лойиҳани режалаштириш муддатлари чўзилиб кетиши мумкин.

### **VIII БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Техник таҳлилнинг мақсад ва вазифалари аниқлаб олиниши ва улар инвесторлар, таъсисчилар ва лойиҳа раҳбарларига аниқ ёзилган бўлиши керак
2. Техник таҳлилнинг ёндашувлари ва кўрсаткичлари мавжуд. Улар сифатли лойиҳа маҳсулотини ишлаб чиқариш учун кетадиган харажатлар ва кутилаётган даромадларни акс эттиради.
3. Лойиҳа ишлаб чиқишда техник муаммолар идентификация қилинади.
4. Инвестиция лойиҳасида лойиҳа мақсадига танланган технология адекват (мос ва маъқул) келиши лозим.
5. Техник таҳлилда харажатлар доимий харажатлар (FC) ўзгарувчан харажатлар (VC) ва умумий харажатларга (TC) ажратиб олинади ва маҳсус кўрсаткичларда таҳлили қилинади.
6. Техник таҳлилда фойда ва зарарсизлик нуқтаси (BEP), унинг графикдаги кўриниши таҳлил қилинади.
7. Техник таҳлилда технология ва унинг ҳар бир жараёни, маҳсулот ишлаб чиқариш стандартлари, технологик регламентлар, маҳсулотнинг сифат лабораториялари назарда тутилиши керак.
8. Ишлаб чиқариш ва технологияларни оптимал жойлаштириш - харажатларни ва вақтни тежаш имкониятини беради.
9. Ишлаб чиқаришда кооперация имкониятлари ва имтиёзлари таҳлилда ҳисобга олиниши керак. Шундай кооперация моделларидан бири кластерлар асосида ишлаб чиқаришни

ташкил этиш ва мос равишда инвестиция киритиш ҳисобланади

10. Техник таҳлилда ишлаб чиқариш графиклари, вақти, масъуллар, молиялаштириш манбаъларининг узвийлиги ҳисобга олиниши лозим.

### **VIII БОБ бўйича саволлар**

1. Техник таҳлилнинг асосий кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш усулларини кўрсатиб бера оласизми?
2. Техник таҳлилдан кутиладиган натижаларни изоҳлаб бера оласизми?
3. Лойиҳада юзага келадиган техник муаммолар нималар бўлиши мумкин?
4. Лойиҳада ишлаб чиқариш ва инфраструктураларни оптималлаштириш нима? Уларни самарадорликка таъсири борми?
5. Лойиҳаларни жойлаштириш деганда нималар назарда тутилади?
6. Лойиҳа ҳажми нима?
7. Лойиҳани амалга ошириш муддатлари нима учун керак?
8. Хом ашё, ишчи кучи ва бошқа ресурслардан фойдаланиш имкониятлари ва уларнинг етарлилиги техник таҳлилга алоқадорми?
9. Лойиҳада корхона стандарти нима?
10. Лойиҳа ишлаб чиқариш технологияси регламенти нима?
11. Лойиҳа схемаси нима?
12. Техник таҳлилда харажатларни доимий харажатлар (FC) ўзгарувчан харажатлар (VC) ва умумий харажатларга (TC) ажратиб олинади. Нима учун?
13. Техник таҳлилда фойда ва зарарсизлик нуқтаси (BEP) қандай аниқланади? Унинг графикдаги кўриниши таҳлил қилиб бера оласизми?
14. Эксплуатация харажатлари нималар ва улар қандай аниқланади?
15. Техниканинг амортизацияси қандай аниқланади?
16. BEP ни ҳисоблашда аннуитет ҳисобланадими?
17. Лойиҳада харажатларни оптималлаштиришнинг қандай йўллари мавжуд?

## IX БОБ. ЭКОЛОГИК ТАҲЛИЛ

### 9.1. Экологик таҳлилнинг мақсади ва вазифалари

Табиий муҳитга таъсир давлат меҗо-лойиҳаларининг кўпинча учраб турадиган ташқи (экстернал) омилларидан бири ҳисобланади. Масалан, транспорт тизимлари кўпинча табиий ландшафтда тўсиқларни юзага келтиради, ёмир оқими ва табиий дренаж тармоқлари характерини ўзгартиради, касаллик тарқалишига имконият яратади ва ижтимоий офатларни келтириб чиқариши мумкин. Шунинг учун лойиҳа ўрта ва узоқ муддатда ҳам экологик барқарорликни таъминлаши керак. Сирдарё вилоятидаги янги автомобил йўли Фарона водийсини мамлакатнинг ғарбий ва жанубий вилоятлари билан болайди. Ушбу лойиҳадан кутилган иқтисодий манфаат (ёниғли сарфи, тонна/километрни камайиши) ва экологик манфаат (ҳавонинг ифлосланиши камайиши, ҳаводан касалланиш қисқариши ва ҳ.к.) қисқа ва узоқ муддатли истиқболда муҳим аҳамиятга эга.

Экологик таҳлилининг асосий вазифаси, лойиҳани амалга ошириш ва фойдаланиш вақтида **атроф-муҳитга келтириладиган потенциал зарарни аниқлаш** ва уни юмшатиш ёки бартараф этиш учун зарурий чораларни белгилаб олишдир.

Умуман, атроф-муҳитга етказилаётган зарарни бартараф этиш ёки уни ривожланиш суръатларини қисқартирмаган ҳолда сезилмайдиган даражагача камайтириш янада муҳим муаммо ҳисобланади. Атроф-муҳит «табиий капитални» намоён этади. Дарё оқими, тупроқни табиий ҳимоя қилиниши, ҳаво оқимларинг доимо ўзгариб туриши – “табиий капитал”дан келадиган фойдадир ва табиатни иқтисодиётни ривожлантиришга берган хизматларидир, улар иқтисодий ривожланишни қўллаб-қувватлайди ва рабатлантиради.

### 9.2. Экология бўйича лойиҳа-смета ҳужжатларини тайёрлаш

Атроф-муҳитни муҳофаза қилиш мақсадларини кўзлаш лойиҳа - смета харажатларида ўз аксини топади. Иқтисодий ривожланиш муаммоларини инсонлар томонидан илмий ўрганишни кучайиши билан, лойиҳаларнинг экосистемага таъсирини жуда бўлмаганда минимал хавфсизлик меъёри даражасига тушириш имкони пайдо бўлади.

Бу меъёрларга инсон саломатлигига бўлган хавф даражаси, атроф-муҳитга зарарли моддаларни чиқариш меъёрлари ва бошқалар

мисол бўлади. Лойиҳалар экосистемани муҳофаза қилиш бўйича чет ел мамлакатлари билан тузилган шартномалар бузилишига олиб келиши керак эмас.

Айрим ҳолларда лойиҳа таъсирида экологик ҳолат салбий томонга қараб ўзгариши ва бунга рухсат берилиши ҳам мумкин. Масалан, аҳоли жойлашган жой яқинига темир йўл қуриш лойиҳалаштирилса ва бу лойиҳа амалга ошса, шовқин кўпаяди ҳамда бу аҳоли яшаш тарзига салбий таъсир этиши мумкин.

Лойиҳада бу салбий таъсирни бартараф қилиш йўллари бўлиши керак. Бунинг учун аҳолини бошқа жойга кўчириш (бу еса жуда қийин, чунки одамлар ўзлари ўрганиб қолган жойлардан, яхшироқ шароит яратиб берилишига қарамасдан, кўчишга розилик бермасликлари мумкин) ёки шовқинни камайтирадиган, яхшиси умуман йўқотадиган мосламаларни уйларга ўрнатиш керак.

Бу, албатта, қўшимча харажатларга олиб келади. Ундан ташқари айрим вақтларда аҳолини компенсация бериш йўли билан ҳам рози қилиш мумкин. Масалан, электростанция қуриш лойиҳаси амалга ошса компания эгалари атрофда яшовчи аҳолига электроэнергияни текинга беришни ўз бўйнига олади.

### **9.3. Экологияни молиялаштириш манбалари.**

Экологик харажатлар амалдаги экологик норматив-ҳуқуқий ҳужжатлардан келиб чиқиб аниқланади. Янги инвестицион лойиҳаларни ишлаб чиқишда амалдаги экологик талабларни ҳисобга олиш лозим.

Умуман олганда, лойиҳаларни экологик таҳлил учун сарф этилган харажатлар унчалик катта эмас,

Табиий муҳит фақатгина табиий ресурсларнинг манбаи бўлиб қолмасдан, шу билан бирга у ҳар хил экологик хизматлар ҳам кўрсатади (тупроқни тиклаш, чиқиндиларни чиритиш ва ҳ.к.). Табиатнинг бу вазифаларига кўпинча етарли эътибор берилмайди, чунки уларнинг бозор баҳоси мавжуд эмас.

Сув ва ҳавонинг ифлосланиши натижасида одам организмидаги ўзгаришларнинг салбий оқибатларини статистик маълумотлар ёрдамида тахминий аниқлаш мумкин бўлсада, бу ҳам анча қийин кечади. Шунинг учун кўп ҳолларда бу зарарларни аниқлаш услуби бўлмаганлиги сабабли бундай ҳолатдан зарар кўрган одамлар товон пули ололмай қоладилар.

Экологик лойиҳалар харажатини умумий лойиҳадан фойда кўрадиган шахслар қоплаши керак. Агар лойиҳа давлат томонидан

амалга оширилса, харажатлар манбаи давлат бюджети ҳисобланади. Лекин масалага бундай ёндашувнинг ўзига хос камчиликлари ҳам мавжуд. Масалан, пировардда экологик лойиҳа туфайли ким манфаатдор эканлигини аниқлаш жуда қийин, ундан ташқари лойиҳанинг мақсади йўқотилган ёки бузилган экологик элементларни тиклаш ёки хавф олдини олиш бўлиши мумкин.

### **IX БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Экологик таҳлилнинг мақсад ва вазифалари ишлаб чиқиши лозим. Улар инвесторлар, таъсисчилар ва лойиҳа раҳбарларига аниқ ёзилган ва тушунарли бўлиши керак.
2. Экологик таҳлилнинг ёндашувлари ва кўрсаткичлари билиш керак. Улар лойиҳа сифатини белгилайди. Экология харажатлари ва маҳсулотини ишлаб чиқариш учун кетадиган харажатлар инвестицияга бюджетига таъсир этади.
3. Лойиҳа ишлаб чиқишда экологик муаммолар идентификация қилинади.
4. Инвестиция лойиҳасида лойиҳа мақсадига танланган экологик ечимлар ва технология адекват (мос ва маъқул) келиши лозим.
5. Экологик таҳлилда қўшимча харажатлар келиб чиқиши мумкин. Уларни инкор этиб бўлмайди.
6. Экологик таҳлилда техник, санитария, физик, кимёвий ва бошқа таҳлилий хулосалар умумлаштирилади.
7. Техник таҳлилда технология ва унинг ҳар бир жараёни, маҳсулот ишлаб чиқариш стандартлари, технологик регламентлар, маҳсулотнинг сифат лабораториялари хулосалари экологик таҳлил учун асосий материалдир.
8. Ишлаб чиқариш ва технологияларни оптимал жойлаштириш - харажатларни ва вақтни тежаш имкониятини беради.
9. Экологик таҳлилда ва ишлаб чиқаришни таҳлил этишда кооперация имкониятлари ва имтиёзлари ҳисобга олиниши керак. Шундай кооперация моделларидан бири кластерлар асосида ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва мос равишда инвестиция киритиш ҳисобланади
10. Экологик таҳлилда ISO 9000 халқаро стандарт талаблари ва бошқа халқаро стандарт талаблар ҳисобга олиниши лозим.

## **IX БОБ бўйича саволлар**

1. Экологик таҳлилнинг асосий кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш усулларини кўрсатиб бера оласизми?
2. Экологик таҳлилдан кутиладиган натижаларни изоҳлаб бера оласизми?
3. Лойиҳада юзага келадиган экологик муаммолар нималар бўлиши мумкин?
4. Лойиҳада ишлаб чиқаришнинг экологик халқаро талаблар нималар?
5. Лойиҳани экологик экспертиза нима?
6. Экологик нормаларни биласизми? Уларни қандай турлари мавжуд?
7. Экологик таҳлилнинг асосий компонентлари нималар?
8. Хом ашё, ишчи кучи ва бошқа ресурслар экология ва экологик стандартлар билан қандай боғланган?
9. Экология харажатлари ва инвестиция харажатларининг алоқадорлини изоҳлаб бера оласизми?
10. Биотехнология ва биомаҳсулотлар нима?
11. Экологик капитал нима ва унинг инвестиция лойиҳасига алоқасини қандай тасаввур этасиз?
12. Экологик смета-ҳужжатлари нима? Уни ишлаб чиқишдан мақсад нима?
13. Экологик нормалар, стандартлар ва уларнинг инвестиция лойиҳасига таъсири нимада кўринади?
14. Экологик харажатларни молиялаштири манбаълари нималардан иборат?
15. Экологик пилот лойиҳалар нима?
16. Экологик омилларнинг ролини ошиб боришини қандай изоҳлаб берасиз?
17. Экологик стандартлар ва уларда қўлланиладиган минимал ва максимал нормаларга мисол келтира оласизми?

## **Х БОБ. ИНСТИТУЦИОНАЛ ТАҲЛИЛ**

### **10.1. Институционал таҳлилнинг моҳияти ва мақсадлари**

Институционал таҳлил лойиҳа устида бажариладиган ишларнинг энг муҳимларидан бирига айланди. Лойиҳаларининг натижалари кўп жиҳатдан ташкилий тузилма сифатига ҳам боғлиқ. Лойиҳани амалга оширувчи ташкилотларни ўрганиш, уларнинг бошқарув имкониятлари, шунингдек, марказий ҳокимиятнинг лойиҳа учун мутасадди бўлган ташкилотларга ёрдам беришга қанчалик тайёр эканликларини баҳолашга имкон беради. Яхши шаклланмаган, такомиллашмаган бошқарув тузилмасига, малакали мутахассислар, ахборот тизимлари ва ҳоказоларга эга бўлмаган ташкилотлар зиммасига лойиҳаларни амалга оширишни топшириш ёки улар таклиф этган лойиҳаларни молиялаштириш муваффақиятсизликка олиб келиши мумкин (ёки ҳеч бўлмаганда қўшимча харажатларни келтириб чиқаради).

Институционал таҳлил лойиҳаларни самарали амалга ошириш ва эксплуатация қилишга, шунингдек, мавжуд ташкилотларни мустаҳкамлаш, малакали мутахассислар билан тўлдиришга кўмак бериши лозим.

### **10.2. Институционал таҳлил тузилмаси**

Инвестиция лойиҳаларини институционал таҳлил учун конкрет шароитларга тезда мослаштира бўладиган стандарт ечимлар ёки моделлар деярли йўқ. Умуман олганда институционал таҳлилга қуйидаги вазифаларни бажариш киради:

- ❖ лойиҳа амалга ошириладиган институционал шарт-шароитларни аниқлаш ва тасвирлаб бериш;
- ❖ лойиҳада иштирок этувчи ташкилотларнинг моддий ва меҳнат ресурслари, техник малакаси, ташкилий тузилмаси, бошқарув ва маъмурий имкониятлари, молиявий аҳволи нуқтаи назаридан кучли ва заиф томонларини баҳолаш;
- ❖ қонунлар, сиёсат ва йўриқномалар ўзгаришининг лойиҳани амалга ошириш ва эксплуатация қилишга еҳтимол бўлган таъсирини баҳолаш;



❖ лойиҳада қатнашувчи ташкилотларнинг заиф жиҳатларини бартараф қилишнинг муқобил йўллари ҳамда қонунлар, сиёсат ва йўриқномаларнинг лойиҳага кўрсатиши мумкин бўлган потенциал салбий таъсирга қарши чора-тадбирларни илгари суриш;

❖ тавсия қилинаётган ташкилий ўзгаришларни амалга ошириш учун керак бўлиши мумкин бўлган техник ёрдам бўйича таклифларни илгари суриш ҳамда зарур ишларни ўтказиш графигини ишлаб чиқиш.

### **10.3. Лойиҳа иштирокчилари фаолиятидаги доимий муаммолар**

Иқтисодийни қайта қуриш жараёнида икки муҳим институционал муаммо кузатилади. Биринчидан, бу мавжуд ҳукумат муассасаларини ислоҳ қилиш зарурати, иккинчидан, ески тузумда мавжуд бўлмаган янги институтларни ташкил этиш. Масалан, собиқ Совет иттифоқи республикаларида банк тизими, биржалар ва бошқа бир қатор институтлар мавжуд эмас эди. Бозор иқтисодиётига ўтиш ушбу заруратларни келтириб чиқарди ва тижорат банклари, биржалар, лизинг компаниялари, микромолия институтлари каби янги бозор институтлари яратилди.

Иқтисодий ислохотлар, янги бозор институтларининг яратилиши шубҳасиз, ишсизлик ва бошқа ижтимоий муаммоларни келтириб чиқаради. Хусусий сектор ва бандликнинг бошқа муқобил соҳалари ишга тушгунига қадар эса анча узилиш юзага келади. Шу туфайли ўтиш даври иқтисодиётида институционал ислохотлар ижтимоий ҳимоя тизимини яратиш билан бирга бормаса, амалга ошириб бўлмайдиган вазифага айланади. Ўзбекистонда бозор иқтисодиётига босқичма – босқич ўтилиши ва бозор иқтисодиётига ўтиш тажрибаси Ўзбекистон модели номи билан жаҳонда тан олинди. Бу институционал ривожланишнинг ўзига хос ва замонга мос йўли бўлиб тарихда қолди.

### **10.4. Бозор иқтисодиёти институтларни ташкил этишга таъсир этувчи омиллар**

Лойиҳалар бозор иқтисодиётининг самарали ривожлантириш қуролидир. Бу қуролни ишлаши учун бозор иқтисодиёти

институтлари яратилиши ва мавжудлари ишлаб чиқариш кучларининг талабига монанд ўзгариб бориши шарт.

Зарурий институтларни ташкил этиш (айниқса, ривожлантириш лойиҳалари билан боғлиқ ҳолларда) уч гуруҳ омиллар таъсирида мураккаблашади. Булар:

- ✓ ноқулай сиёсий шарт-шароитларнинг салбий таъсири;
- ✓ лойиҳа олдига қўйилган мақсадларнинг мураккаблиги;
- ✓ лойиҳанинг инвестициядан кейинги босқичига эътиборсизлик.

Шу тугайли институционал муаммоларни аниқлаш, баҳолаш ҳамда ечиш борасида тавсиялар ишлаб чиқиш учун (бу борада умумий моделлар, андозалар йўқлигини ҳам эътиборга олган ҳолда) санаб ўтилган омилларни эътиборга олиш зарур.

Лойиҳаларни амалга оширишдан кейинги босқичга доим ҳам етарлича эътибор берилмавермайди. Кўпинча бу ҳолат қарор қабул қилувчи шахсларнинг асосий эътибори инвестициялаш босқичига жамлангани ҳолда, эксплуатация ва жорий хизмат масалалари эътибордан четда қолишида намоён бўлади. Бунинг оқибатида лойиҳадан олинаётган даромад камаяди, асосий фондлар қисқариб кетади ҳамда ташкилий тузилма ривожланишида жиддий молиявий ва бошқарув муаммолари келиб чиқади. Лойиҳани амалга оширишдан манфаатдор бир қанча ташкилотлар ва шахсларни санаб ўтиш мумкин (Масалан, хорижий инвесторлар, сиёсатчилар, компаниялар ва касаба уюшмалари). Лекин лойиҳа тугалланиши биланоқ уни самарали эксплуатация қилиш учун зарур бўлган ресурслар билан таъминлаш ҳамда маъмурий бошқарув тизими томонидан етарлича эътибор бериш борасида муаммолар пайдо бўлади.

## **Х БОБ бўйича қисқа хулосалар**

1. Институционал таҳлилнинг мақсад ва вазифалари ишлаб чиқилиши лозим. Уларни инвесторлар, таъсисчилар ва лойиҳа раҳбарлари аниқ билишлари керак.

2. Институционал таҳлилнинг ёндашувлари ва кўрсаткичлари билиш керак. Улар лойиҳани келгусида бир текис амалга оширилишини таъминлайди ва сифатини белгилайди.
3. Лойиҳа ишлаб чиқишда институционал муаммолар идентификация қилинади ва таҳлил қилинади.
4. Инвестиция лойиҳасида лойиҳа мақсадига унга алоқадор бўлган институтлар адекват (мос ва маъқул) келиши лозим.
5. Институционал таҳлилда лойиҳага алоқадор бўлган қонунлар ва норматив-ҳуқуқий материаллар таҳлил қилинади. Амалдаги қонун ва норматив-ҳуқуқий материаллардаги номувофиқлик ва тўсиқларни инкор этиб бўлмайди. Агар шундай тўсиқлар бўлса уларни ечиш ва қонунчиликда қулай муҳит яратиш таклифлари ишлаб чиқилади. Бу ҳолатни халқаро молия институтлари мисолида кўпроқ кўриш мумкин.
6. Институционал таҳлилда қандай тартибда ва процедурада лойиҳага доир қарорлар қабул қилиниши муҳимдир. Соддалашган тартибларни жорий қилиниши бунга мисол бўла олади.
7. Институционал таҳлилда институтлар, уларнинг кадрлари, информация оқими, институтнинг лаёқатлиги каби йўналишда таҳлил олиб борилади ва тегишли хулоса ва таклифлар ишлаб чиқилади.
8. Институционал таҳлилнинг ўзига хос ёндашувлари, компонентлари ва кўрсаткичлари мавжуд.
9. Ўзбекистонда институционал ислоҳотларни амалга оширилиши ва инвестиция лойиҳаларига уларнинг алоқадорлиги.
10. Институционал таҳлил. Жаҳон банки ва Ўзбекистон ҳукумати ўртасида “Ўзбекистонда пахтачилик индустриясини такомиллаштириш лойиҳаси”. Кейс.

## **X БОБ бўйича саволлар**

1. Институционал таҳлил асосий йўналишлари, компонентлари, кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш усулларини кўрсатиб бера оласизми?

2. Институционал таҳлилдан кутиладиган натижаларни изоҳлаб бера оласизми?
3. Лойиҳада юзага келадиган институционал таҳлил муаммолари нималар бўлиши мумкин?
4. Лойиҳада институционал таҳлил халқаро талаблари нималар?
5. Лойиҳани институционал таҳлили экспертизаси нима?
6. Институционал таҳлил нормаларини биласизми? Уларни қандай турлари мавжуд?
7. Институционал таҳлилнинг асосий компонентлари нималар?
8. Институционал таҳлил ва инвестиция жозибадорлиги қандай алоқадор?
9. Институционал таҳлил харажатлари ва инвестиция харажатларининг алоқадорлини изоҳлаб бера оласизми?
10. Институционал таҳлил. Лойиҳа бошқаруви агентлиги ёки бошқармаси нима учун керак?
11. Институционал таҳлил бўйича халқаро ташкилотларнинг талаблари ва уларни лойиҳаларда акс этишини қандай тасаввур этасиз?
12. Институционал таҳлил хулосаси нима? Уни ишлаб чиқишдан мақсад нима?
13. Институционал таҳлилда кадрларни роли нимада кўринади?
14. Институционал таҳлил харажатларни молиялаштири манбаълари нималардан иборат?
15. Институционал таҳлилда экспертларни ролини нимада кўринади?
16. Институционал таҳлил, шўъба корхонаси. Кварц АЖ лойиҳаси мисолида тушунтириб бера оласизми?
17. Институционал таҳлил маъмурий ва ҳуқуқий нормаларнинг такомиллашувига мисол келтиринг?

## **XI БОБ. ИЖТИМОЙ ТАҲЛИЛ**

### **11.1. Ижтимоий таҳлилнинг моҳияти ва таркибий қисмлари**

Лойиҳаларни таҳлил қилишда марказий масалалардан бири инсон омилидир. Лойиҳалар инсон ҳаётини енгилаштиришга ва уларнинг турмуш даражасини оширишга қаратилиши зарур. Лойиҳалар таҳлилида давлат манфатлари ва аҳолининг манфатлари биринчи ўринда туради.

Инвестиция лойиҳаларида ва тадбиркорларнинг бизнес режаларида биринчи галда фойда олиш туради. Лойиҳа таҳлилининг ёндашуви Саноат ва иқтисодиёт вазирлиги ва Молия вазирлигининг ёндашувига таянади. Улар лойиҳаларга давлат манфатлари ва аҳолининг манфатларидан келиб чиқиб баҳо берадилар ва хулоса қиладилар. Шу жиҳатдан ушбу фандаги ижтимоий таҳлил ва иқтисодий таҳлилнинг ёндашуви бир – бирига яқиндир.

Ҳар қандай лойиҳа самарали амалга оширилиши учун ижтимоий таҳлилнинг аҳамияти ва шу нуқтаи назардан чиқарилган хулосанинг ўрни катта.

### **11.2. Аҳолининг ижтимоий-маданий ва демографик хусусиятлари**

Халқаро инвестицион жозибадорликни аниқлашда аҳолининг таркибидаги ёшларнинг салмоғи, кадрларнинг малакаси, миллий урф-одатлар, демографик хусусиятлари, ўртача умр кўриш ва бошқа кўплаб омиллар ҳисобга олинади.

Ижтимоий таҳлилда ижтимоий-маданий ва демографик хусусиятларни тўла ҳисобга олмаслик жаҳон мамлакатлари ва ҳақаро-молия институтларининг тажрибасида лойиҳаларнинг самарасиз бўлишига сабаб бўлган. Мисол учун Мисрда Нил дарёсига қурилган Асуан тўғонини эслаб ўтиш кифоядир.

Ижтимоий таҳлилнинг биринчи босқичи лойиҳа йўналтирилган аҳоли гуруҳи, унинг миқдори ва таркибини аниқлашдан иборат.

Лойиҳа йўналтирилган аҳолининг турмуш тарзи кўпинча уни ишлаб чиқувчи кишиларнинг турмуш тарзидан фарқ қилади. Шу туфайли режалаштириш жараёнларига маҳаллий аҳоли жалб этилмаса, лойиҳа маҳаллий шароитга мос келмаслиги мумкин.

### 11.3. Лойиҳа ва маҳаллий маданият талаблари

Кўп сонли аҳолига таъсир этувчи лойиҳалар муваффақиятли бўлиши учун уларнинг кўпчилиги лойиҳа мақсадини тушинишлари ва уни қўллаб -қувватлашлари керак. Шу туфайли лойиҳаларни ишлаб чиқиш ва амалга ошириш жараёнида маҳаллий қадриятлар тизимини, урф-одатлар, анъаналар, аниқланган эҳтиёжлар ва мақсадларни ҳисобга олиш зарур.

Миллий иқтисодиёт нуқтаи назаридан самарали бўлган лойиҳалар маҳаллий аҳоли учун тушунарсиз ёки улар фикрига кўра, аҳамияtsiz бўлиши мумкин. Оқибатда лойиҳалар маҳаллий аҳоли томонидан қўллаб-қувватланмайди. Ижтимоий таҳлил маҳаллий шароитларга асосланган ҳолда лойиҳа вазифалари ва умумий мақсадларни маҳаллий аҳолининг индивидуал мақсадлари билан боғолаш йўлларини кўрсатиб беради.

Оилани режалаштириш масаласида ҳам маҳаллий маданиятнинг ўзига хос хусусиятлари лойиҳа мақсадига ёки умумий мақсадларга эришишга таъсир кўрсатади. Лойиҳа натижалари одамларнинг лойиҳа ва ундан келадиган фойда ўртасидаги боғлиқликни қанчалик тушунишига боғлиқ бўлган яна бир соҳа- соғлиқни сақлаш соҳасидир.

Лойиҳа муваффақиятининг яна бир шартининг **мақсад гуруҳининг** лойиҳада манфаатдорлигини, уни қўллаб-қувватлаш ва иштирокини таъминлашдир. Бу лойиҳани самарали эксплуатация қилиш гаровидир. Кишилар ўзгаришлар қилиш учун таваккалчиликка боришлари ва лойиҳа мақсадларига эришишлари учун қилган куч-айратлари ўзини оқлашига ишонч ҳосил қилишлари керак. Лойиҳада иштирок этиш барча босқичларда ва шаклларда бўлиши мумкин, жумладан:

1. Инвестицияларни танлаш ва режалаштириш борасида маслаҳат.
2. Ишчи кучи билан иштирок этиш.
3. Моддий ва пул ресурслари билан иштирок этиш;
4. Лойиҳа бажарилишини кузатиб бориш ва ҳоказо.

#### **11.4.Ижтимоий лойиҳаларда хотин-қизларнинг роли**

Ўзбекистонда хотин – қизларнинг иқтисодиётда ва жамиятда тутган ўрнини янада юқори даражага етказиш учун давлат даражасида эътибор қилинади. Шу сабабли лойиҳаларни барча босқичларида хотин қизлар масаласига доимо баҳо берилиши керак.

Кўпинча лойиҳалар муҳокама этилаётганда бутун дунёда хотин-қизлар аҳолининг ярмидан кўпчилигини ташкил этиши эътибордан четда қолади. Лойиҳаларда иштирок этиш ва улардан манфаат кўришда, жинслар ўртасида фарқ борлиги, аёлларнинг иқтисодий манфаатлари лойиҳаларда ҳисобга олиниши шарт, чунки бу лойиҳа муваффақияти гаровларидан биридир.

Кўпроқ аёллар меҳнатига таянадиган энгил саноат корхоналари лойиҳаларида бу алоҳида аҳамият касб этади. Аёллар дунё буйича қишлоқ хўжалигида ишчи кучининг 50фоиздан 80фоизгача қисмини ташкил этади. Оилаларда қишлоқ хўжалигида банд аёллар сони еркакларникидан кўп. Улар иш кунининг узоқлиги еркакларники билан бир хил.

#### **Ижтимоий таҳлилда мутахассислар масаласи**

Лойиҳаларнинг яратилиши босқичидан самарали амалга оширилиши босқичигача унинг муваффақияти биринчи галда лойиҳада иштирок этаётган мутахассисларнинг даражасига боғлиқ.

Ижтимоий муаммолар лойиҳа даврининг турли босқичларида юзага чиқади. Лойиҳа нафақат салбий оқибатларнинг олдини олиш учун, шунингдек, ижтимоий ўзгаришларни бошлаш мақсадида кишилар кучайратларини сафарбар этиши учун ҳам аҳоли урф-одатлари, анъаналарига мосланган бўлиши керак. Кўпгина ижтимоий муаммоларни аниқлаб, моҳиятига этишнинг ўзидаёқ уларнинг лойиҳага салбий таъсирини кескин камайтириш имконини беради.

Профессионал тайёргарлик ва ижтимоий таҳлил тажрибаси потенциал ижтимоий муаммоларни аниқлаш учун ўта зарур. Шу сабабли лойиҳа таҳлилида социолог, антрополог каби мутахассислар иштирокини таъминлаш керак. Турли қишлоқ хўжалиги муассасаларининг чорвачилик бўлимларида чорва билан шуулланувчи мутахассислар бўлгани ҳолда чорвани этиштириш (чорвадорлар) билан шуулланувчи мутахассисларнинг йўқлиги

кўпгина мамлакатларда чорвачилик лойиҳалари самарадорлигининг пастлиги сабабларидан биридир.

## **XI БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Ижтимоий таҳлилнинг мақсад ва вазифалари ишлаб чиқилиши лозим. Улар инвесторлар, таъсисчилар ва лойиҳа раҳбарларига аниқ ёзилган бўлиши керак.
2. Ижтимоий таҳлилнинг ёндашувлари ва кўрсаткичлари билиш керак. Улар лойиҳани келгусида бир текис амалга оширилишини таъминлайди ва сифатини белгилайди.
3. Лойиҳа ишлаб чиқишда ижтимоий муаммолар идентификация қилинади ва таҳлил қилинади.
4. Ижтимоий таҳлилда мақсадли гуруҳ аниқланади ва у лойиҳани қўллаб қувватлашиши муҳимдир. Инвестиция лойиҳасида лойиҳа мақсадига унга алоқадор бўлган аҳоли қатлами адекват (мос ва маъқул) келиши лозим.
5. Ижтимоий таҳлилда аҳолининг ижтимоий-маданий ва демографик хусусиятлари ўрганилади. Мисол учун Ўзбекистонда ёшларнинг ҳиссасини кўплиги, 100фоиз яқин аҳолининг саводли эканлиги, аёллар билан эркакларнинг ҳуқуқларини тенглиги, аҳолининг меҳнатсеварлиги каби хусусиятлар ижобий таҳлил кўрсаткичлари бўла олади.
6. Ижтимоий таҳлилда ўз-ўзини бошқариш органларининг роли ҳам муҳим аҳамиятга эга. Уларнинг лойиҳани қўллаб - қувватлаши лойиҳани муаммоларсиз амалга оширилишида катта рол ўйнайди.
7. Ижтимоий таҳлилнинг асосий компонентларидан бири лойиҳада хотин қизларнинг ролини ҳисобга олиш, уларнинг ресурсларидан самарали фойдаланишдир.
8. Баъзи лойиҳаларда хотин қизларни қўллаб-қувватлаши зарур. Бунинг учун иш жойларини ташкил этиш, хотин қизлар учун зарур шарт-шароитларни яратиш, уларнинг маданий хордиқ чиқаришлари каби омиллар ва булар билан боғлиқ харажатлар тўғри планлаштирилиши лозим.



9. Ўзбекистонда ижтимоий ислохотларни амалга оширилиши ва инвестиция лойиҳаларида уларни акс этишини кўриш мумкин.
10. Лойиҳада кадрлар тайёрлаш, уларни малакасини ошириш, қайта тайёрлаш билан боғлиқ харажатлар аниқланиши ва лойиҳа бюджетида улар ўз аксини топиши лозим.

## **XI БОБ бўйича саволлар**

1. Ижтимоий таҳлилнинг асосий йўналишлари, компонентлари, кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш усулларини кўрсатиб бера оласизми?
2. Ижтимоий таҳлилдан кутиладиган натижаларни изоҳлаб бера оласизми?
3. Лойиҳада юзага келадиган ижтимоий таҳлил муаммолари нималар бўлиши мумкин?
4. Лойиҳада ижтимоий таҳлил бўйича халқаро талаблари нималар?
5. Лойиҳани ижтимоий таҳлили экспертизаси нима?
6. Ижтимоий таҳлил нормаларини биласизми? Уларни қандай турлари мавжуд?
7. Ижтимоий таҳлилнинг асосий компонентлари нималар?
8. Ижтимоий таҳлил ва инвестиция жозибадорлиги қандай алоқадор?
9. Ижтимоий таҳлил харажатлари ва инвестиция харажатларининг алоқадорлини изоҳлаб бера оласизми?
10. Ижтимоий таҳлил бўйича халқаро ташкилотларнинг талаблари ва уларни лойиҳаларда акс этишини қандай тасаввур этасиз?
11. Ижтимоий таҳлил хулосаси нима? Уни ишлаб чиқишдан мақсад нима?
12. Ижтимоий таҳлилда кадрларни роли нимада кўринадими?
13. Ижтимоий таҳлил: харажатларни молиялаштири манбаълари нималардан иборат?
14. Ижтимоий таҳлилда экспертларни ролини нимада кўринадими?
15. Ижтимоий таҳлилда маъмурий ва ҳуқуқий нормаларнинг такомиллашувига мисол келтиринг?

## **ХП БОБ. МОЛИЯВИЙ ТАҲЛИЛ**

### **12.1. Молиявий таҳлилнинг моҳияти ва турлари**

Лойиҳаларни молиявий таҳлил қилишнинг методологик асосларини юқоридаги мавзуларда кўриб чиқдик. Молиявий таҳлилда лойиҳаларнинг методологик асосларидан фойдаланилади ва кўшимча молиявий таҳлил услублари ва йўналишлари мукамал кўриб чиқилади.

Лойиҳани молиявий таҳлил қилиш бир неча кўринишга эга бўлиб, лойиҳа турига қараб, икки ёки ундан кўпроқ турдаги молиявий таҳлил амалга оширилиши мумкин. Молиявий таҳлил қуйидаги турларни ўз ичига олади:

1. Молиявий рентабеллилик таҳлили.
2. Молиялаштиришга эҳтиёж таҳлили.
3. Лойиҳани эксплуатация қилувчи ташкилотнинг молиявий таҳлили.
4. Харажатларнинг қопланишининг таҳлили.

Молиявий таҳлилнинг санаб ўтилган турлари қайси вазифаларга эга бўлиши, лойиҳанинг молиявий жиҳатдан мақсадга мувофиқлиги у қайси нуқтаи назардан туриб кўриб чиқиладиганлигига боғлиқ.

### **12.2. Молиявий рентабеллилик таҳлили**

Молиявий рентабеллилик (PI, ROI) таҳлилининг мақсади лойиҳанинг ҳаёт даври давомида инвестициялардан келадиган самарани баҳолашдан иборат. Бу таҳлилни баъзида лойиҳанинг молиявий мақсадга мувофиқлиги таҳлили деб ҳам юритилади. Шу асосга таянилган ҳолда рентабеллилик кўрсаткичлари ҳисоблаб чиқилади.

Бу таҳлил аввало лойиҳадаги пул тушумлари ва чиқимлари оқимига асосланган ҳолда ўтказилади ва ана шу оқимлар таҳлил қилинади. Бунда эътибор лойиҳани амалга оширувчи ташкилотларга(уларнинг молиявий ҳолатига) эмас, балки лойиҳанинг ўзига қаратилади.

Молиявий рентабеллилик таҳлили товарлар ва хизматлар савдосини амалга оширувчи лойиҳалар учун ўта муҳим, лекин

коммунал хизмат кўрсатувчи ва давлатдан қисман дотация олиб ишловчи ташкилотлар учун унча ҳам муҳим эмас.

### **12.3. Молиялаштиришга эҳтиёж таҳлили**

Лойиҳанинг молиялаштиришга эҳтиёжини аниқлашда миллий иқтисод манаатларига мос келишини албатта ҳисобга олиниши шарт.

Лойиҳани молиялаштириш икки манбаъ ҳисобидан амалга оширилиши мумкин.

1. Ўз маблағлари

2. Қарзга олинган маблағлар

Энг аввала ўз маблағлари ҳисобига лойиҳани молиялаштириш имкониятлари таҳлил қилинади. Бунда инвестициялашга кетган маблағлар айланма капитални камайишига ва шу билан боғлиқ муаммоларга олиб келмаслиги керак.

Молиялаштиришга эҳтиёж таҳлили лойиҳани инвестициялаш ва уни эксплуатация қилиш учун керак бўлган барча молиявий эҳтиёжларни прогноз қилишни ўз ичига олади.

### **12.4. Лойиҳани эксплуатация қилувчи ташкилотнинг молиявий таҳлили**

Лойиҳани эксплуатация қилувчи ташкилотни молиявий ҳолати ишонarli ва барқарор бўлиши керак. Шунинг учун бу масалага алоҳида этибор қаратилади.

Лойиҳани эксплуатация қилувчи ташкилотни молиявий таҳлилига учта молиявий ҳисоботни тайёрлаш, таҳлил этиш ва прогноз қилиш киради:

- ✓ даромадлар(фойда ва зарарлар) ҳисоботи;
- ✓ пул маблағлари тушумлари ва чиқимлари ҳисоботи;
- ✓ баланс ҳисоботи.

Бу ҳисоботлар лойиҳанинг бутун амалда бўладиган даври ёки ҳеч бўлмаганда уни эксплуатация қилишнинг дастлабки бир неча йилига тузилади.

**Молиявий ҳолатни баҳолаш учун қўлланиладиган коэффициентлар:**

Жорий ликвидлик коэффициенти = ЖА/ЖП

Шу муддатдаги ликвидлик коэффициенти = ЛА/ЖП

Критик баҳолаш коэффициенти = (НП+ДК)/ҚММ

Умумий тўлов қобилияти коэффициенти = ҚМ/УА

**Инвестициядан фойдаланишни баҳолаш коэффициентлар:**

Активларнинг айланувчанлиги коэффициенти = Сотувдан тушим/УА

Доимий капиталнинг айланувчанлик коэффициенти = Сотувдан тушум/ДК

Акциядорлик капитали айланувчанлиги коэффициенти = Сотувдан тушум/ АК

Айланма капидалнинг айланувчанлик коэффициенти = Сотувдан тушум/Айланма капитал

**Рентабеллик кўрсаткичлари:**

Умумий активлар рентабеллиги = (СФ+Ф)/УА

Доимий капиталнинг рентабеллиги = (СФ+Ф)/ДК

Акциадорлик капиталининг рентабеллиги = СФ/АК

Сотиш рентабеллиги= СФ/Сотишдан тушум

Ўз капитали рентабеллиги = СФ/(АК+ТФ)

Капиталнинг даромадлиги = (СФ+Ф)/Ўз капиталининг узоқ муддатли қарзлари

Бу ерда А-юқори ликвидли активлар;

ЖП-жорий пассивлар;

ЖА-жорий активлар;

ТФ-тақсимланмаган фойда;

ЛА-ликвидли активлар;

Ф- кредит(қарз) учун фоиз;

УА-умумий активлар;

НП-нақд пуллар;

ДК-дебиторлик қарзлари;

ҚММ-қисқа муддатли мажбуриятлар;

ДК-доимий капитал;

АК -акциядорлик капитали;

СФ- соф фойда;

М-қарз мажбуриятлар.

## **12.5. Лойиҳанинг молиявий самарадорлигини фойда баланси ёрдамида аниқлашнинг оддий усули**

Лойиҳани биринчи ҳисобда ҳисоб-китоблар билан самарадорлигини ҳисоблашда соддалашган усулда фойда ҳисоботи моделидан фойдаланиб аниқлашимиз мумкин.

Бу жадвалдан кўриниб турибдики лойиҳанинг фойдалилик даражаси солиқ ва кредит фоизини тўлашдан олдинги фойда кўрсаткичида кўринади. Кўп ҳолларда тижорат банклари лойиҳани самарадорлик даражасини ҳамда кредитни қайтариб бериш қувватини аниқлашда бу кўрсаткич 30фоиз дан юқори бўлишини хоҳлайди. Бу кўрсаткич қанча юқори бўлса кредитни қайтариш коэффициенти юқори деб тушунилади.

### **XII БОБ бўйича қисқа хулосалар.**

1. Молиявий таҳлилнинг мақсад ва вазифалари нималардан иборат эканлиги барча лойиҳа иштирокчилари аниқ билишлари шартми?

2. Молиявий таҳлилнинг ёндашувлари ва кўрсаткичларини билиш керак. Улар лойиҳани келгусида бир текис амалга оширилишини таъминлайди ва сифатини белгилайди.

3. Лойиҳа ишлаб чиқишда молиявий таҳлил муаммолари идентификация қилинади ва таҳлил қилинади.

4. Молиявий таҳлил тегишли таҳлил компонентлари бўлиб унинг ҳар бир компонентини мақсади, кўрсаткичлари, уларни ҳисоблаш усуллари мавжуд.

5. Молиявий таҳлилда энг асосийт баҳловчи кўрсаткичлар NPV, PI, IRR, шунингдек PP, ROI, DPP, маҳсулот ишлаб чиқариш харажатлари ва унинг доимий харажатлари (FC), ўзгарувчан харажатлари (VC), аннуитетлар, инвестиция амортизацияси, фойда ва зарарсизлик нуқтаси (BEP), каби кўрсаткичлар ҳисоблаб, таҳлил қилинади.

6. Молиявий таҳлилда лойиҳани амалга ошириш учун молиялаштириш манбаъларининг мақбул варианти ҳам аниқланади. Манбаълар асосан ўз маблағлари ва қарз мабларига бўлинади. Қарзни олишда қайтара олиш ва айланма маблағларга эҳтиёж чуқур таҳлил қилиб қарор қабул қилинади.

7. Молиявий таҳлилда лойиҳани эксплуатация қилувчи ташкилотнинг молиявий таҳлили алоҳида компонент қилиб

олиниши мумкин. Лойиҳани эксплуатация қилувчи ташкилотнинг молиявий ҳолати соғлом бўлиши шарт.

8. Лойиҳани молиявий жиҳатдан таҳлил қилишда фойда ва зарар ҳисоботи, пул оқимлари ҳисоботи ва йиллик баланسدан кенг фойдаланилади. Шу сабабли юқоридаги молиявий ҳисоботларни таҳлил қилишни билиш муҳимдир.

## **ХII БОБ бўйича саволлар**

1. Молиявий таҳлилнинг асосий йўналишлари, компонентлари, кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш усулларини кўрсатиб бера оласизми?
2. Молиявий таҳлилдан кутиладиган натижаларни изоҳлаб бера оласизми?
3. Лойиҳада юзага келадиган молиявий таҳлил муаммолари нималар бўлиши мумкин?
4. Лойиҳада молиявий таҳлил бўйича халқаро талаблари нималар?
5. Лойиҳани молиявий таҳлили экспертизаси нима?
6. Молиявий таҳлил нормаларини биласизми? Уларни қандай турлари мавжуд?
7. Молиявий таҳлилнинг асосий компонентлари нималар?
8. Молиявий таҳлил ва инвестиция жозибадорлиги қандай алоқадор?
9. Молиявий таҳлил харажатлари ва инвестиция харажатларининг алоқадорлини изоҳлаб бера оласизми?
10. Молиявий таҳлил бўйича халқаро ташкилотларнинг талаблари ва уларни лойиҳаларда акс этишини қандай тасаввур этасиз?
11. Молиявий таҳлил хулосаси нима? Уни ишлаб чиқишдан мақсад нима?
12. Молиявий таҳлилда асосий молиявий ҳисоботларни роли нимада кўринади?
13. Молиявий таҳлил: харажатларни молиялаштириш манбаълари нималардан иборат?
14. Молиявий таҳлилда экспертларни ролини нимада кўринади?
15. Молиявий таҳлилда маъмурий ва ҳуқуқий нормаларнинг такомиллашувига мисол келтиринг?

## **ХШ БОБ. ИҚТИСОДИЙ ТАҲЛИЛ**

### **13.1. Иқтисодий таҳлилнинг моҳияти. Иқтисодий таҳлилни молиявий таҳлилдан фарқли жиҳатлари**

Лойиҳа Ўзбекистон миллий иқтисодиётининг устувор йўналишларига, иқтисодий манфаатларига ва хавфсизлигига жавоб бериши керак. Шунинг учун иқтисодий таҳлил инвестиция лойиҳасини умумжамият манфаати нуқтаи назаридан ўрганади. Иқтисодий таҳлил лойиҳаларга кенгроқ ёндашиб, даромад ва харажатларни баҳолашда молиявий таҳлилдан фарқ қилади. Умуман, бу таҳлилда даромадлар-харажатлар оқимини баҳолашда молиявий таҳлилга қараганда икки катта ўзгаришга йўл қўйилади.

Биринчидан, инвестиция лойиҳасини амалга ошириш билан боғлиқ бўлган ишлаб чиқарувчилар олган субсидиялар солиқ тўловчиларнинг тўловлари билан қопланиб кетади. Иккинчидан, бир лойиҳани амалга ошириш иккинчи бир лойиҳа учун ресурслар миқдори камайишига олиб келиши мумкин. Мисол учун, Самарқанд вилоятида 15000 тонна памидор етиштирилади. Европа технологиясида қайта ишланган памидор томат пастасига қайта ишлаб айлантирилса, ва улар агар 110 кг лик асептек қопларга қадоқланса ҳамда Европанинг ИСО- 9001 сертификати билан қафолатланса, лойиҳа валюта келтирувчи лойиҳага айланади.

Молиявий таҳлил ва иқтисодий таҳлил ўртасидаги фарқларни қуйидагича келтириш мумкин:

1. Молиявий таҳлилда даромад ва харажатларга нисбатан алоҳида бозор баҳолари қўлланилади.

Иқтисодий таҳлилда муқобил ижтимоий қийматлар (даромадлар ва харажатларга нисбатан яширин баҳолар, экологик даромад ва харажатлар, фойдалинилмаётган ёки тўла фойдаланилмаётган ишлаб чиқариш омиллари) қўлланилади.

2. Молиявий таҳлилда капитал харажатлар лойиҳа хизмат муддатига тақсимлаб чиқилади (амортизация).

Иқтисодий таҳлилда еса капитал харажатлар фойдаланиш (ишлатилиш) йилидаги бир маротабалик харажат суммаси сифатида ҳисобга олинади.

3. Молиявий таҳлилда солиқлар ва турли гуруҳлар ўртасидаги бошқа бир томонлама тўловлар ҳисобга олинади. Иқтисодий таҳлилда еса бу тўловлар ва солиқлар жамият ичидаги трансферт тўловлари бўлгани учун ҳисобга олинмайдилар.

4. Молиявий таҳлилда дисконтнинг хусусий ставкаси қўлланилади.

Иқтисодий таҳлилда лойиҳалар бўйича даромадлар ва харажатлар оқимларини даромад даражаларига кўра гуруҳлар бўйича ўрганилади.

### **13.2. Иқтисодий таҳлилнинг йўналишлари. Лойиҳасиз ва лойиҳа асосида ривожланишни қиёсий таҳлили**

Даромадлар ва харажатларнинг таҳлили қуйидаги тадбирларни ўтказишдан иборат:

1. Лойиҳа мақсадларини аниқлаш ва бош мақсаднинг иқтисодий мазмуни, оқибатларини англаш;
2. Лойиҳани баҳолаш чизмасини ва босқичларини аниқлаш;
3. Лойиҳа натижалари бўйича талабни прогноз қилиш;
4. Даромад ва харажатларнинг иқтисодий кўрсаткичларини ҳисоблаш;
5. Рентабеллилик кўрсаткичларини баҳолаш;
6. Таъсирчанлик ва таваккал хавфи (қалтислик) даражасини таҳлил қилиш.

Лойиҳа мақсадлари уни молиялаштирувчи ташкилотнинг оператив вазифаларини акс еттиради. Масалан, транспорт соҳаси бўйича лойиҳа мақсади транспорт қатнови самарадорлигини таъминлаш, саноат лойиҳасининг мақсади еса маълум турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш бўлиши мумкин.

### **13.3. Иқтисодий таҳлилда яширин баҳолар**

Жамият нуқтаи назаридан қараганда лойиҳа маҳсулотини сотиш ёки ресурсларини сотиб олиш баҳолари доим ҳам харажатлар ва даромадларнинг мақбул даражасини кўрсата олмайди. Масалан, баҳолар уларга солиқ тўлашга кетган харажатлар қўшиб юборилиши натижасида ошириб юборилиши ёки давлат субсидияси таъсирида пасайтириб юборилиши мумкин. Иқтисодий таҳлил учун, икки ёқлама ҳисоблашга йўл қўймаслик мақсадида, баҳоларни бу элементлардан тозалаш керак.

Иқтисодий таҳлилда баҳоларни тозалаш учун ҳисоблаб топилган, яъни бошқача айтганда яширин (соядаги) баҳолардан фойдаланилади. Яширин баҳоларни аниқлашда ички бозорда баҳолар юқорида келтириб чиқарувчи омиллар мавжуд бўлмаган пайтда қандай бўлар еди, деган шартга асосланилади. Яширин баҳоларни аниқлашнинг энг оддий услуби жаҳон нархларини олиб, бир неча усулларни қўллаган ҳолда, сўмда қайта ҳисоблаб чиқишдир.



### **13.4. Манфатлар ва харажатларни ўлчаш услуглари ва муаммолари**

Лойиҳадан олинадиган манфаат (фойда)ни доим ҳам тўлиқ миқдорий баҳолаш мумкин эмас. Масалан, лойиҳа натижасида йўл ҳаракати хавфсизлиги ёки тиббиёт хизмати яхшиланиши туфайли аҳоли солии яхшиланишини баҳолаш жуда қийин. Агар лойиҳа умумий фойдаланиш учун қулайлик ярача (тозалаш иншоотлари, жамоат марказлари) олинадиган манфаатни алоҳида истеъмолчининг тўлашга тайёрлиги тўрисидаги маълумотга асосланиб баҳолаб бўлмайди. Ресурслар ҳудудий тақсимланишининг яхшиланиши, мамлакат ичидаги (миллий) интеграциянинг кучайиши каби лойиҳадан олинадиган бир қанча ўлчаб бўлмайдиган манфаатлар мамлакат ичида ресурсларни жойлаштиришда муҳим роль ўйнайди.

### **XIII БОБ бўйича қисқа хулосалар.**

1. Иқтисодий таҳлилнинг мазмуни, мақсад ва вазифаларини барча лойиҳа иштирокчилари аниқ билишлари шарт.
2. Иқтисодий таҳлилнинг ёндашувлари ва кўрсаткичлари ҳисобланади, кўрсаткичларнинг мазмунини билиш керак. Улар лойиҳани келгусида бир текис амалга оширилишини таъминлайди ва сифатини белгилайди.
3. Лойиҳа ишлаб чиқишда иқтисодий таҳлил муаммолари идентификация қилинади ва таҳлил қилинади. Мисол учун иқтисодиётни лойиҳа билан ва лойиҳасиз ривожланиши сценарийси ишлаб чиқиб таҳлил қилинади.
4. Иқтисодий таҳлилни молиявий таҳлилдан фарқли жиҳатлари мавжуд.
5. Иқтисодий таҳлилда энг асосий баҳоловчи кўрсаткичлар лойиҳа доирасида яратиладиган иш жойлари, лойиҳанинг экспорт қиладиган маҳсулотлари ва уларнинг қиймати, ҳудуд ёки мамлакат иқтисодиётини ўсиш суратларига лойиҳанинг таъсири, лойиҳадаги яширин баҳолар ва уларни таҳлилда қиёслаш ва ҳ.
6. Иқтисодий таҳлилда лойиҳада иштирок этувчиларнинг мафаътлари ва уларнинг харажатлар ҳисобланади ва тегишли қарорлар чиқарилади.
7. Иқтисодий таҳлилда мамлакат иқтисодиётининг манфаътлари (миллий иқтисодиёт манфаътлари) биринчи даражали бўлиб лойиҳадаги асосий мезонлардан бири бўлиб ҳисобланади.
8. Иқтисодий таҳлилда моделлаштириш ва прогнозлаш кенг қўлланилади.

9. Иқтисодий таҳлил билан республиканинг иқтисодиёт ва саноат вазирлиги, молия вазирлиги, ташқи иқтисодий алоқалар ва инвестиция вазирлиги, солиқ қўмитаси каби давлатнинг ваколатли вазирлик ва идоралари шуғулланади.

### **ХШ БОБ бўйича саволлар**

1. Иқтисодий таҳлилнинг асосий компонентлари, кўрсаткичлари ва уларни ҳисоблаш усулларини кўрсатиб бера оласизми?
2. Иқтисодий таҳлилдан кутиладиган натижаларни изоҳлаб бера оласизми?
3. Лойиҳада юзага келадиган иқтисодий таҳлил муаммолари нималар бўлиши мумкин?
4. Лойиҳада иқтисодий таҳлил бўйича халқаро талаблари нималар?
5. Лойиҳани иқтисодий таҳлили билан қандай вазирлик ва идоралар шуғулланади?
6. Иқтисодий таҳлил усулларини биласизми? Уларни қандай турлари мавжуд?
7. Иқтисодий таҳлилнинг асосий компонентлари нималар?
8. Иқтисодий таҳлил ва инвестиция жозибадорлиги қандай алоқадор?
9. Иқтисодий таҳлил харажатлари ва инвестиция харажатларининг алоқадорлигини изоҳлаб бера оласизми?
10. Иқтисодий таҳлил бўйича халқаро ташкилотларнинг талаблари ва уларни лойиҳаларда акс этишини қандай тасаввур этасиз?
11. Иқтисодий таҳлил хулосаси нима? Уни ишлаб чиқишдан мақсад нима?
12. Иқтисодий таҳлилда ҳудуд ёки миллий иқтисодиётни лойиҳа асосида ва лойиҳасисиз ривожланиши қандай хулоса беради?
13. Иқтисодий таҳлилда яширин нархлар ва уларни ҳисобга олиш нима учун керак?
14. Иқтисодий таҳлилда экспертларнинг роли нимада кўринади?
15. Иқтисодий манфаътлар ва уларнинг мувозанатини таъминлаш нима учун керак?

## **XIV БОБ. ИНВЕСТИЦИЯ ЛОЙИҲАЛАРИДА НОАНИҚЛИК ВА ҚАЛТИСЛИКНИ ТАҲЛИЛИ**

### **14.1. Лойиҳаларда ноаниқлик ва қалтислик тушунчалари.**

Лойиҳаларда ноаниқлик ва қалтисликларни аниқлаш ва уларни бошқариш уларни ҳар бир босқичида жуда муҳимдир.

Биз хохламаган нарсанинг, воқеанинг содир бўлиш эҳтимолини қалтислик деб атаيمиз. Инвестиция лойиҳалари учун қалтислик – бу лойиҳаларда кўзда тутилган мақсадларга эришмаслик эҳтимолидир. Бунинг натижасида инвесторларнинг лойиҳани молиялаштиришга бўлган қизиқиши пасаяди ёки лойиҳа умуман қизиқтирмай қолиши мумкин.

Иқтисодий қалтислик деганда пул кўринишида ифодаланиши мумкин бўлган турли зарарларнинг юзага келиш эҳтимолиги тушунилади.

Улар қуйидагича бўлиши мумкин:

✓ Зарар кўриш хавфи, эҳтимолиги мавжуд. Қайсидир маҳсулотни ишлаб чиқариш зарар келтириши мумкин; Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози шароитида ҳатто энг йирик халқаро компаниялар ҳам баъзи соҳаларини ёки маҳсулотларини ишлаб чиқаришни тўхтатиб қўйди, уни ўрнига экологик соф ва тан - нархи арзон маҳсулотлар ишлаб чиқаришга утдилар.

✓ Ноаниқлик, олдиндан кўра билиш имконияти йўқлиги. Яъни бозорнинг ўрганилмаганлиги ёки бошқа сабаблар туфайли маълум бир лойиҳа учун якуний молиявий натижа қандай бўлишини олдиндан айтиш қийин бўлади.

Фирмада рўй бериши мумкин бўлган қалтисликлар турли хил, лекин асосан уларнинг икки тури кўрилади:

1. Молиявий қалтисликлар.
2. Фирма хўжалик фаолияти билан боғлиқ қалтисликлар.

### **14.2. Қалтислик ва хатарларни классификацияси.**

Қалтис ҳолатлар натижасида кичик корхона ўзининг маълум бир қисм ресурсларини йўқотишлари мумкин. Бизнес режада эса корхона маълум бир қисм кутилаётган даромадларини ( пулмаблағларини) йўқотишлари мумкин.

Ҳар қандай бизнес, хусусан янгидан ташкил этилаётган кичик бизнес корхонасида қалтис ҳолатлар мавжуд бўлади. Қалтислик бизнесга инвестиция киритиш, берилган кредитни қайтариш ноаниқликлари ва қийинчиликлари билан боғлиқ бўлади. Шу нуқтаи назардан

қалтисликни қандай хал қилиш усулини ишонарли кўрсатиб бериш муҳимдир.

Бизнес режада қуйидаги қалтисликлар бўлиши мумкин:

**Ишлаб чиқариш қалтисликлари.** Бу гуруҳ қалтисликлар ишлаб чиқариш жараёнидаги технологик жараёнларни бузилиши, хом-ашё ва материалларни етказиб беришдаги узилишлар, уларнинг сифатидаги камчиликлар билан боғлиқ бўлиши мумкин. Бундай қалтисликни бошқариш учун бизнес режада аниқ чора ва тадбирлар ишлаб чиқарилган бўлиши керак.

Булар жумласига қуйидагиларни киритиш мумкин:

1. Технологик жараёнларни талаб даражасида назорат қилиш.
2. Хом-ашё, материаллар ва бутловчи қисмларни етказиб берувчиларга корхонанинг таъсирини кучайтириш. Жумладан, бошқа қўшимча хом ашё ва материаллар, бутловчи қисмларни етказиб берувчилар билан алоқалар ўрнатиш ва шартномалар тузишга тайёр бўлиш.

**Тижорат қалтисликлари.** Бу гуруҳ қалтисликлар маркетинг, молиявий муносибатлар ва ҳамкорларнинг алоқалари билан боғлиқ холда келиб чиқиб корхонага салбий таъсир кўрсатиши мумкин. Мисол учун маҳсулотни сотиш билан боғлиқ қалтисликларни мисол қилишимиз мумкин. Бундай қалтисликларни олдини олиш учун қуйидаги чора – тадбирлар қўлланиши мумкин:

1. Бозор конъюктурасини доимий ўрганиб бориш ва тегишли қарорларни дарҳол қабул қилиш, корхонани қалтис вазиятга тушиб қолишини олдини олиш.
2. Дилерлик тармоғини ташкил этиш ва улардан самарали фойдаланиш.
3. Самарали нарх сиёсатини юритиш
4. Сервис хизматлари тизимини ташкил этиш ва харидорларга таклиф этиш
5. Реклама, маҳсулотларни дифференциациялаш, позициялаш ва харидоргирлаштириш.

**3. Молиявий қалтисликлар.** Бу гуруҳ қалтисликлар инфляцияни кучайиши, харидорларнинг тўлов қобилиятини пасайиши, корхоналарнинг ликвидлик даражасини пасайиши билан боғлиқ холда бўлади.

4. Бундай қалтисликларни олдини олиш учун қуйидаги тадбирларни қўллаш мумкин:

5. 1. Молия менежементи тизимини ташкил этиш ва самарали молия ресурсларидан фойдаланиш.

6.2. Диллерлар билан ишлашни такомиллаштириш ва корхонага тахдидни камайтириш.

7.3. Маҳсулотга ҳақ тўлашни олдиндан ташкил этиш.

### **8. Форс мажор ҳолатлари**

9. Форс мажор ҳолатлари кутилмаганда келиб чиқадиган қалтисликлардир. Уларга табиий офатлар, сиёсий ўзгаришлар, урушлар ва шу каби кутилмаган ва бошқариб бўлмайдиган тахдидлар киради.

10. Бундай хатарлардан келиб чиқадиган зарарларни камайтириш имкониятларини режалаштириш мумкин. Улар жумласига қуйидагиларни киритиш мумкин:

1. Корхонада маълум заҳираларни ташкил этиш

2. Суғурталаш

3. Қалтисликни ҳамкорлар билан қонуний ҳужжатлар асосида тақсимлаш

Форс мажор ҳолатларини келиб чиқиш манбаъларини билган ҳолда уни олдини олиш, юмшатиш ва камайтириш йўллариини излаш зарур.

Умуман қалтислик ҳолатларини камайтириш учун қуйидаги чора ва тадбирларни бизнес режада назарда тутиш зарур.

1. Корхона ишлаб чиқарадиган маҳсулотга талаб аниқ ўрганилган, унинг сотилиши аниқ, харидорларнинг тўлов қобилияти юқори бўлиши керак.

2. Рақобатчиларни мукамал ўрган ҳолда бизнес режада рақобат усулларини аниқланган ва рақобатда устуворликка эришиш аниқ бўлиши.

3. Корхона ишлаб чиқараётган маҳсулотга талаб доимо ўсиб бораётган бўлиши ва бозор ҳажми катта эканлиги.

4. Инфляция даражаси белгиланган параметрларда сақланишга ишонч бўлиши.

5. Корхонанинг юқори малакали кадрлар билан таъминланганлиги

### **14.3. Қалтисликларни бошқариш усуллари.**

Қалтисликларни бошқаришнинг кўп қўлланиладиган аниқ усуллари қуйидагилар:

1. Қалтисликдан қочиш ёки инкор қилиш (Риск авоидансе). Компаниялар ишида қочиш мумкин бўлмаган катта қалтисликлар мавжуд бўлади. Бундай қалтисликларни биров камайтириш мумкин, аммо бу уларнинг таъсир кучини камайтирмайди.

2. Қалтисни ўзига олиш (Риск ассумпцион). Унинг моҳияти – зарарларни хусусий молиявий имкониятлар асосида қоплашдир.

3. Қалтисликни олдини олиш (Лосс превентион). Бу усулда улар юзага келиши еҳтимолини камайтиришга қаратилган тадбирлар қилинади.

4. Зарарни камайтириш (Лосс редустион). Бу усулнинг моҳияти зарарларни камайтиришга қаратилган.

5. Суғурталаш (Инсурансе). Бу усул қалтислик бошқарувида энг кўп қўлланиладиган усуллардан биридир.

6. Ўз-ўзини суғурта қилиш (Селф-инсурансе) усули яъни зарарларни қоплашга қаратилган шахсий суурта фондларини тузишга қаратилган.

7. Қалтисликни бошқага ўтказиш (Риск трансфер) усули шуни англатадики фирма ўзидаги еҳтимолий қалтислик, зарарни бошқа фирмага ўтказди.

#### **14.4. Қалтислик учун мукофот.**

Лойиҳа қалтислиги қанчалик юқори бўлса, унинг даромадли бўлиш даражасига талаб ҳам шунчалик юқори бўлади. Чунки катта қалтисликни олишга фақат катта фойда сабаб бўлиши мумкин.

Шунинг учун қалтислик лойиҳаларни баҳолашда дисконтлаш даражаси оширилади, яъни ҳақиқий фоиз ставкасига «қалтис учун мукофот» ҳам қўшилади. NPV, IRR ва бошқа кўрсаткичлар янги дисконтлаш даражаси бўйича ҳисобланади ва солиштирилади. Бу еса инвестиция лойиҳаларини баҳолашда қалтисликни ҳам ҳисобга олишга кўмаклашади.

#### **14.5 Лойиҳаларнинг қалтисликка чидамлилиги таҳлили.**

Лойиҳаларнинг қалтисликка чидамлилиги - бу лойиҳанинг зарар кўра бошлаш имкониятидан қанчалик узоқлигини кўрсатувчи кўрсаткичдир. Яъни лойиҳанинг режалаштирилган ёки мавжуд даражасидан аҳвол қанчалик ёмонлашганда ҳам лойиҳа зарар келтирмаслигидир. Демак, бу оралик қанча узоқ бўлса лойиҳанинг қалтисга чидамлилиги шунча юқори бўлади. Буни аниқлашда қуйидаги учта кўрсаткичдан фойдаланилади:

1. Зарарсизлик нуқтаси (бреак-евен поинт);
2. Хавфсизлик чегараси (маргин оф сафетй);
3. Ички даромад ставкаси (интернал рате оф ретурн).

**Зарарсизлик нуқтаси миқдорда  $=FC/P-VCру$**

P (price) –бир бирлик маҳсулот баҳоси;

FC (fixed cost) – доимий харажатлар;

VCру (variable cost per unite) – бир бирлик харажатга қилинадиган ўзгарувчи харажатлар.

## **Инвестицияларда қалтислик даражаси.**

Инвестициялашда қалтис деганда инвестиция даромадларининг кўзда тутилган миқдоридан камайиш ҳолати тушунилади. Даромадларнинг ўзгариши шкаласи қанчалик кенг бўлса, инвестициялашда қалтислик даражаси шунчалик юқори бўлади. Инвестициялашда қалтислик манбаалари бир-бири билан жуда боғлиқ бўлганлиги сабабли уларнинг қайси бири даромадга қанчалик таъсир эганлигини аниқлаш жуда мушкул. Инвестициялашда қалтисликнинг асосий турлари: иш билан боғлиқ қалтислик, молиявий бозор тасодифи хавфлари, аҳолининг сотиб олиш қобилияти билан боғлиқ бўлган молиявий хавф, фоиз хавфи ва бошқалар ҳисобланади.

### **Инвестицияларда қалтислик даражасини босқичма-босқич баҳолаш**

Лойиҳа амалга киргунга қадар ҳар хил босқичлардан ўтади. Ҳар бир босқичда ўзига хос қалтислик бўлиб, уларни босқичма-босқич баҳолаш ва барчасининг йиғиндисини топиш керак. Олдинги мавзулардан маълумки, лойиҳа қуйидаги босқичлардан иборат:

- ✓ лойиҳани вужудга келтиришдан олдинги, тайёрлаш босқичи;

- ✓ қурилиш: иншоот, ускуналар қуриш, қурилиш учун зарур бўлган материалларни сотиб олиш ва уларни монтаж қилиш;

- ✓ лойиҳа асосида вужудга келтирилган объектни ишга тушуриш ва уни тўлиқ қувватга олиб чиқиш ҳамда шу асосда фойда олиш.

Ҳамма ҳисоб-китоблар икки мартадан, яъни:

- ✓ лойиҳани вужудга келтириш пайтида;

- ✓ лойиҳанинг хавфли элементлари аниқлангандан кейин амалга оширилади.

Ҳар бир экспертга эҳтимолли хавфлар устида чуқур таҳлил ишларини олиб бориш топширилади ва уларга қуйидаги баҳолаш тизимидан фойдаланиш тавсия этилади:

- ✓ 0 - хавф йўқ деб қабул килинган;

- ✓ 25 - хавф асосан юзага чиқмайди;

- ✓ 50 - бу ҳолат ҳали ҳеч қандай мулоҳаза юритишга асос бўла олмайди;

- ✓ 75 - ҳар қалай хавф ўз кучини кўрсаца керак;

- ✓ 100 - хавф юзага чиқса керак.

Экспертлар баҳоларининг бир-бирига зид келмаслиги куйидаги қоидаларга кўра таҳлил қилинади.

1- қоида: иккита экспертнинг фикри орасидаги фарқ 50 дан ошиши керак эмас.  $\text{Мах } |a_i - b_i| \leq 50$

Бу ерда: а ва в иккита экспертнинг фикри.

Агар экспертлар сони учта бўлса, биринчи ва иккинчи, биринчи ва учинчи, иккинчи ва учинчи экспертлар фикрининг натижаси олинади. Масалан, алоҳида оддий хавф бўйича учта эксперт куйидагича фикр берди а=0, в=25, с=50, бунда ав=25; ас=50; вс=25 бу натижалар биринчи қоида талабларини қониқтиради.

Бизнес режани тузишда қалтисликларни аниқлаб уларни бошқариш усулларини ҳам ишонарли кўрсатиб бериш зарур. Қалтисликларни бошқаришда куйидаги усуллардан фойдаланиш мумкин.

1. Қалтисликлардан қочиш. Кичик корхона айиқса янги ташкил этилган даврда ташқи қалтисликларга дуч келиши мумкин. Уларни салбий таъсир кучини камайтириш мумкин бўлса-да улардан умуман қутилишни имкони бўлмаса ундай қалтисликлардан қочиш мақсадга мувофиқ. Мисол учун маҳсулотга харидорларнинг талаби кескин камайиши ва нархининг камайиб кетиши бўлиши мумкин. У ҳолда маҳсулот ишлаб чиқариш корxonанинг зарарини кўпайтириб юбориши ва корхона бутунлай бушкул аҳволга тушиб қолиши мумкин. У ҳолда маҳсулот ишлаб чиқаришни тўхтатиш мақсадга мувофиқ бўлади. Агарда ушбу муамо узоқ давом этса бизнестан чиқиш, корxonани ёпиш зарур. Шу нинг учун ҳам корxonалар диверсификация қилиш стратегияси устида доимо изланиши зарурдир.

2. Қалтисликни тахмин қилиш. Келажакда корхонага маълум қалтислик таҳдид солса уни олдини олиш учун хусусий молиявий имкониятлар, захира фондларини ташкил этиш мумкин. Агар кутилаётган зарарлар миқдори унча катта бўлмаган ҳолларда, кичик корxonанинг жорий активлари зарарни қоплашга етарли бўлган ҳолларда қалтисликни қарши қабул қилиш мумкин.

3. Бизнес режада қалтисликни олдини олиш усулидан фойдаланиш янги корхона учун маъқул усуллардан ҳисобланади. Бу усул куйидаги ҳолларда қўлланилади: а) зарар юзага келиш эҳтимоли юқори. б) Зарарни миқдори унчалик катта эмас. Мисол учун корхонада технологик хавфсизлик мавжуд, унинг олдини олиш учун тегишли ходимларни ўқитиш зарур бўлади.



4. Зарарни камайтириш. Мисол учун вазият қалтис, зара юзага келиш эҳтимоли бор. Бунга мисол сифатида ўсимликка заракунандалар туша бошлади. Уни олдини олиш учун ҳимоя воситасини қўллаш керак. Шунда зарарни олдини олиш ва қалтисликни бошқариш мумкин.

5. Суғурталаш. Қалтисликни бошқаришда кенг қўлланиладиган усуллардан бири суғурталаш усулидир. Бу ҳолда корхона қалтисликни бир қисмини суғурта компанияси зиммасига ўтказди. Суғурта компанияси корхона кўрган зарарни бир қисмини тўлаб беради.

6. Ўз ўзини суғурда қилиш. Бунинг учун зарарларни қоплаш учун корхона ўзининг суғурта фондини ташкил этади.

Мисол

Корхона қалтислик даражасини аниқлаб уни фоизларда қуйидагича баҳолади дейлик.

Вақтни йўқотилиши - 15фоиз

Мулкни йўқотиш қалтислиги – 50фоиз

Пул билан боғлиқ қалтислик – 40фоиз

Ишчи кучи билан боғлиқ қалтислик – 10фоиз

Соғлиқни сақлаш билан боғлиқ қалтислик – 8фоиз

Корхонанинг ишончини йўқотиш билан боғлиқ қалтисликлар -60фоиз

Транспорт қалтисликлари – 15фоиз

Форс мажор билан боғлиқ қалтисликлар – 40фоиз

18-жадвал

**Инвестиция лойиҳасининг қалтисликларини аналитик ҳолда қуйидагича жадвалда ҳам аниқ кўрсатиш мумкин:**

	Қалтисликлар	Профилактика тадбирлари
1	Табий офат (ер қимирлаш, ёнғин, сув тошқинлари)	Суғурталаш
2	Учинчи шахснинг ноқонуний ҳаракатлари	Суғурталаш
3	Харидорларнинг харид қобилиятларини пасайиб кетиши	Маркетинг тадқиқотлари олиб бориш, харажатларни камайтириш ва сифатни талаб доирасида сақлаш
4	Бутловчи қисмларни ўз вақтида етказиб бермаслик	Номалум бутловчи қисм етказиб берувчилар билан шартномаларни чеклаш
5	Номақул рақобат	Пухта ўйланган реклама, тижорат сирларини сақлашни кучайтириш

Ушбу қалтисликларни келиб чиқиш манбаълари қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин:

- I. Маълумотларни етарли даражада эмаслиги
- II. Маркетинг тадқиқотини малакасиз ташкилот штказганлиги
- III. Рақобатчиларни етарли даражада баҳолай олмаганлиги
- IV. Шу маҳсулотга талабни пасайиб кетиши
- V. Форс мажор қалтислиги
- VI. Юқори инфляция

Ушбу муаммолар ва қалтисликларни ҳал қилишда қуйидаги тадбирларни амалга ошириш бизнес режада назарда тутилиши керак.

- ✓ Барча керакли маълумотларга эга бўлиш
- ✓ Пул оқимларини қатъий назорат қилиш
- ✓ Қисқа муддатли ҳаракат дастурлари. Стратегик ҳаракат дастурларини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш
- ✓ Бозорни муттасил назорат қилиш ва ўрганиб бориш
- ✓ Қалтисликларни тарқатиш
- ✓ Юқори аниқликда мақсад сари ҳаракат қилиш

Шундай қилиб бизнес режада қалтисликни олдини олиш ва самарали бошқариш аниқ ва ишонарли ифодаланган бўлиши керак

#### **XIV БОБ бўйича қисқача хулосалар**

1. Инвестиция лойиҳалари учун қалтислик – бу лойиҳаларда кўзда тутилган мақсадларга эришмаслик эҳтимолидир. Бунинг натижасида инвесторларнинг лойиҳани молиялаштиришга бўлган қизиқиши пасаяди ёки лойиҳа умуман қизиқтирмай қолиши мумкин.
2. Фирмада рўй бериши мумкин бўлган қалтисликлар турли хил, лекин асосан уларнинг икки тури кўрилади:
  - Молиявий қалтисликлар. Инвестицияга киритилган молиявий активларни ўз вақтида ва кутилган миқдорда қайтиб келмаслиги. Натижада фойда нормасини камайиши, кредитларни қайтиб келиши муаммолари пайдо бўлади.
  - Фирма хўжалик фаолияти билан боғлиқ қалтисликлар. Мисол учун: лойиҳа бошқарувида уқувсизлик ва малакасизлик.
3. Қалтисликларни бошқаришнинг кўп қўлланиладиган аниқ усуллари қуйидагилар:

- Қалтисликдан қочиш ёки инкор қилиш (Риск авоидансе). Компаниялар ишида қочиш мумкин бўлмаган катта қалтисликлар мавжуд бўлади. Бундай қалтисликларни бироз камайтириш мумкин, аммо бу уларнинг таъсир кучини камайтирмайди.
  - Қалтисни ўзига олиш (Риск ассумпцион). Унинг моҳияти – зарарларни хусусий молиявий имкониятлар асосида қоплашдир.
  - Қалтисликни олдини олиш (Лосс превентивон). Бу усулда улар юзага келиши эҳтимолини камайтиришга қаратилган тадбирлар қилинади.
  - Зарарни камайтириш (Лосс редукцион). Бу усулнинг моҳияти зарарларни камайтиришга қаратилган.
  - Суғурталаш (Инсурансе). Бу усул қалтислик бошқарувида энг кўп қўлланиладиган усуллардан биридир.
  - Ўз-ўзини суғурта қилиш (Селф-инсурансе) усули яъни зарарларни қоплашга қаратилган шахсий суурта фондларини тузишга қаратилган.
  - Қалтисликни бошқага ўтказиш (Риск трансфер) усули шунинг англатадики фирма ўзидаги эҳтимолий қалтислик, зарарни бошқа фирмага ўтказди.
4. Қалтислик лойиҳаларни баҳолашда дисконтлаш даражаси оширилади, яъни ҳақиқий фоиз ставкасига «қалтис учун мукофот» ҳам қўшилади.

Бизнес режани тузишда қалтисликларни аниқлаб уларни бошқариш усулларини ҳам ишонарли кўрсатиб бериш зарур. Қалтисликларни бошқаришда қуйидаги усуллардан фойдаланиш мумкин.

**1. Қалтисликлардан қочиш.**

**2. Қалтисликни тахмин қилиш.**

**3. Бизнес режада қалтисликни олдини олиш усулидан фойдаланиш янги корхона учун маъқул усуллардан ҳисобланади.** Бу усул қуйидаги ҳолларда қўлланилади: а) зарар юзага келиш эҳтимоли юқори. б) Зарарни миқдори унчалик катта

эмас. Мисол учун корхонада технологик хавфсизлик мавжуд, унинг олдини олиш учун тегишли ходимларни ўқитиш зарур бўлади.

4. **Зарарни камайтириш.** Мисол учун вазият қалтис, зара юзага келиш эҳтимоли бор. Бунга мисол сифатида ўсимликка заракунандалар туша бошлади. Уни олдини олиш учун химоя воситасини қўллаш керак. Шунда зарарни олдини олиш ва қалтисликни бошқариш мумкин.

5. **Суғурталаш.** Қалтисликни бошқаришда кенг қўлланиладиган усуллардан бири суғурталаш усулидир. Бу ҳолда корхона қалтисликни бир қисмини суғурта компанияси зиммасига ўтказди. Суғурта компанияси корхона кўрган зарарни бир қисмини тўлаб беради.

6. **Ўз ўзини суғурда қилиш.** Бунинг учун зарарларни қоплаш учун корхона ўзининг суғурта фондини ташкил этади.

#### **XIV БОБ бўйича саволлар**

1. Қалтисликни қандай турлари мавжуд?
2. Ноаниқлик ва қалтислик. Уларни фарқи нималардан иборат?
3. Қалтисликни баҳолаш усуллари фарқли жихатлари нималардан иборат?
4. Қалтисликни бошқарувчи мутахассис ким? Юридик махсус қалтислик билан шуғулланадиган ташкилотларни санаб чиқиб фарқларини тушунтириб бера оласизми?
5. Қалтислик учун мукофот нима?
6. Лойиҳани қалтисликка чидамлилиги қандай таҳлил этилади
7. Лойиҳани фойда ва зарарсизлик нуқтаси (ВЕР) қалтисликни таҳлил қилишда қўлланиладими?
8. Лойиҳа жихозларини юклашда қалтислик борми? Уни қандай ечимини топиш мумкин?

## **ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ**

### **I. Ўзбекистон Республикаси Қонунлари**

1. О'zbekiston Respublikasining Konstitutsiyasi. Т.: О'zbekiston, 2016 у.

2. О'zbekiston Respublikasining “Investitsiya faoliyati to'g'risida”gi Qonuni. 2014 yil 9 dekabr.

### **II. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармонлари ва Қарорлари**

3. “Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини чуқур қайта ишлаш ва озиқ-овқат саноатини янада ривожлантириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида” Ўзбекистон Республикаси Президенти қарори. 01. 08.2019 й. [www.Uza.uz](http://www.Uza.uz).

4. О'zbekiston Respublikasi Prezidentining “Loyihaoldi, loyiha, tender hujjatlari va kontraktlarni ekspertizadan o'tkazish tartibini takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida”gi 2018 yil 20 fevral, PQ-3550-sonli Qarori

5. О'zbekiston Respublikasi Prezidentining “Investitsiya va infratuzilma loyihalarini jadal amalga oshirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida”gi 2018 yil 20 iyun, PQ-3794-sonli Qarori

6. О'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017 yil 7 fevraldagi “О'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha Harakatlar strategiyasi to'g'risida”gi PF-4947-sonli Farmoni.

7. “О мерах по дальнейшему упрощению порядка ввоза и вывоза наличной иностранной валюты физическими лицами” [www/Uza.uz](http://www/Uza.uz). 07.12.2017. 18:37.

8. Ўзбекистон Республикаси Президенти Шавкат Мизиёевнинг 2017 йил 22 декабрида Олий Мажлисга мурожаатномаси/[www/Uza.uz](http://www/Uza.uz). 23.12.2017.

9. “О первоочередных мерах по либерализации валютной политики” [www/Uza.uz](http://www/Uza.uz). 04.09.2017/

10. “Об образовании Министерства инновационного развития Республики Узбекистан” [www/Уза.уз](http://www/Уза.уз). 29.11.2017

11. “О мерах по внедрению системы проектного управления в Республике Узбекистан”. [www/Уза.уз](http://www/Уза.уз). 24.07.2017

### **III. Асосий адабиётлар**

12. Қосимов М.С Абдувалиев А Лойихалар таҳлили Т: ТДИУ 2018 “Иқтисодиёт” 112 б.

13. M.S.Qosimov, G.Ya. Muxamedjanova. Investitsiya loyihalari tahlili. Toshkent: TDIU 2011 y. 208 b.

14. Колмикова Т. С. Инвестиционный анализ. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 204 с.

15. Никонова И.П. Проектный анализ и проектное финансирование. – М.: Alpina Pablisher, 2012 g. -154 с.

16. Доклад “Технологическая модернизация и эффективность: новые подходы и меры государственной политики”, ЦЭИ, Июль 2014. - С. 24.

17. Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право. 2015 г. № 4. С.26.

18. Виленский П.Л., Ливсиц В.Н., Смоляк С.А. «Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика» 2004 с 402-431

19. Лукин А.Е. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в системе государственного регулирования: Автореф. дис... канд. эк. наук. -М.- 2010, 30 с.

20. Малинецкий Г. Стратегия разгрома // Инновации. 2016. №6. С.19.

21. Олимхонов А. Успешный экспорт. Замах на новые рынки. Экономическое обозрение. №8. 2016 г. С.54.

22. Прохорова В.В., М.С.Хачатуроваларнинг “Функции и инструменты развития кластеров в региональной экономике современной России”/ Монография. Майкоп. 2015. С.18.
23. Портер М. «Конкуренция» / Пер. с англ. –М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. С.329-330.
24. Узбекистан: Модернизация системы высшего образования. Документ Всемирного банка. Сектор по человеческому развитию. Отдел по работе со странами Центральной Азии. Региональное управление по Европе и Центральной Азии. 2014. С.33.
25. Совершенствование деятельности институтов поддержки экспорта в Республике Узбекистан. Аналитический доклад. Центр содействия экономическому развитию. Тошкент, 2015. – 50 с.
26. Ходиев Б.Ю. ва бошқалар. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Т.: 2010. Б.267.
27. Hudson R. «The learning economy, the learning firm and the learning region»: Asympathetic critique of the limits to learning // European Urban and Regional Studies. 1999. No. 6. P. 59–72.
28. Ellul A., Jappelli T., Pagano M., Panunzi F. “Transparency, Tax Pressure, and Access to Finance”. Review of Finance. Published online: April 11, 2015 Volume 20, Issue 1 P. 37-76
29. Feser E.J. “Old and new theories of industry clusters” in Steiner M. (ed.) Clusters and regional specialization. Pion Press. London. UK. 1998. pp.18-40.
30. Rossi M. SMEs’ access to finance: An Overview From Southern Italy (2014) European Journal of Business and Social Sciences, Vol. 2, No.11, P.155-164, February 2014. P.P. 155 – 164 URL: <http://www.ejbss.com/recent.aspx>
31. Ketels C. Clusters, Cluster Policy, and Swedish Competitiveness in the Global Economy. Expert Report no. 30 to Sweden’s Globalisation Council, 2009.
32. Ketels Ch., Lindqvist G. and Solvell O. (2012) Strengthening Clusters and Competitiveness in Europe. The Role of Cluster

Organizations [Online], available at: <http://gosbook.ru/note/84334> (Accessed 7 December 2016)

33. N. Yamori Japanese SMEs and the credit guarantee system after the global financial crisis. *Cogent Economics & Finance* Volume 3, 2015 - Issue 1 (2015).

#### **IV.Статистик тўпламлар ва ҳисоботлар**

34. Ўзбекистон саноати. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси. Тошкент-2017. –Б. 13.

35. Ўзбекистонда кичик тадбиркорлик. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси. Тошкент-2018. –Б. 18, 21, 28, 56.

36. хизматлар ишлаб чиқариш. Статистик бюллетень. Т.2017. Б.4.

37. 2017 йил январь-июлда иқтисодий фаолият турлари бўйича хизматлар ишлаб чиқариш. Статистик бюллетень. Т.2017. Б.4.

#### **V.Хорижий тилдаги статистик маълумотлар**

38. UN. Report for the UN secretary-general “An action agenda for sustainable development”. 2014. –1.P.

39. UNCTAD Handbook of Statistics 2014.New York and Geneva, 2014. – P. 155, 171.

40. Global Risk Report.World Economic Forum. 2015.

41. UN. The Millennium Development Goals: Report for 2015. – 53.P.

42. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development // Switzerland. P.453.

43. World Intellectual Property Indicators 2016. WIPO. 2016. P.7.

44. International Monetary Fund. After Paris: Fiscal, Macroeconomic, and Financial Implications of Climate Change. January 2016 SDN/16/01. –. 17. P.



## VI.Интернет манбаалар

45. <http://www.uzreport.uz>
46. <http://www.uza.uz>
47. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_82134/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/)
48. [http://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_123444/](http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/)
49. [http://eteor.at.ua/\\_ld/0/20\\_HFk.pdf](http://eteor.at.ua/_ld/0/20_HFk.pdf)
50. <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>
51. [http://www.lex.uz/pages/getpage.aspx?lact\\_id=3107036](http://www.lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=3107036)

## ИЛОВАЛАР

### Илова 1

#### Инвестиция лойиҳасининг зарарсизлик нуқтасини аниқлаш

Тадбиркор сут етиштириш ва ундан пишлоқ ишлаб чиқариш инвестиция лойиҳасини ишлаб чиқди.

Лойиҳанинг маълум кўрсаткичлари асосида унинг зарарсизлик нуқтаси(BEP)ни топиш қуйидагича олиб борилади.

- 1) Лойиҳа ҳаёт даври – 6 йил
- 2) Йиллик пишлоқ ишлаб чиқариш қуввати 90 000 кг
- 3) Пишлоқни сотиш нархи – 13АҚШ доллари/кг
- 4) Ўзгарувчан харажатлар (1 кг пишлоқ учун) – 4 АҚШ Доллари
- 5) Инвесторларнинг лойиҳадан кутаётган фойда нормаси – 25фоиз
- 6) Лойиҳани амалга оширишга Инвестиция харажатлари – 900 000 АҚШ доллари
- 7) Йиллик ўзгармас харажатлар 70 000 АҚШ доллари

#### Лойиҳанинг зарарсизлик нуқтасини аниқлаймиз.

- $BEP = FC + Annuity + Depreciation / P - VC$  (1)

- $A = I / (1+k)^n \cdot VS I / (1+k)^n$  (2)

- $K = 25\text{фоиз}$

- $A = 900\,000 / (1+0,25)^6 = 235\,930$  АҚШ доллари

- $D = I / n = 900\,000 / 6 = 150\,000$  АҚШ доллари

- $BEP = 70\,000 + 235\,930 + 150\,000 / (13-4) = 50\,689$  АҚШ Долларига тенг

## **Ўзбекистоннинг Инвестиция дастури 3 йиллик даврга шакллантирилади**

**Ўзбекистон Республикаси Инвестиция дастурини шакллантириш ва амалга оширишнинг сифат жиҳатидан янги тизимга ўтиш чора-тадбирлари тўғрисидаги Президент Фармони қабул қилинди (ПФ–5717, 14.05.2019 й.).**

Фармонга мувофиқ, 2020 йилдан Ўзбекистон Республикасининг Инвестиция дастури 3 йиллик даврга шакллантирилади.

Инвестициялар ва ташқи савдо вазирлиги Дастурнинг амалга оширилишини умумий мониторинг ва назорат қилиш юзасидан ваколатли орган ҳисобланади.

Иқтисодиёт ва саноат вазирлиги бюджетдан молиялаштирилдиган инвестиция лойиҳаларининг рўйхатини шакллантиради.

Бош вазирнинг инвестициялар ва ташқи иқтисодий алоқалар масалалари бўйича ўринбосари ва Инвестициялар ва ташқи савдо вазирлиги ойига камида бир маротаба хорижий инвесторлар билан учрашувлар ўтказди.

Ҳукумат томонидан “Инвестиция лойиҳаларини амалга оширишни назорат ва мониторинг қилиш” автоматлаштирилган ахборот тизими жорий этилади.

Қарор билан иқтисодиёт ва саноат вазирининг инвестиция дастурларини шакллантириш ва мониторинг қилиш масалалари бўйича вазир ўринбосари лавозими жорий этилди.

Иқтисодиёт ва саноат вазирлиги ҳузурида Инфратузилмавий лойиҳалар таҳлили гуруҳи ташкил этилди.

Қарор билан Ўзбекистон Республикасида инвестиция фаолиятини янада такомиллаштиришнинг “Йўл харитаси” тасдиқланди.

“Йўл харитаси” доирасида Инвестиция дастурларини шакллантириш тартиби тўғрисидаги низом янги таҳрирда ишлаб чиқилади.

2019 йил 1 июлдан инвестиция лойиҳаларини сифатли ва ўз вақтида таъминлаганлик учун икки лавозим маошигача рағбатлантириш тизими жорий этилади.

**Ўзбекистон Республикасининг ривожланиш давлат  
дастурларини шакллантириш ва молиялаштиришнинг янги  
тартибини жорий этиш тўғрисида**

**Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори**

Мамлакатда йирик инфратузилма лойиҳаларини амалга ошириш, замонавий юқори технологияли ишлаб чиқариш объектларини барпо этиш мақсадида иқтисодий жадал ривожлантириш, чет эл инвестицияларини фаол жалб қилиш борасида кенг кўламли ишлар амалга оширилмоқда.

Шу билан бирга, мазкур соҳадаги фаолиятнинг самарадорлигига, энг аввало, мавжуд ресурслардан ноқиллона фойдаланиш, инвестиция дастурига киритилган лойиҳаларнинг иқтисодий жиҳатдан мақсадга мувофиқлиги ва рентабеллиги юзаки ўрганилганлиги билан боғлиқ қатор камчиликлар салбий таъсир кўрсатмоқда. Амалдаги ресурсларни, шунингдек, инвестициялар, энг аввало, хорижий инвестицияларни жалб этишнинг реал имкониятларини инобатга олган ҳолда иқтисодий тармоқлари ва ҳудудларни узок муддатли ривожлантириш концепцияси мавжуд эмас. Бунинг оқибатида иқтисодий жиҳатдан истиқболли бўлмаган лойиҳаларни ташаббус қилиш, молиявий маблағларни самарасиз сарфлаш ҳолатлари мавжуд бўлиб, бу охир-оқибатда, умуман, мамлакатнинг инвестициявий жозибдорлигини пасайтиришга олиб келади.

Мазкур ҳолатлар инвестиция дастурларини шакллантириш тартиби, уни молиялаштириш механизмларини тубдан қайта кўриб чиқишни, амалга оширишга таклиф этилган лойиҳаларни танлаб олишнинг шаффофлиги ва самарадорлигини оширишни талаб қилади. Ривожланиш давлат дастурларини шакллантириш тартибини янада такомиллаштириш, лойиҳаларни молиялаштириш

ва танлаб олишнинг самарадорлиги ва шаффофлигини таъминлаш, шунингдек, 2017-2021 йилларда Ўзбекистон Республикасини ривожлантиришнинг бешта устувор йўналиши бўйича Ҳаракатлар стратегиясида белгиланган вазифаларга мувофиқ:

1. Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Лойиҳа бошқаруви миллий агентлиги, Иқтисодиёт вазирлиги, Молия вазирлигининг: марказлаштирилган манбалар маблағлари ҳисобидан молиялаштириладиган, шу жумладан, ҳудудлар ва иқтисодиёт тармоқларини ривожлантириш бўйича лойиҳаларни Ўзбекистон Республикаси Президенти томонидан тасдиқланадиган Ўзбекистон Республикасининг ривожланиш давлат дастурлари (кейинги ўринларда ривожланиш давлат дастурлари деб юритилади) асосида амалга ошириш тартибини жорий этиш; Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси ҳузуридаги Ўзбекистон Республикасининг ривожланиш давлат дастурларини молиялаштириш жамғармасини (кейинги ўринларда Жамғарма деб юритилади) ташкил этиш ҳақидаги таклифлари қабул қилинсин. 2. Белгилаб қўйилсинки:

ривожланиш давлат дастурларига киритилган, молиялаштиришнинг марказлаштирилган манбалари белгиланган лойиҳаларни молиялаштириш фақат Жамғарма орқали амалга оширилади;

Жамғарма маблағлари Ўзбекистон Республикаси Марказий банкидаги ҳисобварақларда жамланади; Жамғарманинг ижро этувчи органи ва маблағларининг тасарруф этувчиси Жамғарманинг ижро этувчи дирекцияси ҳисобланади; Ўзбекистон Республикаси Бош вазирининг ўринбосари – Инвестициялар, инновацион ривожлантириш, эркин иқтисодий ва кичик саноат зоналари фаолиятини мувофиқлаштириш, туризм масалалари комплекси раҳбари Жамғарманинг ижро этувчи директори ҳисобланади;

Жамғарманинг ижро этувчи директори ва унинг ходимлари

меҳнатига ҳақ тўлаш шартлари Жамғарма Кузатув кенгаши томонидан белгиланади.

3. Қуйидагилар Жамғарма маблағларини шакллантириш манбалари этиб белгилансин:

Ўзбекистон Республикаси Давлат бюджети ва давлат бюджетдан ташқари жамғармаларнинг ривожланиш давлат дастурларига киритилган лойиҳаларни молиялаштириш учун мўлжалланган маблағлари;

Ўзбекистон Республикаси Тикланиш ва тараққиёт жамғармасининг ривожланиш давлат дастурларини амалга ошириш учун ажратилган маблағлари;

Ўзбекистон Республикаси Ҳукумати кафолати билан жалб этиладиган чет эл кредитлари;

Ўзбекистон Республикаси Ҳукумати қарорлари билан белгиланадиган бошқа манбалар.

4. Қуйидагилар:

Ўзбекистон Республикасининг ривожланиш давлат дастурларини шакллантириш тартиби тўғрисидаги низом 1-иловага мувофиқ;

Жамғарма Кузатув кенгашининг таркиби 2-иловага мувофиқ тасдиқлансин.

5. Белгилаб қўйилсинки:

ривожланиш давлат дастурлари тегишли ривожланиш концепциясини ҳисобга олган ҳолда тасдиқланадиган, узоқ муддатли истиқболда, қоида тариқасида, 10-15 йилда Ўзбекистон Республикасининг тармоқ, ҳудудий ва мақсадли ижтимоий-

иқтисодий ривожланишининг устувор йўналишларини амалга ошириш бўйича комплекс кўринишни ва стратегик вазифаларни жамлаган тармоқ, ҳудудий ва мақсадли лойиҳалар портфели асосида шакллантирилади;

ривожланиш давлат дастурларини ишлаб чиқиш ва реализация қилиш бўйича ишларни мувофиқлаштириш Инвестициялар бўйича давлат қўмитаси томонидан Иқтисодиёт вазирлиги билан биргаликда Ўзбекистон Республикаси Бош вазирининг ўринбосари – Инвестициялар, инновацион ривожлантириш, эркин иқтисодий ва кичик саноат зоналари фаолиятини мувофиқлаштириш, туризм масалалари комплекси раҳбарининг бошчилигида амалга оширилади; ривожланиш давлат дастурларини молиялаштириш учун мўлжалланган номарказлаштирилган инвестициялар Жамғармада ҳисобга олинади;

ривожланиш давлат дастурларини тасдиқлаш Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Лойиҳа бошқаруви миллий агентлигининг улар бўйича ижобий хулосаси бўлган ҳоллардагина амалга оширилади;

марказлаштирилган манбалар ҳисобидан молиялаштириладиган лойиҳаларни ривожланиш давлат дастурларига киритиш Жамғарма Кузатув кенгашининг ижобий қарори бўлган ҳоллардагина амалга оширилади;

ривожланиш давлат дастурларини молиялаштириш учун тижорат банкларининг кредитлари лойиҳаларнинг лойиҳа-смета ҳужжатлари ва бизнес-режалари пухта ва ҳар томонлама ўрганилгандан сўнг, шунингдек, тижорат банки кредит қўмитасининг ижобий қарори мавжуд бўлган ҳолларда тақдим этилади.

6. Иқтисодиёт вазирлиги ва Молия вазирлиги икки ҳафта муддатда Инвестициялар бўйича давлат қўмитаси ва Ўзбекистон

Республикаси Президенти ҳузуридаги Лойиҳа бошқаруви миллий агентлигига ривожланиш давлат дастурларини ишлаб чиқиш ва амалга ошириш бўйича ишларни ташкил этиш учун зарур бўлган маълумотлар базалари ва бошқа ахборотлар тақдим этилишини таъминласин.

7. Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Лойиҳа бошқаруви миллий агентлиги, Инвестициялар бўйича давлат қўмитаси Иқтисодиёт вазирлиги, Молия вазирлиги, бошқа манфаатдор вазирлик ва идоралар билан биргаликда бир ой муддатда:

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасига Жамғарма фаолиятини ташкил этиш тўғрисида Ҳукумат қарори лойиҳасини;

Ўзбекистон Республикаси Президенти девонига ривожланиш давлат дастурларига киритиладиган лойиҳаларнинг лойиҳаолди, лойиҳа ва тендер ҳужжатларини ишлаб чиқиш, экспертизадан ўтказиш ва тасдиқлашни, шунингдек, бошқа давлат органлари ва ташкилотларнинг вазифа ва штат бирликларини оптималлаштириш орқали Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Лойиҳа бошқаруви миллий агентлиги тизимида мазкур ҳужжатлар ва импорт контрактларининг комплекс экспертизасини амалга ошириш учун масъул бўлган махсус тузилмани ташкил этишни назарда тутувчи Ўзбекистон Республикаси Президенти қарори лойиҳасини киритсин.

8. Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги Жамғарманинг ижро этувчи дирекцияси фаолиятини молиялаштиришга маблағларни 2018 йил 1 январдан асослантирилган ҳисоб-китоблар бўйича ажратсин ҳамда ҳар йили Ўзбекистон Республикасининг Давлат бюджети харажатларида назарда тутсин.

9. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 12 сентябрдаги “Капитал қурилишда хўжалик муносабатлари



механизмини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида”ги 395-сон қарорида:

3-банднинг тўртинчи хатбошиси чиқариб ташлансин;  
4-илова ўз кучини йўқотган деб ҳисоблансин.

10. Адлия вазирлиги манфаатдор вазирлик ва идоралар билан биргаликда бир ой муддатда қонун ҳужжатларига ушбу қарордан келиб чиқадиган ўзгартиш ва қўшимчалар тўғрисидаги таклифларни Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасига киритсин.

11. Мазкур қарорнинг ижросини назорат қилиш Ўзбекистон Республикасининг Бош вазири А.Н.Арипов, Ўзбекистон Республикаси Бош вазирининг ўринбосари С.Р.Холмуродов ва Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳузуридаги Лойиҳа бошқаруви миллий агентлиги директори Ш.М.Садиқов зиммасига юклансин.

***Ўзбекистон Республикаси Президенти***

***Ш.МИРЗИЁЕВ***

*Тошкент шаҳри, 2017 йил 18 декабрь*