

M.S.QOSIMOV

INVESTITSIYA LOYIHALAR TAHLILI



65,053
261

**O'ZBEKISTON RESPUBLIKASI OLIY VA O'RTA MAXSUS
TA'LIM VAZIRLIGI
TOSHKENT DAVLAT IQTISODIYOT UNIVERSITETI**

M.S.QOSIMOV

INVESTITSIYA LOYIHALAR TAHLILI

**O'zbekiston Respublikasi Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi
tomonidan darslik sifatida tavsiya etilgan**



TOSHKENT – 2021

UO'K: 336.6(075.8)
KBK 65.053ya73

**M.S.Qosimov. Investitsiya loyihalar tahlili. Darslik. – T.:
«Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi»,
2021 – 192 b.**

ISBN 978-9943-7396-1-1

Respublikamiz iqtisodiyotini liberallashtirish, modernizatsiya va diversifikatsiya qilinishi natijasida raqobatni yanada keskinlashuvi kuzatilmoqda. Bu esa iqtisodiyotga ichki va xorijiy investitsiyalarni jalb qilishni taqozo etmoqda. Investitsiyalarni samaradorligini professional baholash va loyihalarni samarali boshqarish yanada dolzarb masala bo'lib kelmoqda.

Ushbu darslikda mahsulot ishlab chiqarish, tashkil etish, barqaror rivojlantirish uchun biznes loyiha tuzishning zarurligi va investitsiya loyihasini ishlab chiqish asoslari ko'rsatib o'tilgan. Investitsiya va biznes loyiha nazaridagi nazariy hamda amaliy asoslari, xususan bozorni o'rganish, marketing tadqiqoti olib borish, marketing rejasini tuzish va uni samarali texnologiya bilan uyg'unligini ta'minlash, ishlab chiqarish rejasi, moliya rejasini tuzish, biznes rejani amalga oshirilishi uchun ishchi kuchi va kadrlar bilan ta'minlash, investitsiyadagi tavakkalchilikni boshqarish kabi savollar ushbu darslikda o'z ifodasini topgan.

Darslik oliy ta'lim muassalari professor o'qituvchilari, aspirantlar, oliy ta'lim muassalarining ijtimoiy soha, iqtisod va huquq bilim sohasi, iqtisod ta'lim sohasi, iqtisodiyot (makroiqtisodiyot) ta'lim yo'nalishi talabalari hamda kichik biznes bilan shug'ullanayotgan tadbirkorlarga mo'ljallangan.

UO'K: 336.6(075.8)
KBK 65.053ya73

Mas'ul muharrir: M.P. Eshov, i.f.d, prof.

Taqrizchilar:

1. N.M.Mahmudov, iqtisod fanlari doktori, professor;
2. I.A.Bakiyeva, iqtisod fanlari nomzodi, dotsent.

ISBN 978-9943-7396-1-1

© «Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi», 2021.

KIRISH

O'zbekiston iqtisodiyotini 2017-yildan liberallasuvi xalqaro moliya tashkilotlari, ilg'or mamlakatlarning yetakchilari, taniqli tadbirkorlar tomonidan ijobiy baholanmoqda, shu bilan birga iqtisodiyotga katta investitsiyalarni kirib kelishi ham jadallashmoqda. O'z navbatida investitsiyalarni mamlakat iqtisodiyoti manfaatlari nuqtayi nazaridan chuqur tahlil qilish va to'g'ri qaror qabul qilish zarurati oshmoqda.

O'zbekiston iqtisodiyotini modernizatsiya qilish, tarkibiy qayta qurish, iqtisodiyotni barqaror, yuqori sur'atlarda o'sishini ta'minlash vazifalari, iqtisodiyotimizga jalb etilayotgan investitsiyalar hajmini to'xtovsiz o'stirishni, har bir so'mlik investitsiyani eng zarur, eng ko'p samara beradigan obyektlarga, o'sish nuqtalariga sarflanishini talab etadi. Ichki investitsiya manbalarining cheklanganligi xorijiy investitsiyalarni jalb qilish borasida ham katta kuch-g'ayratni talab etmoqda.

Qulay investitsiya muhitini yaratilishi, davlat tomonidan investitsiya faoliyati qonun yo'li bilan qo'llab-quvvatlanishiga qaramasdan, investitsiya jarayonlarida bir qator muammolar saqlanib kelmoqda.

Bunday holatning sabablariga pishiq – puxta biznes loyihalarining kamligi, mutaxassislarda kichik va mikrofirmalar doirasida biznes loyiha ishlab chiqish tajribasi va ko'nikmalarining talab doirasida emasligi, vakolatli idoralarda texnik-iqtisodiy asoslangan biznes loyihalarni ekspertizadan o'tkazish muddatlari cho'zib yuborilayotganligini kiritish mumkin.

Shu jihatdan talabalarga biznes loyihalarni tuzish, tahlil qilish va amalga oshirish bo'yicha nazariy hamda amaliy bilimlar berish, ularga zarur maslahatlar berish va o'z biznesini ochishni xohlovchi talabalarni qo'llab-quvvatlash zarur bo'lmoqda.

Darslik oliy ta'lim muassalarining iqtisodiyot, biznes ta'lim yo'nalishlari bitiruvchi talabalariga nazariy va amaliy bilim berish, ularning biznes g'oyalarini rag'batlantirib, amaliyotga tatbiq etishlari uchun ko'mak berish maqsadini ham nazarda tutadi. Bu borada O'zbekiston Prezidentining 2020-2021-yillarda qabul qilgan farmon va qarorlari, pandemiya sharoitida ishsizlarni ish bilan ta'minlash masalasining yanada dolzarbligi ushbu darslikni qayta tayyorlab nashr etishga katta turtki bo'ldi.

I BOB. INVESTITSIYA LOYIHALARI TAHLILI BILAN BOG'LIQ IQTISODIY KONSEPSIYALAR

1.1. Investitsiya: mohiyati, asosiy turlari va tarkibi

Keng ma'noda investitsiya – sub'ektni vaqtinchalik iste'molini cheklab, kelgusida sof foydani ko'paytirish uchun xarajatlari va harakatlar tushuniladi. Boshqacha qilib aytganda – pul va pul bo'lmagan jamg'armalarni kapitalga (jihozlar, ko'chmas mulk, moliya va boshqa ko'rinishdagi aktivlarga) aylantirishdir.

Investitsion faoliyatning asosiy belgilari va tahlil qilishda asoslanadigan xususiyatlari quyidagilardan iborat:

1. Investitsion faoliyatda pul aktivlari jihozlar, ko'chmas mulk va boshqa ko'rinishdagi aktivlarga aylanadi (masalan, likvidligi pasayadi).

2. Investorlarning farovonligi va yanada foydani ko'paytirishni ko'zlash (masalan, raqobatdoshlikni oshadi).

3. Uzoq muddatli xarajatlarni va kutilayotgan daromadlarning riski oshadi.

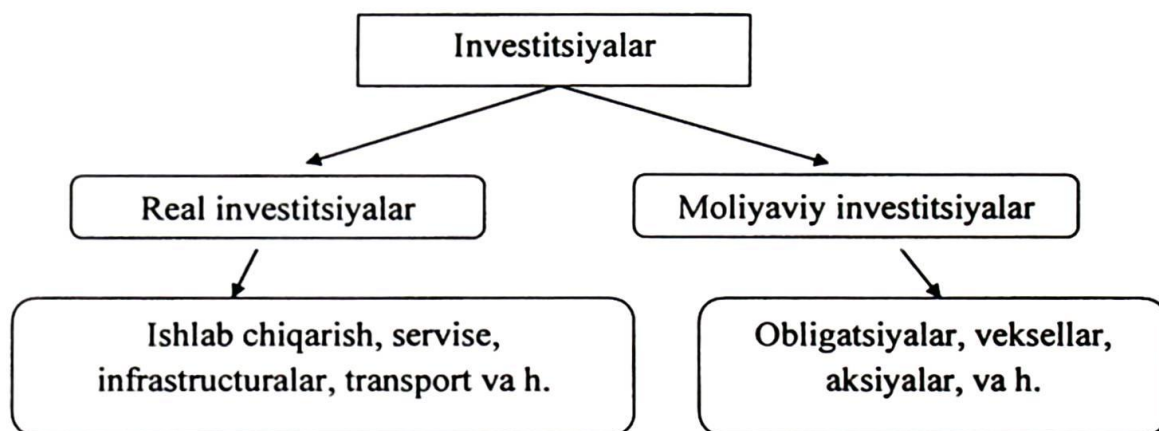
Makro va mikro ko'lamda iqtisodiyotni rivojlantirishni investitsiyalarsiz tasavvur etib bo'lmaydi. Investitsiyalar korxonalarni rivojlantirish, mamlakat iqtisodiy o'sishini ta'minlashning bosh omillaridan biridir. Investitsiyalar deganda yangi ishlab chiqarishlarni tashkil etish, ishlab turgan quvvatlarni saqlab turish va rivojlantirish, ishlab chiqarishni texnik tayyorlash, foyda olish hamda (atrof-muhitni muhofaza qilish, ijtimoiy rivojlanish kabi) boshqa yakuniy natijalar olish maqsadida turli dasturlar yoki alohida tadbirga (loyiha)larga sarflanadigan mablag' hamda nomoddiy aktivlar tushuniladi. Investitsiyalar o'z ichiga foyda (daromad) olish va ijtimoiy samaraga erishish maqsadida tadbirkorlik va boshqa faoliyat turlariga sarflangan pul mablag'lari, shuningdek, maqsadli bank omonatlari, paylar, aksiyalar, boshqa qimmatbaho qog'ozlar, texnologiyalar, mashina va uskunarlar, litsenziyalar (shu jumladan, tovar belgilari), kreditlar, har qanday boshqa mulk va mulk huquqlarini hamda intellektual boyliklarni oladi.

Tijorat amaliyotida investitsiyalarning quyidagi uch shakli o'zaro farqlanadi:

- fizik aktivlarga qilingan investitsiyalar;
- pul aktivlariga qilingan investitsiyalar;
- nomoddiy aktivlarga qilingan investitsiyalar.

Fizik aktivlar deganda asosiy ishlab chiqarish vositalari, ya'ni ishlab chiqarish binolari va inshootlari hamda xizmat muddati bir yildan ortiq bo'lgan har qanday mashina va uskunalar tushuniladi.

Pul aktivlari deganda jismoniy va yuridik shaxslardan pul mablag'larini olish huquqi, masalan, bankdagi depozitlar, aksiyalar, obligatsiyalar va boshqalar anglashiladi.



1-rasm. Investitsiyalarning tiplari.

Nomoddiy qayta tayyorlash yoki malakasini oshirish dasturlarini amalga oshirish, litsenziyalar sotib olish, savdo belgilarini ishlab chiqarish natijasida firma ega bo'ladigan boyliklardir.

1.2. Makroiqtisod va investitsiyalar aloqadorligi

Makroiqtisod investitsiyalarni jalb etish uchun eng avvalo muhit yaratadi va investitsiya jarayonini rag'batlantiradi. Makroiqtisodiy nazariyada investitsiyalar - I, uy xo'jaliklarining iste'mol xarajatlari - C, hukumat xarajatlari - G hamda sof eksport xarajatlari - Xn bilan birga jami xarajatlarni (jami talab) tashkil yetadi yoki uning bir qismi deb qaraladi. Ya'ni:

$$Y_{aMM} = C + G + I + X_n$$

Investitsiya mablag'larining asosiy manbai bo'lib yopiq iqtisodiyot sharoitida mamlakatdagi uy xo'jaliklari jamg'armalari – S hamda hukumat jamg'armalari $-S_g$ hisoblanadi.

$$S = S + S_g$$

Ochiq iqtisodiyot sharoitida bunga xoriyga chiqariladigan mamlakat ichki jamg'armalari bilan xoriydan investitsiyalar va kreditlar ko'rinishida kirib keladigan jamg'armalar o'rtasidagi farq $-S_n$ ham qo'shiladi:

$$S = S + S_g + S_n$$

Investitsiyalar hajmidagi u yoki bu manba ulushi mamlakatning iqtisodiy rivojlanish darajasiga, mamlakatdagi daromadlar darajasiga, ijtimoiy tuzilmaga, amalga oshirilayotgan iqtisodiy vazifalar, iqtisodiy siyosat strategiyasiga bog'liq.

Investitsiyalar hajmini belgilovchi asosiy omillar foiz stavkasi va kutilayotgan o'rtacha foyda me'yori hisoblanadi. Iqtisodiyotga qilinadigan investitsiyalar hajmi foiz stavkasiga teskari proporsional kattalik hisoblanadi.

Investitsiyaga talab funksiyasi quyidagi ko'rinishga ega:

$$I_d = I_m - kR$$

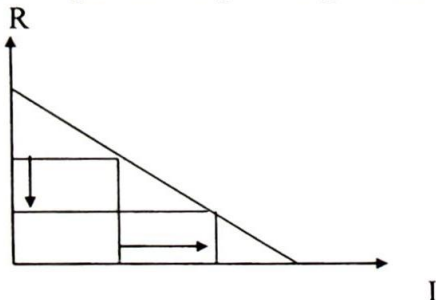
Bu yerda, I_d – iqtisodiyotda investitsiyalarga talab hajmi;

I_m – foiz stavkasi nolga teng bo'lgandagi investitsiyalarga maksimal talab hajmi;

k – foiz stavkasi o'zgarishiga investitsiyalar hajmi o'zgarishi bog'liqligini ko'rsatuvchi empirik koeffitsiyent;

R – bank foiz stavkasi.

Investitsiyaga bo'lgan talabni grafikdagi ifodasi



R – foiz stavksi;

I – investitsiyaga talab.

Foiz stavkasining tushishi bilan investitsiyaga talab oshib boradi.

IS va LM modelini investitsiya siyosatiga bevosita bog'liqligi makroiqtisodiyotda ko'rsatib o'tilgan. Shuningdek fiskal siyosat va monitar siyosat bilan uzviy bog'liqdir.

1.3. Investitsiyalar tahlilida asoslaniladigan asosiy iqtisodiy konsepsiyalar

Investitsiyalarni tahlil qilish, ularning samaradorligi darajasini aniqlash bir qancha iqtisodiy konsepsiyalarga tayanib amalga oshiriladi.

1. Investitsiyalarning firma boyligini oshirishdagi roli.

Har qanday firma investitsiya jalb qilar ekan, avvalo, o'z boyluklarini oshirishni maqsad qilib qo'yadi. Bu maqsad firmaning foydani ko'paytirish kabi ko'pincha asosiy deb qaraladigan boshqa bir maqsadidan ancha kengroqdir.

Firma boyligi o'z ichiga firma o'z kapitalining bozor qiymatini (WC) hamda firma majburiyatlarining bozor (L) qiymatini oladi. Ya'ni:

$$W=WC+L$$

Shu narsa ravshanki, firmaning real boyligi uning kapitali (yuqori likvidli aktivlar ko'rinishida turgan kapitalni istisno qilgan holda) qanchalik ko'pligi bilan emas, balki bu kapital tovarlar va xizmatlar bozorida firmaga qanday holatni ta'minlab berishi bilan belgilanadi.

Pul tushumlari haqida tushuncha

Pul tushumlari (pul obyekt oqimlarining, CF- cash flow) iqtisodiy adabiyotlarimizda yaqindan buyon qo'llanilayotgan atama bo'lib firma tijorat faoliyati natijasida olingan tushumlarni, ya'ni pul kirimlari va chiqimlari ko'rsatadi.

Pul tushumlari quyidagilarni o'z ichiga oladi:

1. Asosiy faoliyat bo'yicha:

- naqd pul evaziga sotishdan olingan pul tushumi;
- pul o'tkazish yo'li bilan sotishdan olingan pul tushumlari.

2. Investitsiyalar bo'yicha:

- qimmatli qog'ozlarga qilingan investitsiyalardan daromadlar;
- sho'ba korxonalar va xorijdan tushumlar;

- aktivlarni sotishdan keladigan tushumlar.
- 3. Moliyaviy operatsiyalar bo'yicha:
- qimmatli qog'ozlarni sotishdan olingan tushumlar;
- qarzlarni.

Firmaning pul chiqimlari quyidagilarni o'z ichiga oladi:

1. Asosiy faoliyat bo'yicha:

- xomashyo va materiallar uchun to'lovlari;
- ish haqi to'lovlari;
- soliq to'lovlari;
- sug'urta to'lovlari.

2. Investitsiyalar bo'yicha:

- asosiy kapitalni sotib olishga;
- asosiy kapitalni montaj qilishga.

3. Moliyaviy operatsiyalar bo'yicha:

- foizlar va dividendlar to'lashga;
- ssudalar va obligatsiyalar bo'yicha majburiyatlarni so'ndirishga.

Pul tushumlari va chiqimlari o'rtasidagi farq, ya'ni sof pul tushumlari firma boyligi oshishini ta'minlovchi sof pul qoldig'idir.

Buxgalteriya hisobining Amerika standartlari GAAP (Generally Accepted Accounting Principles) atamalaridan foydalansak, pul tushumlarini aniqlash tenglamasi quyidagicha yoziladi:

$$CF = Re - (TC - A) - R - tax$$

Bu yerda, CF – pul tushumlari;

Re – mahsulot realizatsiyasidan tushum;

TC – jami xarajatlar;

A – amortizatsiya;

R – foiz to'lovlari;

tax – to'langan soliqlar.

Pul tushumlari va chiqimlarini quyida amaliy jadvallarda keltirilgan.

1.4. O'zbekiston investitsiya siyosatining mohiyati va yo'nalishlari

O'zbekistonda 2017-yildan iqtisodiyotni liberallashtirish, ishlab chiqarishni texnik va texnologik qayta qurollantirish yanada jadal-lashmoqda. Amalga oshirilayotgan investitsiya siyosati musta-qillikning dastlabki yillaridanoq yoqilg'i energetika va don

mustaqilligini ta'minlash, iqtisodiyotda tarkibiy o'zgarishlarni amalga oshirish, eksport salohiyatini oshirish va import o'rmini bosuvchi mahsulot ishlab chiqarishni ko'paytirish uchun ustuvor sohalarini qo'llab-quvvatlash, chet el investitsiyalarini jalb qilish uchun ochiq eshiklar siyosatini olib borish kabilarga qaratildi. Investitsiya siyosatni olib borishda quyidagi tamoyillarga asoslanildi:

- belgilangan davlat ustuvorliklari asosida eng muhim tarmoqlar va faoliyat sohalarini tanlab qo'llab-quvvatlash;

- ijtimoiy ahamiyatli tarmoqlarni (sog'liqni saqlash ta'lim, madaniyat va h.k.) aholi turmush darajasini yaxshilash, umrini uzaytirish, ijtimoiy jihatdan keskin tabaqalanishning oldini olish, iste'mol talabining faollashuvini ta'minlash maqsadida yetarli darajada qo'llab-quvvatlash;

- chet el investitsiyalarini o'zaro manfaatdorlik asosida ustuvor sohalariga jalb qilish;

- potensial investitsiya resurslarini savdo sohasi va pul bozoridan sanoat sohasiga qayta taqsimlash;

- ilmiy tadqiqot, tajriba-konstruktorlik ishlarini qo'llab-quvvatlash, xorijdan yangi texnikalar uchun litsenziyalar sotib olish, katta laboratoriyalarni saqlab turishga quvvati yetadigan yirik korporatsiyalar tuzish orqali ishlab chiqarish kapitalini jamlash hisobiga intellektual kapital va ilmiy-texnik potensialni oshirish;

- qishloq xo'jaligi mahsulotlari va mineral xomashyo resurslarini chuqur qayta ishlash va ularni tashqi bozorda raqobatbardosh bo'ladigan darajaga olib chiqishga yo'naltirilgan investitsiya loyihalarini qo'llab-quvvatlash;

- aholining oziq-ovqat va iste'mol tovarlariga bo'lgan ehtiyojlarini qondirishga mo'ljallangan ishlab chiqarish quvvatlarini jadal rivojlantirishni investitsiyalar bilan ta'minlash;

investitsiya jarayonlari ishtirokchilarining o'zaro aloqalarini tartibga solib turuvchi qonunchilik bazasini takomillashtirish.

1.5. Iqtisodiyotni rivojlantirishni asosiy yo'li – investitsiya loyihalarini yaratish va amalga oshirish

O'zbekistonda investitsiya siyosatining asosiy tamoyillari bo'lib jumladan quyidagilar hisoblanadi:

1. Investitsiyani jalb qilishda teng raqobat muhitini shakllantirish, imtiyoz va preferensiyalardan foydalanish tizimini xalqaro tajribalar asosida shakllantirish.

Ishlab chiqarishni texnik jihatdan qurollantirish va modernizatsiyalash, yangi ish o'rinlarini yaratish asosida iqtisodiy o'sish barqarorligini ta'minlash.

2. Vazirliklar, konsernlar, korporatsiyalar va iqtisodiyotning boshqa bo'limlari ishtirokida va manzilli dasturlarga qat'iy rioya qilgan holda moliyalashtirishning barcha manbalari hisobidan markazlashgan va markazlashmagan kapital qo'yilmalar hajmini aniqlash.

3. Iqtisodiy samaradorlikni taqsimlash maqsadida eksportga mo'ljallangan va import o'rnini bosuvchi loyihalar nuqtayi nazaridan ustuvor investitsiya takliflari ro'yxatini ishlab chiqish va chuqur ekspertizadan o'tkazishlarni ta'minlash.

4. Iqtisodiyotning turli sohalarini rivojlantirishda investitsiyalarni amalga oshirish tenderlar asosida o'tkazilishi lozim.

I bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. O'zbekiston iqtisodiyotini rivojlanishi unga ichki va xorijiy investitsiyalarni jalb etilishi bilan bog'liqdir.

2. Iqtisodiyotga real investitsiyalarni jalb etish iqtisodiyotni barqaror rivojlanishiga katta ta'sir etadi. Shuning uchun ham real investitsiyalarni jalb etish hozirgi davrda va kelgusida ustuvor vazifalardan biri bo'lib qoladi.

3. Iqtisodiyotga real investitsiyalarni jalb etish uchun investitsiya loyihalari, korxonalarda esa biznes loyihalar/planlar ishlab chiqilishi lozim. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2019-yil 1-avgustda qabul qilgan "Qishloq xo'jaligi mahsulotlarini chuqur qayta ishlash va oziq-ovqat sanoatini yanada rivojlantirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'g'risida" Qarorini eslab o'tish o'rinli. Qarorda ko'rsatilganidek 2019-2021-yillarda "Jahon bankining qishloq xo'jaligini modernizatsiya qilish va raqobatbardoshlikni oshirish uchun 200,0 million AQSH dollari hamda qishloq xo'jaligida tadbirkorlikni rivojlantirish uchun 200,0 million AQSH dollari miqdoridagi kredit mablag'lari; Osiyo taraqqiyot bankining yirik

zamonaviy agrologistika komplekslarini tashkil etish uchun 347,0 million AQSH dollari va chorvachilikni rivojlantirish uchun 150,0 million AQSH dollari miqdoridagi kredit mablag'lari; Yaponiya xalqaro hamkorlik agentligining meva-sabzavotchilikni rivojlantirish uchun 200,0 million AQSH dollari miqdoridagi kredit mablag'lari; Fransiya rivojlanish agentligining chorvachilikni rivojlantirish uchun 170,0 million AQSH dollari miqdoridagi kredit mablag'lari; Xalqaro qishloq xo'jaligini rivojlantirish jamg'armasining qishloq xo'jaligini diversifikatsiya va modernizatsiya qilish uchun 46,6 million AQSH dollari miqdoridagi kredit mablag'lari yo'naltirilishi nazarda tutilmoqda"¹. Bu mablag'larni olib biznesni rivojlantirish uchun investitsiya yoki biznes planlar taqdim etilishi lozim.

4. Makroiqtisodiy o'sish iqtisodiyotga investitsiyalarni jalb etishga bevosita bog'liq. Buning uchun Yalpi ichki mahsulotni xarajatlar usuli bilan hisoblash formulasini eslab ko'rish kifoya.

5. O'zbekiston iqtisodiyotini liberallashtirish bilan investitsiya loyihalarini sifatli ishlab chiqarish va samarali amalga oshirishga talab keskin oshdi. "2020–2025-yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to'g'risida" O'zbekiston Respublikasining Farmoni qabul qilindi.

(12 may 2020 y).

6. O'zbekiston iqtisodiyotining investitsiya siyosati ochiqlik va tenglikka qurilmoqda. Raqobatda teng sharoitlar, investitsiya kirishi va chiqishida ochiqlik bu liberal iqtisodiyotning asoslaridir.

7. Investorlarga qulay va jozibador muhitni yaratishga berilgan e'tibor Respublika Prezidentining 2017-yildan keyingi farmon va qarorlarida o'z ifodasini topgan.

8. Makroiqtisodiyotda pul – kredit siyosati, IS – LM modeli, investitsiya va jamg'armalar, inflatsiya va foiz stavkalari kabi mavzular investitsiya loyihalariga bevosita bog'liq nazariya va konsepsiyalardir.

¹ 1. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2019 йил 1 августда қабул қилган "Қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини чуқур қайта ишлаш ва озиқ-овқат саноатини янада ривожлантириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида" қарорини. www.uz 2019й. 08.08

I bob bo'yicha savollar

1. Investitsiyaning iqtisodiyotni rivojlantirishdagi roli va ahamiyati nimalardan iborat?
2. Investitsiyalarning turlari va farqli jihatlarini tushuntirib bering.
3. Makroiqtisodiyotda qaysi nazariyalar investitsiyalar bilan bog'liq, tushuntirib bering?
4. Qayta moliyalashtirish stavkasi nima va u iqtisodiyotni rivojlantirishga qanday ta'sir etadi?
5. O'zbekiston investitsiya siyosati nimalarni o'z ichiga oladi?
6. Loyihalar va investitsiyalarni bog'liqligini tushuntirib bering?
7. Iqtisodiyotni liberallasuvi va investitsiya loyihalari o'rtasidagi uzviylikni qanday izohlab berasiz?

II BOB. INVESTITSIYA LOYIHALARI TAHLILI KONSEPSIYASI

2.1. Loyiha va uning asosiy komponentlari

Investitsiya loyihasiga turli adabiyotlarda turlicha ta'riflar berilgan. Oddiy qilib aytganda loyiha cheklangan vaqt davomida hamda belgilangan budjet bilan oldinga qo'yilgan maqsadlarga erishishga xizmat qiluvchi o'zaro bog'langan tadbirlar majmuidir. AQSHdagi nufuzli Loyiha boshqaruvi instituti (PMI)ning PMI PMBOK yo'riqnomasida "Loyiha – bu vaqtinchalik korxona bo'lib, u noyob mahsulot, xizmat yoki natijaga olib keladi"², deb ta'rif berilgan. Demak, loyihada ko'zda tutilgan mahsulot noyob bo'lishi lozim.

Hozirgi globallashuv sharoitida iqtisodiyot, jamiyat, innovatsiya va boshqa barcha sohalarni rivojlanishi pishiq- puxta loyihalarni ishlab chiqish va samarali amalga oshirishga bog'liq. Shuning uchun ham loyiha va uni tahlili hamda boshqarishga barcha boshqaruv tizimlari, moliya institutlari, tadbirkorlar hamjihatlikda mas'ul bo'lmoqda. Loyihalar tahlili bilimi

- Tijorat banklari va boshqa moliya institutlari uchun mutaxassislar uchun

- Vazirlik va boshqa davlat idoralari uchun
- Investorlar uchun
- Tadbirkorlar uchun
- Olimlar va boshqa soha vakillari uchun zarur bo'lgan bilimga aylandi.

Insonni Marsga yoki oyga uchishi, makro va mikro iqtisodiyotni barqaror rivojlantirish yoxud barcha soha tizimini rivojlantirish loyihani ishlab chiqish va malakali tahlil qilishni talab etadi.

Loyihaning asosiy elementlari quyidagilardir:

Loyiha atamasi bilan quyidagi tushunchalar o'zaro bog'langan:

- loyiha davri (bosqichi);
- loyiha tahlili;
- loyiha boshqaruvi/menejmenti;
- loyihani moliyalashtirish.

² A Guide to the Project Management Body of Knowledge, Fifth Edition, Project Management Institute, 2013 ISBN: 9781935589679

Har bir loyihani belgilovchi to'rtta asosiy omil mavjud:

1. Loyiha ko'lami (kichik loyiha, megaloyiha)
 - kichik loyiha – ko'lamiga ko'ra katta bo'lmagan sodda va cheklangan hajmdagi, (bir necha ming dollardan qiymati 15 mln. AQSH dollarigacha bo'lgan loyihalar);
 - megaloyihalar maqsadli dasturlar bo'lib, maqsadlar umumiyligi, resurslar va vaqt bo'yicha o'zaro bog'langan bir necha loyihani o'z ichiga oladi. Bunday loyihaning qiymati 15 mln.dollardan 1 mlrd. gacha yoki mehnat sig'imi 20 mln. kishi soatidan ko'p bo'ladi.

2. Amalga oshirish muddatlari (qisqa muddatli, o'rta muddatli va uzoq muddatli loyihalar).

3. Sifatli (deffektsiz loyiha).

4. Resurslarning cheklanganligi (multiloyiha).

Loyiha tahlili bilimi va ko'nikmasi vazirlik va idoralar, hokimiyat va tadbirkorlar, moliya hamda soliq idoralari hamda boshqa biznes yetakchilari uchun muhimdir.

2.2. Loyihalarning klassifikatsiyasi

Loyihalarning tahlili va sintezi qulayligi uchun turli xil boshqarish tizimlari turli asoslar bo'yicha tasniflanishi mumkin.

- Loyiha tiplariga
- Masshtabiga
- Murakkabligiga
- Sinfiga va muddatiga ko'ra turlicha guruhlarga turkumlanadi.

Loyiha turi (amalga oshirilayotgan loyihaning asosiy faoliyat sohalari bo'yicha): tashkiliy, iqtisodiy, ijtimoiy va aralash.

Loyiha sinfi (loyiha tarkibi va tizimini hamda uning fan sohasi bo'yicha): monoloyiha, multiloyiha, megaloyiha. Monoloyiha – bu har xil tur, qurilish va hajmdagi alohida loyihadir.

Loyiha ko'lami – (loyihaning hajmi, qatnashuvchilar soni va atrof-muhitga ta'sir darajasi bo'yicha): kichik loyihalar, o'rta loyihalar, yirik loyihalar, juda yirik loyihalar.

Loyiha davomiyligi (loyihani amalga oshirish vaqti davomiyligi bo'yicha): qisqa muddatli (3 yilgacha), o'rta muddatli (5 yildan ortiq).

Loyihalarning murakkabligi (murakkablik darajasi bo'yicha): oddiy, murakkab, juda murakkab.

Loyiha turi (loyihaning fan sohasi xarakteri bo'yicha): investitsion, innovatsion, ilmiy tadqiqot, aralash. Investitsion loyihalarga odatda, investitsion qo'yilmalarni talab qiluvchi, bosh maqsadi asosiy fondlarni ishlab chiqarish, ya'ni yangilash bo'lgan loyihalar kiritiladi. Innovatsion loyihalarga, tizimlar rivojlanishini ta'minlaydigan, bosh maqsadi yangi texnologiyalarni, nou-xau va boshqa yangiliklarni ishlab chiqish va qo'llash bo'lgan loyihalar kiritiladi.

2.3. Loyiha hayot davrining asosiy bosqichlari

Loyiha yuzaga kelgan vaqtdan toki u tugatilgunga qadar o'tgan vaqt oralig'iga loyihaning hayot davri, loyiha bosib o'tishi lozim bo'lgan holatlarga esa fazalar, bosqichlar deyiladi. Loyihalar hayot davri (LHD) ning quyidagi bosqichlari farqlanadi:

1. Investitsiya oldi bosqichi.

- a) investitsiya imkoniyatlarining tahlili;
- b) dastlabki texnik-iqtisodiy asoslash;
- d) texnik-iqtisodiy asoslash;
- e) investitsiya imkoniyatlari to'g'risida doklad.

2. Investitsiya bosqichi.

- a) muzokaralar olib borish va shartnomalar tuzish;
- b) loyihalashtirish;
- d) qurish (qurilish ishlarini amalga oshirish);
- e) marketing;
- f) xodimlarni o'qitish.

3. Ekspluatatsiya bosqichi.

- a) qabul qilish va ishga tushirish;
- b) uskunalarni almashtirish (yangilash);
- d) kengaytirish, innovatsiya.

Mehnat sig'imiga ko'ra LXD ni quyidagicha tasavvur qilish mumkin:

Bosqichlar	Konsepsiya	Reja-lashtirish	Loyi-halashtirish	Qurilish	Yakunlash
Vaqt	3%	5%	20%	60%	12%

Loyihalarning quyidagi o'ziga xos xususiyatlari mavjud:

1. Loyihalarning aniq maqsadi mavjud, unga loyiha doirasidagi iqtisodiy, texnik, texnologik, institutsional, ekologik va boshqa talablarni bajargan holda amalga oshirilishi lozim.

2. Loyihalarning boshlanish va tugallash davri mavjud. Boshqacha so'zlar bilan aytganda, loyihalarning hayot davri mavjud.

3. Loyiyaning budjeti va cheklangan (moliyaviy, inson, vaqt) resurslari mavjud.

4. Loyiyaning ma'lum talablari va shartlari mavjud (qonuniy bazasi, risklari, moliyalashtirish shartlari, infrastrukturasini, boshqaruv tizimi va h.).

5. Loyiha ishtirokchilari (investorlar, institutlar, menejerlar) o'rtasida tez-tez nizolar chiqib turadi. Loyihani ishlab chiqarish va amalga oshirish bosqichlarida nizolarni hal qilish uchun malakali kadrlar va konflikt menejrlari bilim va ko'nikmalar talab etiladi.

6. Loyiyaning masshtabi va komponentlarini ko'payib borishi bilan loyiha va uning ishtirokchilariga talab oshib boradi.

7. Loyiha boshqaruvi tizimi yaratilib loyiyaning faoliyati muvofiqlashtiriladi. Yirik loyihalarda loyiha boshqaruvi Agentligi tuzilishi mumkin.

8. Loyihalarning murakkablashuvi bilan uni amalga oshirish muddatlari cho'zilib ketishi mumkin. Bu esa qo'shimcha xarajatlarni keltirib chiqaradi va loyihalarni samarasiz bo'lishi yoki barbod bo'lishiga olib keladi. Misol uchun aerobus A-380 loyihasi, Konkort tovushdan tez uchar samolyoti, Sidney shahridagi opera teatri loyihalarini eslab o'tish kifoya.

Loyihaga quyidagi omillarning ta'siri kuchayib borishi e'tirof etilgan:

1. Loyihaga buyurtmachilarning talablari va loyiha ishtirokchilariga malaka talablarini oshib borishi. Misol uchun avvallari 10- 20-yillarda qurilgan obyektlarni 2-3 yilda qurib bitkazish talablari. Taskent sity loyihasini qurib berish uchun uch yil muddat berilgan.

2. Loyiyaning yakuniy mahsulotini murakkablashuvi. Misol uchun avtomobillarga Yevro 4, so'ngra Yevro 5, keyinchalik Yevro 6 talablarining qo'yilishi. Hozirda esa zararli chiqindisi umuman bo'lmagan avtomobillar ishlab chiqari talablari qo'yilmoqda.

3. Loyihalarga ekologik talablarni kuchayishi. Global isish va u bilan bog'liq yuksak talablar (standartlar va normalar)ni qabul qilinishi.

4. Loyiha risklarini alohida komponent sifatida tahlil qilinishi va risklarga talablarni kuchaytirilishi.

5. Loyiha texnologiyalarining chastotasini qisqarishi (Loyiha ishlab va amalga oshirish davomida loyiha uchun tanlangan texnologiyalarni eskirib qolishi).

6. Jahonning ko'plab mamlakatlarida umume'tirof etilgan standartlarni qabul qilinishi va amal qilinishi (Misol uchun ISO 2000, HACCP, "Xalol" sertifikatlari va uning standart talablari).

7. Loyihada qilingan xatoning qimmatini oshib borishi (misol uchun Konkort tovushdan tez uchar yo'lovchilar samolyotining xatosi va h.).

8. Iqtisodiyotning loyihaga ta'sirini oshib borishi (inflatsiya, innovatsiya, malakasizlik, mas'uliyatsizlik, makroiqtisodiy barqarorlik va h.).

2.4. Loyiha muhiti

Loyiha muhiti tashqi va ichki muhitlarga bo'linadi. Tashqi muhitni (uning omillarini) korxona doirasida o'zgartirib yoki boshqarib bo'lmaydi. Shuning uchun tashqi muhitdan kelib chiqib samarali ichki muhitni (misol uchun: boshqaruv modeli, kadrlar tanlash) yaratish va raqobat qilish zarur bo'ladi.

Korxona muhiti loyihaga korxona ichidan bevosita katta ta'sir ko'rsatadi. Tashqi omillarning ham loyihaga ta'siri katta:

Qonun va huquq: qonunlar va normativ huquqiy bazalar, inson huquqlari; tadbirkorlik huquqlari; mulkka egalik huquqlari; sug'urta va imtiyozlar berish to'g'risidagi qonun va normativ aktlar.

Siyosiy xarakteristikalar va omillar: siyosiy barqarorlik; loyihaning hukumat tomonidan qo'llab-quvvatlanishi; jinoyatchilik darajasi; ishtirokchi mamlakatlar bilan savdo balansi; harbiy birlashmalarda ishtirok etish.

Iqtisodiy omillar: makroiqtisodiy barqarorlik, milliy xo'jalik strukturasi; javobgarlik va mulkiy huquqlar turlari, jumladan, yer huquqi; ta'rif va soliqlar, sug'urtalash; inflatsiya darajasi va valuta barqarorligi; bank tizimining rivojlanganligi; investitsiyalar va kapital

qo'yilmalar manbalari; tadbirkorlik erkinligi va xo'jalik mustaqilligi darajasi; bozor infrastrukturasini rivojlanganligi; baholar darajasi; bozorlar holati; savdo, investitsiyalar, ishlab chiqarish vositalari, xomashyo va mahsulotlar, ishchi kuchi va boshqalar.

Jamiat loyihadan foydalanuvchi tomonlardan biri – uning xarakteristikalarini va omillari: jamoa birlashmalari va ularning loyihaga ta'siri, aholining hayot darajasi va ijtimoiy infrastrukturalar darajasi va sharoitlari, ta'lim darajasi; ko'chib yurish erkinligi, «kirish-chiqish», mehnat qonuniyligi, chiqish (zabastovka)larni taqiqlash; sog'liqni saqlash va tibbiyot, dam olish sharoitlari; jamoat tashkilotlari, pressa, televideniya; mahalliy aholini loyihalarga munosabati.

Fan, texnika va innovatsiya: fundamental va yordamchi fanlarning rivojlanish darajasi; informatsion texnologiyalar va kompyuterlashtirish darajasi; sanoat va ishlab chiqarish texnologiyalari; energetika tizimlari; transport tizimlari; aloqa va kommunikatsiya, innovatsiya infratuzilmasi, innovatsiyaning loyihaga ta'siri (tijoratlashtirish, innovatsiyaning himoyasi).

Madaniyat: savodxonlik darajasi; tarix, madaniyat, urf-odatlar, din; madaniy talablar; hayot ta'limoti, ish, dam olish, sport va boshqalar.; natijalar sifatiga va mehnat sharoitlariga bo'lgan talablar darajasi.

Tabiiy va ekologik omillar: tuproq unumdorligi, tabiiy iqlim sharoitlari; harorat, yong'inlar, namlik, shamollar, dengiz sathidan balandlik, seysmiklik, landshaft hamda monografiya va boshqalar; tabiiy resurslar, transport tizimlari bilan aloqa va joylashuv; sifat bo'yicha standartlar; havo yo'llari, suv manbalari va tuproq qatlami; atrof muhitga sanitar talablar; atrof-muhitni muhofaza qilish bo'yicha qonunchilik; tendensiyalar tasnifi va ekologik tizimlarning holati: havo, suv va tuproq.

Infrastruktura xarakteristikalarini va omillari: transport vositalari. Aloqa va kommunikatsiya, yuk tashish, EHM tarmoqlari va informatsion tizimlar; energiya ta'minoti; aloqa xizmatlari; xomashyo va xizmatlar; xo'jalik tarmoqlari, logistika va material texnika ta'minoti; sanoat infrastrukturasini; xizmat ko'rsatuvchi tizimlar va boshqalar.

O'zbekistonda iqtisodiyotning liberallashtirish natijasida birinchi qatlamda investitsiya muhitini takomillashtirishga asosiy e'tibor qaratilmoqda.

2.5. Loyiha obyektlari va subyektlari

Loyiha rahbari (Project manager) – yuridik (yoki jismoniy) shaxs bo'lib, unga buyurtmachi va investor loyihani boshqarishda, ishlarni boshqarishda mas'ul bo'ladi va loyihadan manfaatdor tomonlarga hisobot beradi: rejalashtirish, nazorat va loyihaning barcha ishtirokchilari ishlarini boshqaradi. Kichik loyihalarda loyiha menejeri loyihani boshqaradi.

Loyiha jamoasi (Project team) – maxsus tashkiliy struktura bo'lib, loyiha rahbari tomonidan boshqariladi va loyihani amalga oshirish davrida shakllantiriladi.

Shartnomachi – loyihaning tomoni yoki ishtirokchisi bo'lib, buyurtmachi bilan o'zaro munosabatda bo'ladi, shartnoma bo'yicha ishlarni bajarilishi uchun javobgarlikni o'z zimmasiga oladi – bu loyihaning to'liq yoki bir qismi bo'lishi mumkin.

Subshartnomachi – yuqoriroq darajadagi shartnomachi yoki subshartnomachi bilan shartnoma aloqalariga kirishida. Shartnoma bo'yicha ish va xizmatlarni bajarishga javobgardir.

Loyihalovchi – yuridik shaxs bo'lib, loyiha doirasida loyihaviy izlanish ishlarini shartnoma bo'yicha bajaradi. Loyihaning asosiy shartnomachisi yoki bevosita buyurtmachi bilan shartnoma aloqalariga kirishadi.

Asosiy vositachi – yuridik shaxs bo'lib, uning taklifi buyurtmachi tomonidan qabul qilingan. Shartnoma asosida ishlarni bajaralishiga javobgar.

Ta'minotchilar – subshartnomachilar, ular shartnoma asosida turli xil yetkazib berish ishlari – materiallar, uskunalar, transport vositalari va boshqalarni amalga oshiradi.

Ruxsatnoma beruvchilar – tashkilotlar bo'lib, yer maydoniga egalik qilish huquqi, savdo qilish, ma'lum turdagi ish hamda xizmatlar va hokazolar uchun ruxsat beradi.

Hukumat tashkilotlari – o'z manfaatlarini loyiha ishtirokchilarida soliq solish yo'li bilan qondiruvchi tomon bo'lib, loyihani amalga oshirish bilan bog'liq.

Yer maydoni egasi – yuridik yoki jismoniy shaxs bo'lib, loyiha jalb qilingan yer maydoni egasidir. Yerga egalik qilish yoki

foydalanish huquqini shartnoma asosida beradi va buyurtmachi bilan aloqaga kirishadi.

Loyihaning yakuniy mahsuloti ishlab chiqaruvchisi – hosil bo'lgan asosiy foizlardan foydalanishni amalga oshiradi va yakuniy mahsulotni ishlab chiqaradi.

Yakuniy mahsulot iste'molchilari – yuridik va jismoniy shaxslar bo'lib, mahsulot sotib oluvchilari va foydalanuvchilaridir, ishlab chiqarilayotgan mahsulot va ko'rsatilayotgan xizmatlarga talablarni belgilab unga talabni shakllantirishadi.

2.6. Loyihalar tahlili tuzilmasi

Loyihalar tahlili – *xarajatlar va daromadlar hamda loyiha bilan bog'liq bo'lgan qaltislikni (tavakkalchilikni) tizimli baholash* va oqib berish asosida loyihalarni tayyorlash, baholash va tanlab olish usulidir. Loyiha tahlilining katta qismi loyiha davrining dastlabki bosqichida, ya'ni uni qabul qilish yoki qilmaslik to'g'risida qaror qabul qilingungacha amalga oshiriladi.

Loyiha tahlilida daromadlar va xarajatlar quyidagi 7 nuqtayi nazardan turib baholanadi va ular loyiha tahlilining 7 bo'limini tashkil etadi.

- ✓ **Tijorat tahlili:** loyiha mahsulotiga bozorda talab bormi?
- ✓ **Texnik tahlil:** loyiha texnik jihatdan asoslanganmi?
- ✓ **Moliya:** moliyaviy jihatdan loyiha yaroqlimi?
- ✓ **Ekologiya:** loyiha atrof-muhitga qanday ta'sir ko'rsatadi?
- ✓ **Loyihaga qilingan xarajatlar undan foydalanuvchi (iste'molchi) lar hisobiga qoplanadi-mi ?**
- ✓ **Institutsional rivojlanish:** loyiha uchun mas'ul bo'lgan tashkilotlar uni amalga oshirish va ekspluatatsiya qilishga qodirmilar?
- ✓ **Loyihaning ijtimoiy va madaniy talablarga mosligi:** Loyiha mahalliy sharoitlarga moslanganmi? Loyiha aholining ayrim guruhlariga ta'sir ko'rsatadimi ?
- ✓ **Iqtisod:** loyihaning ijobiy natijalari uni amalga oshirish va ekspluatatsiya qilish xarajatlaridan ortiqmi? Loyihada tavakkalchilik darajasi qanday?

2.7. Davlatning iqtisodiy faoliyati va investitsiya loyihalari

Loyiha tahlilining turli bo'limlari doirasidagi tadqiqotlar loyihaning o'zaro kelishib olingan vazifalaridan kelib chiqib olib borilishi lozim. Ko'pincha bu vazifalar, hududdagi mahalliy sharoitlar loyihani amalga oshirishga ko'rsatadigan ta'sirni hisobga olgan holda alohida sektorlarni rivojlantirish dasturlarini aks ettiradi. Bu vazifalar xarakteriga, shuningdek, quyidagilar ham ta'sir ko'rsatadi:

✓ turli tadbirlarni o'tkazishni kimga (davlat yoki xususiy sektorga) topshirish to'g'risida jamiyatning xohish-irodasi.

✓ davlat loyihalari oldiga qo'yilgan maqsadlar bo'yicha ijtimoiy guruhlarining o'zaro kelishuvga erishishiga yordam beruvchi jarayonlar.

Loyihalarga quyidagi omillar ko'proq ta'sir ko'rsatmoqda:

1. O'zbekistonda davlat va hukumat darajasida loyiha talablarini oshishi (loyihani ishlab chiqish va amalga oshirish talablari, mahalliy hokimiyatni loyihalar bo'yicha talablari va bilimlariga talablar, loyiha smeta hujjatlarining taqdimotlarini tashkil etilishi, tenderlarni tashkil etish talablari oshishi).

2. Yakuniy mahsulotlarning innovatsionligi va murakkablashuvi (innovatsion loyihalarni talablari. IKT mahsulotlari, oziq-ovqat mahsulotlariga talablar (green products), bio mahsulotlar ishlab chiqarishni rivojlantirish, ekologik talablar, raqobatdoshlik, katta masshtabli iqtisod va h.)

3. Global ekologik talablar (Ekologik tahlilga qarang)

4. Tijorat banklarini tadbirkorlarni loyihasini ishlab chiqarishda amliy ko'mak berishga jalb etilishi, banklarning loyiha ofislarini tashkil etishi.

5. Jahon bozoridan ilg'or texnologiyalarni jalb etish imkoniyatlarining kengayishi, valuta konvertatsiyasining liberallasuvi va imtiyozlarni berilishi.

6. O'zbekistonda yangi standartlarni qo'llanishi (biomahsulot, organik mahsulotlar, Xalol standarti. ISO 2000, HACCP), xalqaro standartlarni qo'llashni rag'batlantirilishi.

7. O'zbekistonda amalga oshirilayotgan loyihalar xatolarining qiymatini oshib borishi.

Shuningdek quyidagi omillarni tartibga solinishi:

- a) Inflatsiya
- b) Innovatsiya
- d) Malakasizlik
- e) Boshqaruv tizimi
- f) Iqtisodiyotni investitsion jozibadorligi
- g) Yaqin qo'shni mamlakatlar bilan aloqalarni ustuvorligi boshqa omillar.

II bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Investitsiya loyihasini ishlab chiqishda asoslaniladigan hujjatlar va ma'lumotlar investitsiya konsepsiyasida o'z ifodasini topadi.

2. Investitsiya loyihasi konsepsiyasi loyiha g'oyasi ma'qullandandan keyingi asosiy analitik loyiha oldi hujjatidir.

3. Loyiha konsepsiyasi asosida loyiha komponentlari shakllanadi.

4. Loyihalarni turli kriteriyalar asosida klassifikatsiya qilinadi. Klassifikatsiya qilinishi natijasida loyihaga yondashuv aniqlanadi.

5. Loyiyaning hayot davri bo'lib, uning bosqichlari alohida o'rganiladi.

6. Har bir loyiha bosqichining mas'ullari va undan kutiladigan natijalari belgilanadi.

7. Loyiha muhiti loyihani amalga oshirishda juda katta rol o'ynaydi. Qulay me'yoriy-huquqiy baza, loyihaga ta'sir etuvchi institutlar, kadrlar kabi ko'plab omillar loyiha muhiti tahlili obyektidir.

8. Loyiyaning obyekti va subyektini identifikatsiya qilish loyiha to'g'risidagi tushunchalarni aniq bilishga ko'mak beradi.

9. Loyiha tahlilida nimalarni tahlil qilish - loyiyaning masshtabi, murakkabligi, texnologiyasi kabi omillarga bog'liq.

10. Loyihada asosan uning tijorat ko'rsatkichlari (marketing, foyda, rentabellik), texnika va texnologiyasi, ekologiyaga ta'siri, institutlarni loyihaga ta'siri, kadrlar va ularni tanlash, loyiyaning ijtimoiy ahamiyati, loyiyaning hudud (yoki mamlakat) iqtisodiy rivojlanishiga ta'siri, risklar va ularni boshqarish imkoniyatlari, usullari kabi ko'plab ko'rsatkichlar tahlil qilinadi.

11. Loyihani professional tahlil qilinishi kelgusidagi xarajatlar va zararlarni oldini olish imkonini beradi.

12. Loyihalarni ishlab chiqarish va amalga oshirishda davlatning roli katta.

13. Davlat tomonidan qulay investitsiya muhitini yaratilishi, qo'llab quvvatlanishi investorlarni shijoatini oshiradi va davlat xususiy sektor hamkorligi katta ijobiy natijalarni beradi. Bu borada 2018-2019-yillardagi O'zbekiston Respublikasi Prezidentining tegishli farmon va qarorlarini qabul qilinishini mustaqil o'rganish talab etiladi (3-ilogaga qarang).

II bob bo'yicha savollar

1. Investitsiya loyihalarining strukturasi va uni asosiy mazmun-mohiyatini qanday tushunish mumkin?

2. Investitsiya loyihalarining kriteriyalar bo'yicha klassifikatsiyasini tushuntiring va misollar keltiring?

3. Investitsiya loyahasining hayot davri va uning bosqichlarini qanday tushinasiz?

4. Loyiha muhiti, ichki va tashqi loyiha muhiti, uning mazmuni va loyihani ishlab chiqishda va tahlil qilishda hisobga olish kerak bo'lgan ko'rsatkichlarni bilasizmi?

5. Loyiha obyekt, sub'ekt va uni o'rganishni ahamiyati nimadan iborat?

6. Investitsiya loyihasi tahlili nimadan boshlanadi?

7. Loyihaning qanday aspektlari yoki bo'limlari tahlili qilinadi?

8. Loyiha tahlili konsepsiyasi nima?

9. Iqtisodiyotni liberallashtirishda loyihalarga qo'yilgan talablar qaysi me'yoriy- huquqiy hujjatlarda o'z aksini topgan?

10. Xalqaro moliya tashkilotlarining O'zbekistonda loyiha oldi hujjatlarini ishlab chiqishi va undagi tahliliy yondashuvlarni bilasizmi?

11. Loyihaning tashqi va ichki muhiti va ularning xarakteristikasini bilasizmi?

12. Nima uchun loyiha muhiti tahlil qilinadi. Tahlildan kutiladigan natijalar nimalardan iborat?

III BOB. INVESTITSIIYA LOYIHALARINI TAYYORLASH

3.1. Investitsiya loyihalarini tayyorlash tushunchasi

Har qanday loyiha avvalo g'oya sifatida vujudga keladi. G'oyaning chuqur tahlil qilinishi, ichki va tashqi omillarni o'rganilishi natijasida uning haqqoniyligi va hayotiyligi kelib chiqadi.

Korxonaning investitsiya loyihasini korxona rahbari va uning yetuk mutaxassislari ishlab chiqishadi. Agar korxona mutaxassislarning bilimi va tajribasi yetarli bo'lmasa, professional maslahatchilar xizmatidan foydalaniladi. Agar yirik loyihalar ko'p komponentlarga ega bo'lsa, bunday loyihalarni tayyorlashga xalqaro tajribaga ega bo'lgan ekspertlar va mahalliy mutaxassislar jalb etiladi. Ularning bilim va tajribalari tayyorlangan loyihalarning real va ilmiy asoslanganligini ta'minlaydi. Bunday amaliyot jumladan Jahon banki amaliyotida kuzatilishi mumkin.

Loyihaning hayot sikli quyidagilarni o'z ichiga oladi:

- 1) Loyiha g'oyasi
- 2) Investitsiya oldi tadqiqoti
- 3) Loyiha tayyorlash
- 4) Loyihani amalga oshirish
- 5) Monitoring, baholash va nazorat
- 6) Loyiha obyektini ishga tushurish

1. Loyiha marketing tadqiqotlari, raqobatchilar, qonuniy qahitni tahlil qilish kabi tadqiqotlarni amalga oshirishdan boshlanadi. **Loyiha g'oyasi (2-ilova)** shu jarayonda shakllanadi. Misol uchun O'zbekistonda atom elekt stansiyasini qurish g'oyasi. O'zbekistonda elektr energiyasiga talab qondirilmagan. Yiliga 7-8 mlrd kilovat/soat elektr energiyasi yetishmaydi. Iqtisodiyotni rivojlanishi va aholi sonining o'sishi natijasida talab yanada o'sib boradi. Xalqaro darajada xavfsiz atom elektr stansiyasi asosida elektr energiyasi ishlab chiqish keng yo'lga qo'yilgan.

Loyiha konsepsiyasi

Loyiha konsepsiyasida quyidagi savollar o'rganiladi:

- loyiha raqobatchilari va muhiti tahlili;
- bozorning mavjudligi;

- ishlab chiqarish infratuzilmasining tahlili;
- kadrlar va ishchilar;
- xomashyo bazasining mavjudligi;
- qulay qonuniy muhit. Preferentsiyalar va investorlarga imtiyozlar;
- moliyalashtirish manbalari va b.

3. Texnik iqtisodiy asosnoma (TEO) yoki loyihaning ishchi varianti. TEO loyihadan manfaatdor tomonlardan keng va chuqur o'rganiladi. Manfaatdor tomonlar loyihaga konstruktiv takliflarni berishi va uni pishiq- puxtaligini ta'minlanishi mumkin.

4. Loyihaning yakuniy varianti. Loyihani manfaatdor tomonlar asosan konsensus asosida ma'qulashgandan keyin tasdiqlanadi va moliyalashtirish hamda amalga oshirishga tavsiya etiladi.

5. Loyihani ma'qullash va amalga oshirish kalendar rejasi. Ushbu bosqich loyiha boshqaruvi fanining obyekti bo'lib hisoblanadi.

6. Loyihani moliyalashtirish va amalga oshirish. Ushbu bosqich ham loyiha boshqaruvi fanining obyekti bo'lib hisoblanadi. Bu bosqichda loyiha boshqaruvchisi va uning jamoasi shakllantiriladi.

3.2. Investitsiya loyihalari hujjatlarini tayyorlash bosqichlari

Investitsiya loyihalarini xalqaro tajribada uchta yirik bosqichga bo'ladilar:

- ✓ investitsiya oldi bosqichi;
- ✓ investitsiya bosqichi;
- ✓ yangidan vujudga kelgan obyektlarni ekspluatatsiya qilish bosqichi.

«Investitsiya loyihalar tahlili» fanining asosiy vazifasi birinchi bosqich to'g'risida fikr yuritishdir. BMTning UNIDO nomli bo'limi tomonidan chiqarilgan byulletenida investitsiya oldi bosqichini to'rtta yo'nalishga bo'lib o'rganish tavsiya etiladi. Bular:

- ✓ investitsiya konsepsiyalarini tanlash;
- ✓ dastlabki (birlamchi) loyihalarni vujudga keltirish;
- ✓ yakuniy loyihani vujudga keltirish va uning texnik-iqtisodiy hamda moliyaviy jihatdan ma'qulligini baholash;
- ✓ loyihaning yakuniy muhokamasi va u bo'yicha ma'lum qarorga kelish.

Investitsiya oldi bosqichida muqobil variantlarga ega bo'lgan bir necha loyihalar o'rganiladi va ulardan samaradorligi pastlari yoki samara bermaydiganlari chiqarib yuboriladi. Bunday loyihalar kelgusi yo'nalishlarda ko'rilmaydi va bu bilan juda katta mablag' tejab qolinadi.

3.3. Investitsiya imkoniyatlarini qidirishni tashkil qilish

O'zbekiston Respublikasida innovatsion, investitsion, ijtimoiy va boshqa turdagi loyihalarga investitsiya manbalarini aniqlashdan ko'ra eng avvalo pishiq-puxta ishlangan loyihalarni ishlab chiqarish dolzarb masala bo'lib hisoblanadi.

Investitsiya loyihalari uchun g'oyalarni qidirish va ular ichida maqbulini tanlab olish juda murakkab hamda mas'uliyatli vazifadir. Birinchidan, bu muammoni yechish uchun loyihani vujudga keltirishdan kim manfaatdor ekanligini bilish zarur. Agar bu loyiha ishlab turgan korxona uchun bo'lsa, unda investitsiya konsepsiyasi shu tarmoqda yig'ilgan tajriba, undagi xodimlarning malakasi, bozor muammolari ma'lum ma'noda belgilangan bo'ladi. Bu korxonalarni boshqaruvchi idoralar ham investitsiya konsepsiyasini vujudga keltirishda qiynalmaydilar.

“2020–2025-yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to'g'risida” gi O'zbekiston Prezidentining Farmoni”³ da “Quyidagilar O'zbekiston Respublikasida bank sektorini isloh qilishning asosiy yo'nalishlari etib belgilangan:

- moliya bozorida teng raqobat sharoitlarini yaratish, kreditlashni faqat bozor shartlari asosida amalga oshirish, banklarning davlat resurslariga qaramligini pasaytirish, banklarda xizmat ko'rsatishni modernizatsiya qilish, samarali infratuzilma yaratish va banklar faoliyatini avtomatlashtirish, shuningdek, banklarning asosiy faoliyat turi bilan bog'liq bo'lmagan funksiyalarini bosqichma-bosqich bekor qilish orqali bank tizimining samaradorligini oshirish;

- kredit portfeli va tavakkalchiliklarni boshqarish sifatini yaxshilash, kreditlash hajmlari o'sishining mo'tadil darajasiga amal qilish, muvozanatlashgan makroiqtisodiy siyosat yuritish, korporativ

³ “2020-2025- yillarga mo'ljallangan O'zbekistonda Bank tizimini isloh qilish strategiyasi”. O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. 2020-yil 12-may.

boshqaruvni takomillashtirish va xalqaro amaliy tajribaga ega bo'lgan menejerlarni jalb qilish, moliyaviy tavakkalchiliklarni baholash uchun texnologik yechimlarni tatbiq etish orqali bank tizimining moliyaviy barqarorligini ta'minlash". O'zbekistonda bank tizimini isloh qilinishi natijasida tadbirkorlarning investitsiya loyihalari g'oyalari va texnik iqtisodiy asosnomalarni hamkorlikda talab darajasiga yetkazish masalalarini yanada soddalashtirish, xorijning ilg'or tajribalarini amaliyotga tatbiq etish nazarda tutilmoqda.

III bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Loyiha avvalo g'oya sifatida vujudga keladi. G'oyaning chuqur tahlil qilinishi, ichki va tashqi omillarni o'rganilishi natijasida uning haqqoniyligi va hayotiyligi kelib chiqadi.

2. Loyiha konsepsiyasi loyihaning g'oyadan keyingi bosqichi bo'lib uni manfaatdor ta'sischi chuqur o'rganib, ma'qullashi kerak.

3. BMTning UNIDO nomli bo'limi tomonidan chiqarilgan byulletenida investitsiya oldi bosqichini to'rtta yo'nalishga bo'lib o'rganish tavsiya etiladi.

4. Investitsiya oldi bosqichida muqobil variantlarga ega bo'lgan bir necha loyihalar o'rganiladi.

5. O'zbekiston Respublikasida innovatsion, investitsion, ijtimoiy va boshqa turdagi loyihalarga investitsiya manbalarini aniqlashdan ko'ra eng avvalo pishiq-puxta ishlangan loyihalarni ishlab chiqarish dolzarb masala bo'lib hisoblanadi.

6. "2020–2025-yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining bank tizimini isloh qilish strategiyasi to'g'risida" gi O'zbekiston Prezidentining Farmonida islohotning kutilayotgan natijalaridan biri pishiq-puxta investitsiya loyihalarni ishlab chiqish, tahlil qilish va moliyalashtirishni yanada takomillashtirishdir.

III bob bo'yicha savollar

1. Loyiha ishlab chiqish bosqichlarini bilasizmi?
2. Loyiha konsepsiyasi nima va uni ahamiyati nimalardan iborat?
3. Investitsiya loyihasini shakllantirilishi uchun qanday hujjatlar ishlab chiqiladi?

4. Investitsiya oldi bosqichida muqobil variantlarga ega bo'lgan bir necha loyihalar o'rganishdan maqsad nima?

5. Iqtisodiyotga investitsiya loyihalarini ishlab chiqish va tatbiq etishda O'zbekistonning tajribasini bilasizmi?

6. Investitsiya loyihasini yakuniy bosqichida manfaatdor tomonlardan qanday hujjat ko'rib chiqidadi?

IV BOB. INVESTITSIIYA LOYIHALARINI MOLIIYAVIIY-IQTISODIIY BAHOLASHNING METODOLOGIK ASOSLARI

4.1. Investitsiya loyihalarini tanlashda moliyaviy-iqtisodiy baholashning roli

Har qanday turkumdagi loyihalarni baholashda loyihadan olinadan naf aniqlanadi. Ular pul va pul bo'lmagan manfaatdorlik bo'lishi mumkin. Avvalo pul ko'rinishidagi manfaatlarni hisoblash uslublarini ko'rib o'taylik. Buning uchun investitsiya loyihalariga murojaat etamiz.

Real aktivlarga mablag' sarf qilishning maqbul variantlarini tanlash va asoslab berish jarayonida investitsiya loyihalarini iqtisodiy - moliyaviy baholashning ahamiyati juda katta. Boshqa barcha jihatlari ijobiy bo'lgani holda ham quyidagi shartlarni ta'minlamagan loyiha amalga oshirish uchun qabul qilinmaydi:

1.tovarlarning realizatsiya qilinishidan kelgan daromadlar sarf etilgan xarajatlarni qoplamasa;

2.loyihani mablag' bilan ta'minlaydigan investor o'rtacha foyda me'yoridan kam bo'lmagan rentabelikka erishmasa;

3.investor uchun ma'qul keladigan davr ichida xarajatlar qoplanmasa.

Mana shu shartlarning bajarilishi real ekanligini aniqlash investitsiya loyihalarini moliyaviy - iqtisodiy baholashning eng muhim vazifasi hisoblanadi. Bunday baholashni o'tkazish bir qancha sabablarga ko'ra, ancha qiyin. Bu sabablar quyidagilardir:

- birinchidan, investitsiya xarajatlari bir marta qilinishi yoki uzoq muddat ichida bir necha marta takrorlanishi mumkin;

- ikkinchidan, investitsiya loyihalarini amalga oshirishdan natija olish jarayoni ham uzoq davom etishi mumkin;

- uchinchidan, uzoq muddatli operatsiyalarni amalga oshirish investitsiya loyihalarining barcha jihatlarni baholashda noaniqlik darajasi oshishiga, turli xatoliklarga yo'l qo'yilishiga olib keladi.

Aynan ana shu omillarning mavjudligi investitsiya loyihalarini baholashning maxsus, xatolik darajasi minimal bo'lgan, yetarlicha asoslangan qarorlar qabul qilish imkonini beradigan uslublarini vujudga keltirishni taqozo etdi.

4.2. Diskontlash haqida tushuncha

Diskontlash – bu iqtisodiyotda XX asrning ikkinchi yarmidan jahon moliyaviy iqtisodiyotiga keng ko‘lamda kirib kelgan yangi nazariya va uslubdir.

Investitsiya loyihalarini baholashning maxsus uslublari vujudga kelishiga sabab, pul mablag‘lari qiymatining vaqt davomida o‘zgarib turishidir. Ya’ni bugungi bir so‘m qiymati bir yil keyin olinadigan bir so‘m qiymati bilan bir xil emas.

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

Bir xil summadagi pulning turli vaqtda har xil qiymatlarga ega bo‘lishiga bir qancha sabablar mavjud:

–birinchidan, bu holat inflatsiya jarayonlari bilan izohlanadi, ya’ni baholar darajasining ko‘tarilishi oqibatida bugun bir so‘mga olish mumkin bo‘lgan tovarni bir yildan so‘ng bir yarim yoki ikki so‘mga sotib olish mumkin bo‘ladi;

–ikkinchidan, har qanday tijorat operatsiyasiga (shu jumladan, bank depozitiga) qo‘yilgan bir so‘m pul uning yordamida olingan daromad hisobiga bir yildan keyin kattaroq miqdordagi pulga aylanadi. Bu holat moliyaviy operatsiyalarning aksiomasi hisoblanadi va investitsiya loyihalarini iqtisodiy asoslash va tahlil qilish mexanizmini belgilab beradi.

Demak, har bir moliya mutaxassisi yoki investitsiyalarni tahlil etayotgan mutaxassisning asosiy shiori quyidagicha bo‘lmog‘i kerak: bugun olinadigan bir so‘m pul kelgusida olinadigan bir so‘m puldan qiymat jihatdan kattadir.

Buni juda oddiy misolda ko‘rishimiz mumkin. Agar siz 100 so‘m pulni 10% stavka bilan bankka qo‘ysangiz, kelgusi yili (uni inglizcha FV ya’ni future value deb belgilaymiz), sizning omonatingiz:

$$FV1 = 100 + 100 * 0,1 = 110 \text{ so‘mga teng bo‘ladi.}$$

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

yoki

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

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

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

Agar pulingizni yana bir yil olmaysiz, deb faraz qiladigan bo'lsak, ikkinchi yilning oxiriga borib sizning omonatingiz:

$$FV_2 = [100(1+0,10)] \cdot (1+0,10) = 100(1+0,10)^2 = 100 \cdot 1,21 = 121$$

so'm bo'ladi.

Jamg'armalar ko'payishining bu modeli murakkab foizlar modeli deyiladi va quyidagicha yozilishi mumkin (1-formula):

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

Bu yerda, FV (ing. future value) – bugun investitsiya qilinayotgan summaning kelgusidagi, ya'ni ma'lum davr o'tgandan so'nggi – investor ega bo'lishi mumkin bo'lgan qiymati;

PV (ing. present value) – kelajakda daromad olish uchun investitsiya qilinayotgan summaning joriy (bugungi) qiymati;

k – investitsiyalarning daromadlilik darajasi. Bizning misolimizda u jamg'arma omonatlari bo'yicha bank foiz stavkasiga, umumiy hollarda esa bir necha muqobil loyihalar bo'yicha eng yuqori bo'lgan kutilayotgan sof foyda me'yoriga teng;

n – investitsiyalar harakatda bo'lib daromad keltirib turadigan muddat. Bizning misolimizda omonatlarni bankda saqlash davri (yil, oy, kun). Agar omonatlar bo'yicha yiliga bir marta daromad hisoblansa, n yillarning tartib raqamini, har oyda hisoblansa, bir oylik davrlar tartib raqamini ko'rsatadi.

$FV_n = PV_n \cdot (1+k)^n$ formulasi bo'yicha jadval ishlab chiqilgan

FV_n (см. И.В. Липсиц и В.В. Косов Инвестиционный проект. Изд. БЕК, Москва 1996 год)

Amaliyotda yuqorida keltirilgan formula yordamida kelgusi qiymatlarni hisoblashda maxsus hisoblash dasturlaridan, shuningdek, k va n ning turli miqdorlarida investitsiyalar dastlabki miqdorining o'sib borishi koeffitsiyentlari kiritilgan maxsus jadvallardan foydalaniladi.

Bugun investitsiya qilinayotgan mablag'larning kelgusidagi qiymatini hisoblash jarayoni diskontlash deb yuritiladigan moliyaviy hisob-kitoblarning bir ko'rinishidir. Diskontlashning ikkinchi turi kelgusi qiymatni hisoblashga teskari jarayon bo'lib, kelgusida olinadigan summaning joriy davrdagi qiymatini hisoblab topish imkonini beradi.

Bunda kelgusida ma'lum summamaga ega bo'lish uchun bugun qancha miqdorda investitsiya qilish kerakligi hisoblab topiladi. Albatta, kelajakda olinadigan summa bugun biz foydali ishga sarflayotgan va biz kutgan miqdorda foyda keltiradigan investitsiya summasidan ko'p bo'lishi kerak emas. Diskontlashning bu turi joriy qiymatni hisoblash yoki keltirilgan, diskontlangan qiymatni aniqlash deyiladi. Bunday hisob-kitobni bajarish uchun kelgusi qiymatni hisoblash formulasiga nisbatan teskari formuladan foydalaniladi (2-formula):

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

Bu yerda, PV_n – n yildan so'ng olinadigan summaning keltirilgan, joriy qiymati (diskontlash koeffitsiyenti k ga teng bo'lganda n yildan so'ng FV_n miqdordagi summani olish uchun bugun qilinishi kerak bo'lgan investitsiya summasi);

FV_n – n yildan so'ng olinadigan summa.

Agar k biz mablag'imizni o'zimiz uchun qulay bo'lgan investitsiya loyihasiga sarflaganimizda haqiqatda olishimiz mumkin bo'lgan daromad darajasini aks ettirsagina, bu formula mazmunga ega bo'ladi.

Misol: Aytaylik, investor traktor zavodining aksiyalarini sotib olmoqchi bo'lsin. Zavodning har bir aksiyasi 10 ming so'mdan taklif qilinayotgan va 5 yildan keyin aksiyalarning bahosi 2 marta oshishi kutilayotgan bo'lsa, shuningdek, mablag'ni bank depozitiga qo'yganda 10% daromad olish imkoniyati mavjud bo'lsa, aksiyalarni sotib olish maqsadga muvofiqmi yoki yo'qmi?

Demak, aksiyalar bahosi 5 yildan so'ng ikki martaga oshadi va 20 ming so'mni tashkil etadi. Joriy qiymatni hisoblash formulasini qo'llab, quyidagilarni topamiz:

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

Demak, 5 yildan so'ng har bir aksiyaning qiymati 20000 so'mni tashkil etsa, uning bugungi qiymati 12418 so'mga teng bo'lar ekan. Ya'ni investor har bir aksiyaning sotib olish uchun 10000 so'mdan emas, 12418 so'mdan sarflaganda ham mablag' sarflashning bu varianti bankka mablag' qo'yishdan ko'ra samaraliroqdir. Agar foiz stavkasi 15% dan ortiq bo'lsa, mablag'ni bank depozitiga qo'yish samaraliroq bo'lishini xuddi shu usulda hisoblab topish mumkin.

Diskontlash stavkasini tanlashda amaldagi shakllangan yoki kutilayotgan o'rtacha ssuda foizi darajasiga asoslanish lozim. Bozor iqtisodiyoti sharoitida u bozor konyunkturasiga, mamlakatning, tarmoqning va firmaning, shuningdek, boshqa mamlakatlarning iqtisodiy rivojlanishi istiqbollariga bog'liq.

4.3. Annuitetning kelgusi qiymati

Investitsiya loyihalarini moliyaviy-iqtisodiy baholash tamoyillarini yaxshiroq tushunib olish uchun moliyaviy operatsiyalarning yana bir, kelajakda ma'lum summani to'plash uchun har yili pul mablag'lari to'lab borilishini ko'zda tutuvchi turini tahlil qilib ko'rishimiz zarur. Annuitet (ingl. annuite-yillik to'lov) deb nomlanadigan bu turdagi operatsiyalarga amortizatsiya fondini jamg'arish, ya'ni asta-sekin eskirgan asosiy fondlar o'rniga yangisini sotib olishga yetarli bo'lgan pul summasini jamg'arish misol bo'la oladi. Asosiy vositalarning qiymati juda yuqori bo'lganligi sababli to'liq eskirib bo'lganida ularni faqat joriy yilda olingan foyda hisobigagina yangilab bo'lmaydi. Bunday holatdan qutulishning birdan-bir to'g'ri yo'li amortizatsiya fondlarini shakllantirib borishdir. Bu mexanizm shunchalik muhimki, butun dunyo mamlakatlari tomonidan tan olinadi va amortizatsiya summasi soliqqa tortilmaydi.

Misol uchun asosiy kapitalning qiymati 10 000 so'm. Amortizatsiya koeffitsiyenti yiliga 5% ga teng. Bu holda amaortizatsiya ajratmasi 500 so'm.

$$A/a=10\,000\text{so'm}\cdot0,05=500\text{ so'm}$$

Ammo amortizatsiya ajratmalari ular uchun belgilangan vazifani bajarishlari uchun, menejerlar hozirda qilinayotgan ma'lum miqdordagi ajratmalar hisobiga kelajakda qanday summaga ega bo'lishlarini bilishlari kerak. Bunday hisob-kitoblarni 1-formula yordamida bajarish mumkin bo'lsa-da, elektron jadvallar va maxsus ma'lumotnomalardan foydalanish ancha qulayroq usul hisoblanadi.

Misol. Aytaylik, siz har yilning oxirida 1 mln. so'mdan 3 yil davomida 10% stavka bilan bankdagi maxsus hisob-varaqqa mablag' o'tkazib bordingiz. 3 yildan so'ng siz qanday summaga ega bo'lasiz? Birinchi yil o'tkazilgan million so'm bankda 2 yil turadi, ikkinchi millon so'm esa 1 yil turadi, uchinchi million esa uchinchi yil oxirida o'tkazilgani uchun ham foiz ishlashi nuqtayi nazaridan bankda hech qancha muddat turmaydi. Kelgusi qiymatni hisoblash formulasi

yordamida har bir o'tkazma uchinchi yil oxiriga qadar qanday miqdorgacha o'sib borishini va ularni qo'shib, shu muddatda qancha miqdordagi mablaqqa ega bo'lishimizni topamiz.

1-jadval

Investitsiyalarning kelgusidagi qiymati hisob-kitobi

Mablag' o'tkaziladigan yilning tartib raqami	Foiz daromadi hisoblanadigan vaqt (yil)	Yillik o'tkazmaning kelgusi qiymati (mln. so'm)
1	2	$1,00 * (1+0,10)^2 = 1,21$
2	1	$1,00 * (1+0,10)^1 = 1,10$
3	0	$1,00 * (1+0,10)^0 = 1,00$
Jami	Kelgusi qiymat	3,31

Shunday qilib, annuitetning yakuniy summasi quyidagicha topildi:

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

Bu hisoblash sxemasini universal formula ko'rinishida tasvirlaymiz va quyidagi formula kelib chiqadi. (3-formula):

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

Bunda, FVA_n – annuitetning kelgusi qiymati (ingl. future value of annuite);

RMT_t – t-davr oxirida to'lanadigan (ajratiladigan, o'tkaziladigan) summa;

n – daromad olinadigan davrlar (oylar, choraklar, yillar) soni;

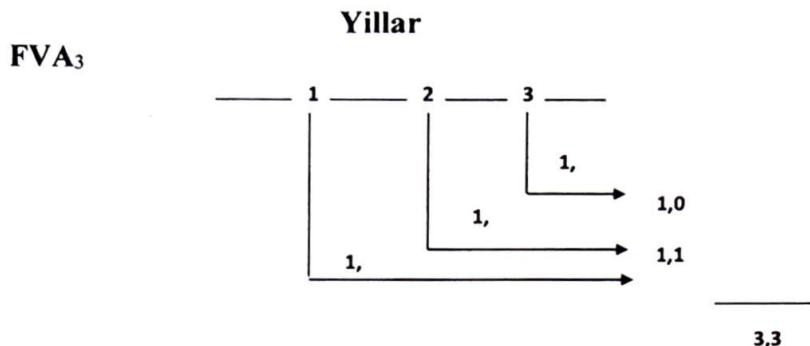
k – daromad darajasi.

Formulada birinchi va oxirgi yilgi to'lovlar o'rinlari almashib qolganligi tufayli birinchi ($t=1$) yilgi to'lov hech qanday daromad keltirmagandek (chunki, $(1+k)^{1-1}$ miqdor 0 ga teng bo'ladi) va aksincha, oxirgi ($t=n$) yilgi to'lov esa daromadga eng ko'p hissa qo'shgandek bo'lib ko'rinadi.

Ammo to'lovlarning mutlaq hajmi bir xil bo'lganligi tufayli bu «matematik adolatsizlik» olinadigan natijalarga ta'sir ko'rsatmaydi (4- formula).

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

Bu jarayonlarni grafikda quyidagicha tasvirlash mumkin:



Agar hamma davrlardagi to'lovlar miqdori bir xil bo'lsa, bu tenglamani hech bir qiyinchiliksiz quyidagi ko'rinishda yozish mumkin (4-formula)

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

Misol. Kichik korxona yiliga 5 mln. so'mdan depozitga pul qo'ysa va unga yiliga 10% foiz to'lansa, (365 kun o'tgach) besh yildan keyin oladigan mablag'lari summasi quyidagicha hisoblanadi:

Buning uchun kelgusi davr annuiteti 5 yil bo'yicha hisoblanadi.

Aksincha bu holat annuitetni hisoblash formulasini yanada soddalashtirish imkonini beradi.

2- jadval

Kelgusi davr annuitetini hisoblash

To'lov hujjati nomeri	Daromad keltiruvchi yillar	To'lanadigan summaning kelgusi qiymati (annuitetning kelgusi qiymati)
1	4	$5MLH * (1+0,1)^4 =$
2	3	$5MLH * (1+0,1)^3 =$
3	2	$5MLH * (1+0,1)^2 =$
4	1	$5MLH * (1+0,1)^1 =$
5	0	$5MLH * (1+0,1)^0 =$
Jami		

Bunday soddalashtirish natijasida formula quyidagi ko'rinishni oladi (5-formula):

$$FVA_n = RMT_t * FVA1_{n, k}$$

$FVA1_{n, k}$ – foiz daromadi stavkasi k ga teng bo'lgan sharoitda va n davr mobaynida 1 so'mlik annuitetning daromad olinadigan har bir davr oxiridagi kelgusi qiymati. U quyidagi formula yordamida aniqlanadi (6- formula):

$$FVA1_{n, k} = [(1+k)^n - 1] / k^4$$

To'lovlar hamma davrlar uchun bir xil bo'lgan bunday annuitet unifikatsiya qilingan (standart) annuitet deb ataladi.

Annuitet bo'yicha summaning o'sib borishini hisoblashda maxsus jadvallardan foydalanish mumkin. Bunda, avvalo, foiz stavkasi k ga teng bo'lgan sharoitda bir so'mning n - yildagi kelgusi qiymati jadvaldan topiladi va so'ngra topilgan koeffitsiyent pul oqimining yillik summasi (PMT)ga ko'paytiriladi.

4.4. Annuitetning joriy qiymati

Investitsiya loyihalarini asoslab berish va tahlil qilishning asosini bugun qilinadigan (joriy) xarajatlar bilan kelgusida olinadigan pul tushumlari (pul oqimlari)ni taqqoslash tashkil etadi. Bu vazifani bajarishga annuitetning joriy qiymatini aniqlashni ko'zda tutuvchi yondashuv juda yordam beradi. Bu yondashuv asosida bugun qo'yilgan mablag'lar kelgusidagi tushumlar bilan qanchalik qoplanishini yetarli darajada aniq hisoblab topish mumkin.

Misol: Aytaylik investitsiya loyihasi kelgusi 3 yilning har bir yili oxirida 1 million so'mdan pul tushumiga ega bo'lishni ko'zda tutsin. Foiz stavkasi yiliga 10% bo'lgan sharoitda 2-formula va 4-ilovadan foydalanib, bu pul tushmlarining joriy qiymatini aniqlaymiz. Olingan natijalar quyidagi jadvalda keltirilgan.

⁴ Виленский П.Л., Ливсиц В.Н., Смоляк С.А. «Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика» 2004 с 402-431

Investitsiya natijasida bunyod bo'lgan obyekt necha yil amal qilishiga qaramasdan bu hisoblash usulining mazmuni o'zgarmaydi. 2-formulaga asoslangan holda bu hisob-kitob quyidagicha o'tkazildi:

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

Bunga asoslangan holda annuitetni keltirilgan qiymatini

3-jadval

Annuitetning joriy qiymatini aniqlash

Yillar	Pul tushumlari (mln.so'm)	Joriy qiymat
1	1	$1,0 * [1 / (1+0,1)^1] =$
2	1	0,909
3	1	$1,0 * [1 / (1+0,1)^2] =$
		0,826
		$1,0 * [1 / (1+0,1)^3] =$
		0,751
Jami	Joriy qiymat	2,486

hisoblashning umumiy tenglamasini yozamiz (7-formula):

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

Bu yerda, PMT_t – t davr oxirida bo'ladigan kelgusidagi to'lov;

k – investitsiyalar bo'yicha zarur daromad me'yori;

n – hozirgi investitsiyalardan daromad keladigan davrlar soni.

Agar annuitet bo'yicha hamma davrlardagi to'lov miqdori bir xil bo'lsa, 7-formulani quyidagi ko'rinishda yozish mumkin (8-formula):

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

Bu yerda, $PVA1_{n,k}$ – daromadlilik stavkasi k ga teng bo'lgan sharoitda n davrning har biri oxiridagi annuitetning joriy qiymati (9-formula).

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

8- va 9- formulalar yordamida zarur miqdorlarni topish uchun maxsus jadvallardan foydalanish mumkin. Bunda 1 so'mlik annuitetning kelgusi qiymatini joriy qiymatga keltirish koeffitsiyenti topiladi va so'ng bu koeffitsient annuitetning haqiqiy summasiga ko'paytiriladi.

4.5. Renta qiymati

Investitsiya loyihalarini baholash jarayonida, ba'zida, eng ko'p qancha miqdorda mablag' sarflash mumkin degan savolga javob berishga to'g'ri keladi. Bu savolga javob topish uchun muammoga renta tipidagi qo'yilmalardan olish mumkin bo'lgan muqobil daromad nuqtayi nazaridan yondoshish foydali. Renta tipidagi qo'yilmalarga banklardagi muddatsiz *depozitlar* misol bo'la oladi.

Bu turdagi investitsiyalar annuitetga qarama-qarshi o'laroq perpetuitet (ingl.perpetuity-abadiylik) deb ataladi.

Perpetuitet ko'rinishidagi investitsiyalarning muddati cheklamagan holda, hisoblangan foiz daromadini birdaniga olish imkoniyati mavjud bo'ladi hamda asosiy summa daromad keltirishda davom etaveradi.

4-jadval

Annuitetning joriy qiymati

Yillar	Pul tushimlari	Joriy qiymat
1	5 mln \$	$5 \text{ mln } \$ / (1+0,1)^1 =$
2	5 mln \$	$5 \text{ mln } \$ / (1+0,1)^2 =$
3	5 mln \$	$5 \text{ mln } \$ / (1+0,1)^3 =$
4	5 mln \$	$5 \text{ mln } \$ / (1+0,1)^3 =$
5	5 mln \$	$5 \text{ mln } \$ / (1+0,1)^3 =$
Jami		

Bunday holatda yillik daromad quyidagi formula yordamida aniqlanadi (10- formula):

$$PMT = PV * k$$

Bu yerda: PV- bankka qo'yilgan muddatsiz depozitning asosiy summasi;

k- bu turdagi depozitlar uchun bank tomonidan to'lanadigan daromadning foiz stavkasi;

PMT- depozit bo'yicha yillik daromad.

Agar formulani boshqa ko'rinishda yozsak, unda xuddi shu miqdordagi pul tushumini vujudga keltirayotgan investitsiyalarning qiymatini anglab yetamiz (11-formula).

$$PV = PMT / k$$

Bu formulani qo'llash bizni investitsiya tahlilining juda oddiy mantig'ini anglab yetishga olib keladi. Uning mohiyatini quyidagi misol yordamida ko'rib chiqamiz:

Aytaylik, bank depozitida bizning 1 mln. so'm omonatimiz bor va bank bu depozit uchun yillik 60% daromad to'laydi. Demak, har yili yanvar oyining boshlarida o'tgan yil uchun hisoblangan 600 ming so'm daromadni bankdan olishimiz mumkin. 11-formuladan foydalanib, daromad stavkasi yiliga 60 % bo'lganda 600 ming so'm daromad olish uchun qancha miqdorda investitsiya qilishimiz zarurligini topamiz:

$$PV = 600000 / 0,60 = 1\ 000\ 000 \text{ so'm.}$$

Ko'rilgan misol asosida quyidagi xulosaga kelishimiz mumkin: agar bank depozitiga qo'yilgan 1 million so'm yiliga 600 ming so'm daromad keltirsa, keyingi yilning boshida 600 ming so'mga teng (yoki undan kam) daromad keltiradigan investitsiya loyihasiga 1 million so'mdan ko'p mablag' ajratish maqsadga muvofiq emas.

Perpetuitetning yana bir ko'rinishi investitsiya davrining cheklanmaganligi va doimo o'sib boruvchi yillik daromad bilan xarakterlanadi. Agar bu o'sish q ga teng suratda ro'y bersa va RMT1 - birinchi yilning oxirida kutilayotgan pul tushumlari summasini aks ettirsa, davri cheklanmagan investitsiyalarning joriy qiymati quyidagi formula yordamida aniqlanadi (12-formula).

$$PV = PMT_1 / k - (+) q$$

Bu tenglama odatda Gorden modeli deb ataladi. Bu formula sodda ko'rinishga ega bo'lishiga qaramasdan, undan ehtiyot bo'lib foydalanish kerak. Gorden modeli yordamida olingan natijalar to'g'ri bo'lishi uchun bir necha shartlarga amal qilish zarur.

Birinchidan, formula suratidagi PMT 0 indeksi bilan emas, balki 1 indeksi bilan turibdi. Bundan xulosa shuki, formula bo'yicha hisob-kitoblar investitsiyalangan mablag'lar bo'yicha ular ishlatilgan birinchi davr oxiridagi to'lovdan boshlab bajariladi. Agar to'lov investorga darhol kelib tushsa, bu to'lov summasini Gorden modeli yordamida topilgan joriy qiymat summasiga qo'shish kerak.

Ikkinchidan, bu modelni pul tushumlari oqimi uzluksiz va bir xil suratda o'sgan holdagina ishlatish mumkin. Uchinchidan, bu modelda (q) o'sish surati (k) diskontlash koeffitsiyentidan kam bo'lgan holdagina model yordamida olingan natija haqiqatga yaqin bo'ladi. Bu talab pul bozori xususiyatlaridan kelib chiqadi va bajarilishi noreal emas. Chunki, agar bir tarmoqda daromadlarning o'sish surati diskontlash koeffitsiyenti (daromadlilikning o'rtacha darajasi)dan yuqori bo'lsa, tezda bu tarmoqqa investitsiya mablag'lari oqib kela boshlaydi va daromadlilik darajasi q pasayib ketadi.

Mavzuga yakun yasay turib, har qanday investitsiya loyihalarini baholashda amal qilinishi shart bo'lgan bir necha tamoyillarni ta'kidlab keltiramiz:

1. Hisob-kitoblar bir xil qiymatdagi pullarda olib borilishi shart. Bu uchun barcha xarajatlar va olingan natijalar kelgusidagi yoki hozirgi davrdagi ma'lum bir sanaga keltirib olinadi.

2. Investitsiyalarni baholash bu mablag'lar investor uchun ular sarflanishi mumkin bo'lgan boshqa loyihalarga nisbatan kam bo'lmagan daromad keltirishi mumkinligi nuqtayi nazaridan turib amalga oshirilishi kerak.

3. Umumiy holatlarda pul tushumlari u bilan bir xil qiymatga keltirilgan pul xarajatlaridan ko'p bo'lgan investitsiyalarni tanlash joiz.

IV bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Investitsiya loyihalarini saralash, tanlash va moliyalashtirishdan oldin uning moliyaviy-iqtisodiy ko'rsatkichlari hamda maqsadli ko'rsatkichlari qayta ko'rib chiqiladi.

2. Loyihalarni tahlil qilishda 1960-yillardan keng qo'llanilib kelayotgan diskontlash nazariyasi va metodologiyasidan foydalaniladi.

3. Loyihadagi kelgusi qiymatlarni (pul oqimlarini) diskontlash koeffitsiyenti yordamida joriy qiymatga keltirish diskontlash demakdir.

4. Diskontlash koeffitsiyenti valutaning qayta moliyalashtirish stavkasiga bog'liqdir.

5. Diskontlash koeffitsiyenti yordamida pul oqimlarining joriy va kelgusi qiymatlari hisoblanadi.

6. Investitsiya loyihalarini baholashda annuitetlardan foydalaniladi.

7. Joriy va kelgusi davr annuitetlari bo'lib, ularni hisoblash usullari mavjud

8. Asosiy fondlarning amortizatsiyasiga annuitetlar o'xshab ketadi.

9. Renta qiymati ko'rsatkichi loyihalar tahlilida qo'llaniladigan ko'rsatkichlardan biridir.

10. Annuitetlardan investitsiya loyihasining mablag'larini qaytarish grafigi keltirib chiqariladi.

11. Banklardagi depozitlarni hisob-kitoblari diskontlash nazariyasi va usullariga asoslanadi.

12. Annuitetlarni qo'llash shartlarini va o'rnini bilish lozim.

IV bob bo'yicha savollar

1. Investitsiya loyihalarini baholashda qanday usullar mavjud?

2. Diskontlash nazariyasi nima?

3. Diskontlash koeffitsiyenti qanday aniqlanadi?

4. Markaziy bankning qayta moliyalashtirish stavkasi nima uchun o'zgarib turadi?

5. Joriy qiymat (PV) qanday aniqlanadi?

6. Kelgusi qiymat (FV) qanday aniqlanadi?

7. Annuitetning joriy qiymati (PVA) qanday aniqlanadi?
8. Annuitetning kelgusi qiymati (FVA) qanday aniqlanadi?
9. Annuitetning joriy qiymati (PVA) ning iqtisodiy mazmuni nima?
10. Annuitetning kelgusi qiymati (FVA) ning iqtisodiy mazmuni nima?
11. Annuitetni amalda qo'llanilishiga misol keltira olasizmi?
12. Depozitga 550 000 so'm mablag'ingizni 4 yil muddatga qo'ygan bo'lsangiz, uning foiz stavkasi yiliga 21% ni tashkil etsa, 4 yilan keyingi pulingiz qanchaga teng?
13. Depozitga 1 500 000 so'm mablag'ingizni 3 yil muddatga qo'ygan bo'lsangiz, uning foiz stavkasi yiliga 20% ni tashkil etsa, 3 yildan keyingi pulingiz qanchaga teng?
14. Depozitga 2 550 000 so'm mablag'ingizni 4 yil muddatga qo'ygan bo'lsangiz, uning foiz stavkasi yiliga 23% ni tashkil etsa, 4 yilan keyingi pulingiz qanchaga teng?
15. 5 550 000 so'm mablag'ingiz 2025-yildagi kutilayotgan mablag'ingiz bo'lsin. Uni 2019-yilgi joriy qiymati qancha so'mga teng, agar $k=20\%$ teng bo'lsa?
16. 2025-yildagi kutilayotgan mablag'ingiz 2 550 000 so'mga teng bo'lsin. Uni 2019-yilgi joriy qiymati qancha so'mga teng, agar $k=20\%$ teng bo'lsa?

V BOB. INVESTITSIYA LOYIHALARINI MOLIVAVIY-IQTISODIY BAHOLASHNING ASOSIY USULLARI

5.1. Investitsiya loyihalarini baholashga yondashuvlar

Har qanday investitsiya loyihasini moliyaviy-iqtisodiy baholash mazmunini juda sodda savolga, ya'ni kelgusidagi pul tushumlari hozirgi qilingan xarajatlarni qoplaydimi yoki yo'qmi, degan savolga javob topish tashkil etadi.

Rivojlangan bozor iqtisodiyotiga ega mamlakatlarda investitsiyalarni baholashning turli loyihalarga qo'yilgan mablag'larning foydaliligini taqqoslashga asoslangan usullari ko'p qo'llaniladi. Bunda u yoki bu loyihaga investitsiya qilishning muqobil varianti bo'lib boshqa obyektlarga mablag' sarflash, shuningdek mablag'larni ma'lum foiz bilan bankka qo'yish yoki ularni qimmatli qog'ozlarga aylantirish imkoniyatlari hisoblanadi.

Shu nuqtayi nazardan qaraganda, investitsiya loyihalari samaradorligini baholash uslublari deganda xarajatlarning foydaliligi va qoplanishi nuqtayi nazaridan turli obyektlarga (loyihalarga, tadbirlarga) investitsiya qilishning maqsadga muvofiqligini aniqlash usullari tushuniladi. Investitsiyalar samaradorligini aniqlashda, ularning ayrim jihatlarnigina xarakterlaydigan alohida ko'rsatkichlardan foydalanish yetarli bo'lmaydi. Shu sababli investitsiya loyihalari samaradorligini baholash uchun bir necha uslublar va ko'rsatkichlar tizimidan foydalaniladi.

Investitsiya loyihalarini baholashda besh asosiy uslubdan keng foydalaniladi. O'z navbatida bu uslublarni ikki guruhga aratish mumkin:

1. Diskontlash konsepsiyasini qo'llashga asoslangan uslublar:

- sof joriy qiymat(NPV)ni aniqlash uslubi;
- investitsiyalarning rentabellik (PI)darajasini aniqlash uslubi;
- ichki foyda me'yori (IRR)ni aniqlash uslubi.

2. Diskontlash konsepsiyasini qo'llashni ko'zda tutmagan uslublar:

- investitsiya loyihalariga sarflangan mablag'larni qoplash davri(PP)ni aniqlash uslubi;

- investitsiyalarning buxgalteriya rentabelligi(ROI)ni aniqlash uslubi.

Ushbu uslublarni ko'rib chiqishdan oldin shuni ta'kidlash zarurki, har bir uslub investitsiyalarning mutlaq samaradorligini aniqlash usuli sifatida ko'rib chiqiladi. Ya'ni har bir investitsiya loyihasini amalga oshirish firmaning boshqa loyihalarga investitsiya sarflash imkoniyatlariga ta'sir etmaydi, degan shartga amal qilinadi.

Bunday shartning kiritilishiga sabab shuki, amalda ko'pchilik investiya loyihalarining amalga oshirilishi boshqa loyihalarni amalga oshirish imkoniyatlarini pasaytiradi yoki mutlaqo yo'qqa chiqaradi. Bunday investitsiya loyihalari o'zaro konflikt (ziddiyatli)li loyihalar deyiladi. O'zaro konfliktli loyihalar jumlasiga shuningdek, firmaning ma'lum bir pirovard maqsadiga erishishning turli yo'llarini ko'zda tutuvchi loyihalar kiradi. Turli loyihalarning konfliktli bo'lishiga sabab korxona mablag'larining cheklanganligidir. Firmalar loyihalarni nafaqat mutlaq samaradorligi mezoniga ko'ra, balki mablag' yetmay qolganligi sabab boshqa loyihalarni amalga oshira olmasligi tufayli o'zi ko'rishi mumkin bo'lgan yo'qotishlar nuqtayi nazaridan kelib chiqib ham tanlaydi. Boshqacha aytganda, firma investitsiya loyihalarini nisbiy samaradorlik mezoniga ko'ra tanlaydi.

Investitsiyalar samaradorligini aniqlash usullarini o'rganishga kirishishdan oldin biz e'tiborga olishimiz zarur bo'lgan yana bir shart shundan iboratki, bu jarayonda loyiha bilan bog'liq bo'lgan barcha xarajatlar va tushumlar pul ko'rinishiga ega deb qaraladi.

5.2. Investitsiya loyihalarini moliyaviy - iqtisodiy baholashda pul oqimlarini diskontlashga asoslangan uslublari

Sof joriy qiymat – NPN (ingl. net present value). Sof joriy qiymat ko'rsatkichi loyiha amalga oshirilishi natijasida firma boyligi qanchaga ko'payganini xarakterlaydi. Sof joriy qiymatga asoslangan holda investitsiyalarni tahlil qilish usuli quyidagi ikkita shartdan kelib chiqadi:

- har qanday korxona yoki firma o'z boyliklarini oshirishga harakat qiladi;
- har xil vaqtda sarflangan mablag'lar bir xil qiymatga ega bo'lmaydi.

Sof joriy qiymat bu diskontlangan pul tushumlari bilan (albatta investitsiya natijalarida vujudga kelgan) diskontlangan xarajatlarining farqidir.

Agar boshlang'ich investitsiya mablag'larini I_0 , t-davr oxiridagi pul tushumlarini SF_t deb belgilasak, u holda sof joriy qiymatni aniqlashni ko'rib chiqamiz.

Agar sof joriy qiymat (NPV) musbat miqdorga ega bo'lsa bu loyiha uchun qilinadigan investitsiya samaralidir.

Misol: Firma 500 mln so'mga universal do'kon uchun joy, bino sotib oldi. Bu do'kondan 10 yil davomida har yili 100 mln.so'mdan pul tushumlari bo'ladi. O'sha davrda muqobil foyda me'yori 10% bo'lsa shu do'konni sotib olish kerakmi degan savol tug'iladi. Hisob-kitoblar shuni ko'rsatdiki, firma 10 yil ichida o'z kapitalini 114,6 mln. so'mga ko'paytiradi. Loyiha samaralidir.

Ayrim hollarda «uzoq» muddatli investitsiya sarf etilib uzoq muddat ichida pul tushumlari vujudga keladi. Ya'ni pul oqimi birdaniga emas, bir necha yilga cho'ziladi. Bunda quyidagi formuladan foydalanish mumkin (13-formula):

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

Loyihalarning hayot davri cheklanmagan holatlarda NPVni hisoblashda Gorden formulasidan foydalaniladi (14-formula).

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

Bu yerda, CF_1 – pul tushumlari;

q – pul tushumlarining doimiy o'sish suratlari.

Misol: Firma yangi «Modellar uyi»ni 510 mln. so'mga sotib olmoqchi Shu davrda muqobil foyda me'yori 15%. Har yili bu korxona 70 mln.so'm pul tushumlari vujudga keltiradi. Korxonani sotib olish to'g'ri bo'ladimi?

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

Bundan ko'rib turibmizki, korxonani sotib olish firma uchun ziyon keltiradi.

Faraz qilaylik, pul tushumlari yiliga 4% ga oshsin va yil oxirida 70 mln. so'm pul tushumiga ega bo'linsin, bunday holatda korxonani sotib olish foydali bo'ladi.

$$NPV=70/(0,15-0,04)-510=70/0,11-510=636,4-510=126,4 \text{ mln.so'm.}$$

Investitsiyalar samaradorligini NPV asosida aniqlash usuli keng tarqalganiga sabab bu ko'rsatkichning dastlabki shart-sharoitlar turli kombinatsiyalarida barqaror, o'zgarmay turishidir. NPV investitsiyalashning ushbu varianti firma boyligi o'sishiga olib keladimi, degan savolga javob bersa-da, bunday o'sishning nisbiy o'lchamlari haqida hech qanday ma'lumot bermaydi. Bunday ma'lumot esa investor uchun juda zarur. Bu kamchilikni to'ldirish uchun boshqa bir ko'rsatkich investitsiyalar rentabelligini hisoblash usulidan foydalaniladi.

Investitsiya rentabelligi PI (ingl. profitability index) qilingan har bir so'm investitsiyaga qanday darajada foyda olinganligini yoki investor boyligi qanchaga ko'payganini ifodalaydigan ko'rsatkichdir. Ko'pincha, foyda me'yori, deyiladigan bu ko'rsatkichni quyidagi formula bilan aniqlash mumkin (15-formula):

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

Bunda: I_0 – dastlabki investitsiya summasi;

CF – pul tushumlari;

t – davr.

Agar «uzoq muddatli xarajatlar – uzoq muddatli tushumlar» holati bo'lsa bunda formula quyidagi shaklga ega bo'ladi (16-formula):

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

Oldingi misolga (modalar uyi) qaytib loyihaning rentabellik darajasini aniqlaymiz:

$$PI = 100 * 6.1446 / 500 = 1.23 = 123\%$$

ya'ni loyiha uchun sarf etilgan har bir so'm 0,23 so'm sof joriy daromad olib kelmoqda.

Ko'rinib turibdiki, unda sof joriy qiymatning ikki tomoni – daromad va investitsiya tomoni o'zaro taqqoslanadi. Agar diskontning qandaydir darajasida loyihaning rentabelligi birga teng bo'lsa, u holda keltirilgan investitsiya xarajatlari keltirilgan daromadlarga, teng bo'ladi va loyihaning sof keltirilgan diskontlangan daromadi nolga teng bo'ladi.

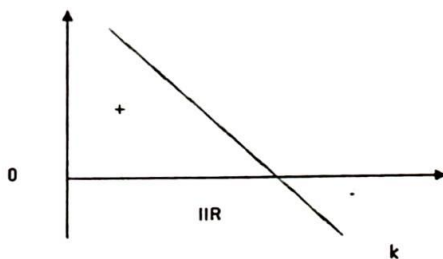
Agar NPV musbat bo'lsa, PI albatta 1 dan katta bo'ladi. Demak, PI 1 dan katta bo'lsa, investitsiyalar samarali hisoblanadi. Shuni ta'kidlash joizki, PI investitsiyalarning mutlaq samaradorligi ko'rsatkichi bo'lishi bilan birga investitsiya loyihalarini yana ikki jihatdan turib baholash imkonini beradi.

Birinchidan, bu ko'rsatkich yordamida loyihaning barqarorligi darajasini tekshirib ko'rish mumkin. Ya'ni PI qancha katta bo'lsa, loyihaning mustahkamligi (barqarorligi darajasi) shuncha katta bo'ladi. Bunday loyiha sharoitlar o'zgarishi ta'sirida darhol foyda keltirmaydigan loyihaga aylanib qolmaydi.

Ikkinchidan, PI mutaxassislarga turli investitsiyalarni ularning samaraliligi nuqtayi nazaridan taqqoslash imkonini beradi.

Ichki foyda me'yori (ingl. Internal rate of return-IRR) - daromadlilikning shunday me'yoriki, unda pul tushumlarining diskontlangan qiymati pul chiqimlarining diskontlangan qiymatiga teng bo'ladi.

NPV



Boshqacha qilib aytganda, IRR loyiha bo'yicha investitsiyalashdan olingan sof tushumlarning diskontlangan qiymati investitsiyalarning diskontlangan qiymatiga teng bo'lishini ta'minlovchi koeffitsiyentdir. Uni hisoblash uchun sof joriy qiymatni hisoblashda qo'llaniladigan formulalar qo'llaniladi. Ammo bunda berilgan minimal foiz me'yorida (diskont stavkasida) pul oqimlarini diskontlash o'rninga foiz me'yori (diskont)ning NPV ni nolga teng bo'lishini ta'minlovchi miqdori topiladi. Shunday qilib, IRR - diskont koeffitsiyentining shunday miqdoriki, bunda NPV 0 ga teng bo'ladi. Buni grafikda quyidagicha tasvirlangan. Unda NPV ning diskontlash koeffitsiyentiga bog'liqligi grafikda ko'rsatilgan.

Yuqoridagi grafikdan ko'rinib turibdiki, IRR diskontlash koeffitsiyentining shunday miqdoriki, unda NPV gorizontaal o'qni kesib o'tadi, ya'ni nolga teng bo'ladi.

Iqtisodiy adabiyotda ichki foyda me'yorini ichki daromad me'yori, qoplash koeffitsiyenti yoki samarasi, ba'zida esa kapital qo'yilmalar samarasi, deb ham ataladi. IRR ni hisoblash usuli NPV ni hisoblash usuli singari diskontlash konsepsiyasiga asoslanadi. IRR miqdorini ikki usulda topish mumkin:

Birinchi usulda sof joriy qiymatni hisoblash formulasida NPV miqdori nolga tenglashtirib olinib, diskontlash koeffitsiyenti hisoblab topiladi. Ya'ni quyidagi formulalardagi k miqdori topiladi (17, 18 - formulalar).

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

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

Bu formulalar yordamida aniq javob olish qiyin. Olingan natijalar ma'lum darajada taqribiy bo'ladi. Ichki foyda me'yorini topish uchun «sinov va xato» usulidan foydalaniladi, ya'ni formulaga diskontning ancha katta va kichik miqdorlari berilib olingan natija solishtiriladi. Agar olingan natijalardan biri nolga yaqinroq bo'lsa, bunga sabab bo'lgan diskont stavkasiga yaqin miqdorlar berilib, formula, natija toki nolga maksimal darajada yaqinlashmaguncha yechiladi.

Ikkinchi usulda IRR miqdorini topish uchun keltirish koeffitsiyentlari jadvallaridan foydalaniladi.

Misol: Aytaylik, transport firmasi 40 mln. so'mga yuk tashish mashinasini sotib olmoqchi. Uni ekspluatatsiya qilish 20 yil davomida yiliga 3,2 mln. So'm pul tushumlarini keltirishi kutilmoqda. Pul tushumlari yil oxirida bo'ladi deb hisoblasak, annuitet holatiga duch kelamiz.

$$\begin{aligned}PVA_n &= PMT \cdot PVA_{1n, k} \\40 &= 3,2 \cdot PVA_{1n, k} \\PVA_{1n, k} &= 40 : 3,2 = 12,5\end{aligned}$$

Annuitetning joriy qiymatini hisoblash koeffitsiyentlari jadvalidan 20-qatorda (20 yillik muddat) olingan natijaga eng yaqin miqdor 12,462 bo'ladi. Bu miqdor 5% lik diskont stavkasiga mos keladi. Ayni shu diskont stavkasida kelgusida mashinani ekspluatatsiya qilishdan olingan pul tushumlarining diskontlangan joriy qiymati uni sotib olish uchun qilingan hozirgi investitsiyalarga teng bo'ladi, ya'ni NPV 0 ga teng bo'ladi. Demak, mazkur loyihada IRR 0,05 ga teng.

IRR ba'zida tekshiruv diskonti deb ham ataladi, chunki u diskontlash koeffitsiyentining loyihalarini samarali va samarasiz turlarga ajratish imkonini beruvchi darajasidir. Buning uchun IRR firmaga standart sifatida qabul qilingan mablag'larning qoplanish darajasi bilan solishtiriladi. Bunday qo'yilmalar rentabelligining standart darajasi barer koeffitsiyenti HR (ingl. hurdle rate) deb ham ataladi.

- agar $IRR > HR$ – bo'lsa loyiha ma'qul;
- agar $IRR < HR$ – bo'lsa loyiha ma'qul emas;
- agar $IRR = HR$ – bo'lsa loyiha har qanday qaror qabul qilishi mumkin.

$IRR > HR$ bo'lgan holatda NPV musbat, investitsiyalar rentabelligi esa birdan yuqori. $IRR < HR$ bo'lsa, NPV manfiy, PI esa birdan kichik bo'ladi.

Shunday qilib, IRR ma'qul bo'lmagan loyihalarni ajratib oluvchi tur vazifasini o'taydi.

Bundan tashqari bu ko'rsatkich loyiha bo'yicha tavakkal xavfi darajasi indikatori hisoblanadi. IRR barer koeffitsiyentidan qanchalik katta bo'lsa, loyihaning mustahkamligi zaxirasi shuncha katta bo'ladi.

Bu esa kelgusidagi pul tushumlarini baholashda yo'l qo'yiladigan xatolar natijasida ko'riladigan zarar xavfi kam bo'lishini ta'minlaydi.

5.3. Investitsiya loyihalarini baholashning sodda ushlari

Endi investitsiya loyihalarini baholashning sodda(statik) usullarini ko'rib chiqamiz. Bu ushlar diskontlash konsepsiyasi paydo bo'lmasdan oldin ham keng qo'llanilgan bo'lib, ular yordamida, asosan pul kirlari va chiqimlarini taqqoslash orqali loyihalarining maqsadga muvofiqligi aniqlanadi.

Investitsiyalarining qoplanish davri RR (ingl. Paybak period), bu shunday davrki, bunda dastlabki qilingan investitsiyalar miqdori tiklanadi (19-formula).

$$PP=I_0 / CF^t$$

Bunda, I_0 -dastlabki investitsiya miqdori;

CF^t – loyihani amalga oshirish natijasida bir yilda tushadigan mablag'. Bunda CF^t darajasidagi summa belgisiga e'tibor berish kerak. Bu belgi CF^t summasini ikki usulda (tomonlama) aniqlash mumkinligini ko'rsatadi. Birinchi usul qachonki, pul tushumlari yil davomida bir xil bo'lsa qo'llaniladi. Aytaylik, biz 600 mln. so'm investitsiya sarf qildik va 8 yil ichida har yili 150 mln.so'mdan daromad olishni kutayapmiz. Unda 600-150-4 yil ichida sarflangan investitsiya qoplanadi va qolgan 4 yil davomida investor sof foyda oladi.

Ikkinchi usul investitsiya qilingandan keyin, pul tushumlari bir xil bo'lmasa yoki o'sib boruvchi miqdorni tashkil etsa qo'llaniladi. Masalan, yuqorida keltirilgan misolimizda pul tushumlari yillar bo'yicha bir xil bo'lmasdan ortib borsin. Bunda 3 yil ichidagi pul tushumlari investitsiya summasidan kam, 4 yil ichidagisi esa ko'p.

1-yil	50 mln. so'm,
2-yil	100 mln. so'm,
3-yil	200 mln. so'm,
4-yil	250 mln. so'm,
5-yil	300 mln. so'm.

Bunday holatlarda investitsiyalarni qoplash davrini aniq belgilab olish uchun quyidagi ishlarni bajarish lozim:

- qaysi yillar orasida investitsiya summasi qoplanishini topish zarur. Bizning misolda 3-4 yillar orasida;

- qoplanmagan summa miqdorini aniqlash kerak, bizning misolda bu 150 mln.so'mni ($600 - (100 + 150 + 200)$);

- aniqlangan qoplanmagan summani 4-yilgi pul tushumlari miqdoriga bo'lish kerak, ya'ni $150/300 = 0,5$. Ko'rinib turibdiki qoplanmagan summa 4-yilning yarmida qoplanadi. Demak, bunda investitsiyalarni qoplash davri 3,5 yilni tashkil qiladi.

Investitsiyalarning qoplanish muddati ko'rsatkichidan quyidagi shartlar bajarilgandagina foydalanish yaxshi natija berishini e'tiborda tutish kerak:

- 1) bu ko'rsatkich yordamida taqqoslanayotgan barcha loyihalar bir xil hayot davriga ega bo'lishi kerak;

- 2) barcha loyihalar boshlang'ich investitsiyalarning bir martalik sarflanishini ko'zda tutadi;

- 3) mablag' sarflanib bo'lingandan so'ng barcha investorlar loyiha hayot davrining oxirigacha bir xil pul tushumlariga ega bo'ladilar.

Bu ko'rsatkich hisoblab topish osonligi, tushunish uchun soddaligi bilan birga loyihaning tavakkal xavfi darajasi haqida ma'lumot berishi tufayli ham qadrlidir. Investitsiyalarning qoplanish muddati qanchalik katta bo'lsa, dastlabki hisoblangan natijalarga salbiy ta'sir ko'rsatuvchi shart-sharoitlarning yuzaga kelishi xavfi shuncha yuqori bo'ladi.

Shu bilan birga bu ko'rsatkich jiddiy kamchiliklarga ham ega. Ya'ni u ikki muhim holatni inkor qiladi:

- 1) turli muddatlarda pulning qiymati turlicha bo'lishini;

- 2) qoplanish muddati tugagandan so'ng ham pul tushumlarining davom etishini.

Shu sababli ham PP ko'rsatkichini investitsiyalar samaradorligini baholashda asosiy usul sifatida qo'llab bo'lmaydi. Shuni ta'kidlash joizki, investitsiyalarning qoplanish muddatini hisoblashda ko'rsatilgan birinchi kamchilikni tuzatish mumkin. Bu uchun pul oqimlari diskontlab olinadi, xolos.

Investitsiyalarning buxgalteriya rentabelligi ROI (ingl. return on investment) ko'rsatkichi loyihalarini baholashning ikkinchi usuli (statik) ko'rsatkichi bo'lib, adabiyotlarda investitsiyaga o'rnatilgan o'rtacha yillik me'yori (IRR – ingl. average rate of return), hisoblangan yillik me'yori (IRR – ingl. accounting rate of return), deb ham yuritiladi.

ko'rsatkich vositasida investitsiyalarga pul tushumlari asosida emas, balki buxgalteriya ko'rsatkichi bo'lgan firma daromadi miqdoriga asoslanib, baho beriladi.

Ko'rsatkichning nomidan xulosa qilish mumkinki, u buxgalteriya hisoboti bo'yicha firma daromadi o'rtacha miqdorini investitsiyalarning o'rtacha miqdoriga nisbatini ifodalaydi.

Bu ko'rsatkich quyidagi formula yordamida aniqlanadi (20-formula):

$$ROI = EBIT(1 - T) / [(C.y.b. - C.y.o.):2]$$

Bu yerda, EBIT (ingl. earnings before interest and tax) – firmaning foiz va soliqlar to'lovlarini amalga oshirgunga qadar (yoki soliq to'lovlaridan keyingi, lekin foiz to'lovlarigacha) bo'lgan foydasi miqdori;

T – soliq stavkasi (koeffitsiyentda beriladi);

C.y.b., C.y.o. - aktivlarning yil boshidagi va yil oxiridagi qiymati. Bu ikkala miqdor o'rtasidagi farq investitsiya xarajatlari hajmini ko'rsatadi.

ROI ko'rsatkichining qo'llanishi uning hisoblangan darajasini tashkilot uchun standart bo'lgan rentabellik darajalari bilan solishtirishga asoslangan. Agar bu ko'rsatkich tashkilot tomonidan standart deb qabul qilingan ko'rsatkichdan katta bo'lsa, loyiha ma'qul deb hisoblanadi. Bu ko'rsatkich hozirgacha dunyoning ko'pchilik mamlakatlarida keng qo'llanib kelinishiga quyidagilar sabab:

birichidan, uni hisoblash oson va diskontlash kabi murakkab hisob-kitoblarni talab etmaydi. Shu bilan birga ayrim shart-sharoitlar mavjud bo'lsa, hisoblangan ROI miqdori IRR miqdoriga juda yaqin bo'ladi. Bu shart-sharoitlar quyidagilardir:

- agar investitsiyalar perpetuitet ko'rinishida yillik pul tushumlarining teng miqdordagi summaları sifatida amalga oshirilsa;
- to'plangan amortizatsiya qo'shimcha mablag'larsiz eskirgan uskunalarni yangilash uchun yetarli bo'lsa;
- investitsiyalarni amalga oshirish davrida aylanma kapital miqdorida o'zgarish ro'y bermasa.

Loyihalarni baholashning statik usullari loyiha bo'yicha qo'shimcha ma'lumotlar olish imkonini berishi bilan qadrlidir.

Ikkinchidan, aksiyadorlik kompaniyalarida bu ko'rsatkich menejerlarni investitsiyalashning aksiyadorlarni eng ko'p qiziqtiradigan buxgalteriya rentabelligi ko'rsatkichi bilan bog'liq bo'lgan variantlariga yo'naltiradi.

ROI ko'rsatkichi kamchiliklari uning afzalliklari aksini tashkil etadi. Ya'ni bu ko'rsatkich vositasida investitsiya loyihalari taqqoslanganda:

- pulning turli vaqtlarda qiymati bir xil bo'lmasligi e'tiborga olinmaydi;
- loyihalar turlicha muddat xizmat qilishi inkor qilinadi, ya'ni bir xil rentabellikka ega ikki loyihadan biri 5 yil, ikkinchisi 10 yil daromad olishini ta'minlashi bu ko'rsatkichda aks etmaydi.

Shuningdek, investitsiyalarning buxgalteriya rentabelligi firma boyligining real o'zgarishini xarakterlamasdan, aksiyadorlar va «chetdagi» boshqa shaxslarning talablariga mos natija olishga qaratilgan

Ko'rib chiqilgan investitsiya loyihalarini baholashning barcha usullarini birgalikda qo'llashgina loyihalarning samarali yoki samarasiz ekanligi to'g'risida aniq xulosa olish imkonini beradi.

V bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Investitsiya loyihalarini baholashga turlicha yondashuvlar mavjud, ulardan diskontlangan pul oqimlariga asoslangan ko'rsatkichlar mutaxassislar tomonidan e'tirof etiladi.

2. Loyihalarni baholashda pul oqimlari (CF), sof pul oqimlari (NCF), kumulativ pul oqimlari (CF cumulative) hisoblanadi.

3. Loyiha doirasidagi pul kirimlari va chiqimlari pul oqimlaridir.

4. Investitsiya loyihalarini diskontlangan asosiy ko'rsatkichlari NPV, PI, IRR shuningdek DPP, ROI, PP, ARR kabilardir.

5. NPV, PI, IRR formulalarni hisoblash va ularning iqtisodiy mazmun mohiyatini tushunish lozim.

6. DPP, ROI ko'rsatkichlarini hisoblash va ularning iqtisodiy mazmun mohiyatini tushunish lozim.

7. PP, ARR ko'rsatkichlarini hisoblash va ularning iqtisodiy mazmun mohiyatini tushunish lozim.

8. IRR formulasini va uning grafigini tushunish lozim.

9. Yuqoridagi formulalar loyihalarni baholashda qo'llaniladi va ularni qo'llashni ma'lum shartlari mavjud.

10. I_0 =loyihaga dastlabki investitsiya kiritilishi bo'lib uni odatda diskontlanmaydi.

11. Har bir formulaning iqtisodiy mazmuni va ularni qo'llash shartlari mavjud.

12. Investitsiya loyihalarini baholashda sodda, diskontlanmagan ko'rsatkichlardan (PP, ROI) ham foydalaniladi.

13. Investitsiya loyihalarini samaradorligini bir ko'rsatkich bilan aniq va to'la ifodalab bo'lmaydi. Buning uchun ko'rsatkichlar tizimidan foydalaniladi.

14. Investitsiya loyhasini baholash tizimli tahlil bilan uzviy bog'liqdir.

V bob bo'yicha savollar

1. Diskontlash nima?
2. Diskontlash koeffitsiyenti qanday kelib chiqadi?
3. Bankning qayta moliyalashtirish stavkasi nima va investitsiya loyahasiga qanday ta'sir etadi?
4. Loyihalarni baholashda pul oqimlari (CF), sof pul oqimlari (NCF), kumulativ pul oqimlari (CF cumulative) hisoblarini tushuntirib bering?
5. Loyiha doirasidagi pul oqimlari qanday hisoblanadi?
6. Investitsiya loyihalarini diskontlangan asosiy ko'rsatkichlari NPV, PI, IRR shuningdek DPP, ROI, PP, ARR ko'rsatkichlarini tushuntirib bering?
7. NPV, PI, IRR formulalarni hisoblash va ularning iqtisodiy mazmun mohiyatini tushuntirib bera olasizmi?
8. DPP, ROI ko'rsatkichlarini hisoblash va ularning iqtisodiy mazmun mohiyatini tushuntirib bera olasizmi?
9. PP, ARR ko'rsatkichlarini hisoblash va ularning iqtisodiy mazmun mohiyatini tushuntirib bering?
10. IRR formulasini va uning grafigini keltirib chiqara olasizmi?
11. I_0 =loyihaga dastlabki investitsiya kiritilishini bildiradimi?
12. Har bir formulaning iqtisodiy mazmuni va ularni qo'llash shartlarini bilasizmi?

13. Investitsiya loyihalarini baholashda sodda, diskontlanmagan ko'rsatkichlardan (PP, ROI) qachon va qanday hollarda foydalaniladi?

14. Investitsiya loyihalarini samaradorligini bir ko'rsatkich bilan aniq va to'la xulosa qilish mumkinmi?

15. Investitsiya loyhasini baholash tizimli tahlil bilan uzviy bog'liqmi?

16. Kompaniyada investitsiya loyihasi ishlab chiqilgan bo'lib ularning pul oqimlarini qisqacha quyidagi jadvalda keltirilgan (000 \$).

	1	2	3	4
IO	2.3	0	0	0
CF	1.2	2.4	2.5	2.6

Agar $k=20\%$ ga teng bo'lsa, loyihaga ta'sir etadigan omillar inobatga olinmasa (loyiha boshqa omillarga bog'liq emas deb hisoblansa) uni baholovchi ko'rsatkichlarni (NPV?PI? IRR? DPP?) hisoblang va xulosa bering. IRR ni grafikdagi ko'rinishini ifodalang va tushuntirib bering?

17. Yangi ochilgan firmaga investitsiya jalb etish uchun investitsiya loyihasi ishlab chiqilgan. Loyihaning pul oqimlarini qisqacha quyidagi jadvalda keltirilgan (000 \$).

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

Agar $k=20\%$ ga teng bo'lsa, loyihaga ta'sir etadigan omillar inobatga olinmasa (loyiha boshqa omillarga bog'liq emas deb hisoblansa), uni baholovchi ko'rsatkichlarni (NPV?PI? IRR? DPP?) hisoblang va xulosa bering. IRR ni grafikdagi ko'rinishini ifodalang va tushuntirib bering?

VI BOB. INVESTITSIYA LOYIHASINING BIZNES REJASI

6.1. Oliy ta'lim bitiruvchi talabalarini tadbirkorlikka jalb etishni rag'batlantirish va unda biznes rejaning o'rni

Mamlakatda yoshlarning tadbirkorlikka oid tashabbuslari, startap-loyihalari va amaliy tadqiqotlari natijalarini ro'yobga chiqarilishiga ko'maklashish, yosh tadbirkorlik subyektlarining sanoat va xizmat ko'rsatish sohasidagi loyihalarini har tomonlama qo'llab-quvvatlashga keng imkoniyatlar yaratilmoqda.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2021-yil 21-apreldagi «Yoshlar sanoat va tadbirkorlik zonalari faoliyatini tashkil etish hamda yoshlarning tadbirkorlikka oid tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida» qarorida «yoshlarga tadbirkorlik faoliyatini boshlashi va yuritishlari uchun Yoshlar sanoat zonalari hududida ishlab chiqarish maydonlari taqdim etish orqali ularni tadbirkorlik faoliyatiga keng jalb qilish; yoshlarga ularning sanoat va xizmat ko'rsatish yo'nalishidagi loyihalari, tashabbuslari va g'oyalari amalga oshirilishida ko'maklashish va qulay shart-sharoitlar yaratish» ko'zda tutilmoqda. Buning uchun Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligida yuridik shaxs maqomiga ega bo'lmagan

Yosh tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash jamg'armasi tashkil etildi. Jamg'arma tashqi bozorlarda talab yuqori bo'lgan va importning o'rini bosuvchi, yuqori qo'shilgan qiymatli mahsulotlar ishlab chiqarish bo'yicha zamonaviy ishlab chiqarishlarni tashkil etish hamda xizmatlar ko'rsatish sohasidagi loyihalarni moliyalashtirish; mevasabzavot va qishloq xo'jaligi mahsulotlarini chuqur qayta ishlash, saqlash va qadoqlash, to'qimachilik, poyabzal va charm-galantereya, kimyo, farmatsevtika, oziq-ovqat, elektrotexnika sanoati, mashinasozlik, zamonaviy qurilish materiallari, hunarmandchilik hamda axborot-kommunikatsiya texnologiyalari sohasidagi loyihalarni moliyalashtirish va boshqa yo'nalishlarda yangi zamonaviy ishlab chiqarishlarni tashkil etish⁵ga mas'ul bo'ldi⁵.

⁵ O'zbekiston Respublikasi Prezidentini "Yoshlar sanoat hamda yoshlarning tadbirkorlikka oid tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida" Qarpi. 2021-yil 21-aprel. www.uz.uz. 2021.04.21.

Xalqaro tajribaning ko'rsatishicha biznes rejasiz tadbirkorlik faoliyati bilan shug'ullanishni tasavvur etish juda qiyin. Bu xulosa O'zbekiston misolida ham isbotlangan.

Biznes rejani bank, soliq idoralari, statistika bo'limi, investorlar va boshqa hamkorlar talab qilishadi. Biznes rejani ularni talablariga mos holatda topshirgan tadbirkor o'z ishini puxta bilishini ham isbotlay oladi.



2-rasm. Bitiruvchi talabaga tadbirkorlik talabi.

Aslida biznes reja sizga, biznes asoschisiga kerak. Shu bilan birga u investorlarga shuningdek kichik biznes hamkorlariga kerak. Biznes rejani tuzishingiz uchun siz chuqur marketing ma'lumotlariga ega bo'lishingiz va biznesni barcha qirralarini tahlil qilgan bo'lishingiz kerak. Fikrlarni va dalillarni biznes rejaga yozish va tahlil qilish sizni g'oyangizni qanchalik haqqoniy ekanini yaqqol ko'rsatadi. Aks holda biznes rejasiz hatto kichik biznesni kichik xarajatlari, qaltisliklari ham sizni qiyin ahvolga soladi. Bitiruvchi talabalarning barchasi ham tadbirkor bo'lavermaydi. Buning uchun tayyorgarlikdan o'tish va tadbirkorlikni sevish kerak.

Biznes rejani yozish uchun siz tashkil etayotgan biznesni mukammal bilishingiz, biznes ta'limiga va ma'lumotiga ega bo'lishingiz zarur. Biznes rejani mukammal tuzish doimo va muttasil izlanishni taqozo etadi. Shu sababli, quyidagi hayot tajribasi o'rinnidir.

Ikromning kichik biznesdagi saboqlari (keys stadi)

Farg'ona shahridagi tadbirkor Ikrom Olimov sovet davrida qurilgan to'qimachilik kombinatining eski stanoklarini sotib olib doka va buz mahsulotlari ishlab chiqarishni yo'lga qo'ydi. Buning uchun u o'z mablag'lari va qarindoshlaridan qarzga olingan mablag'larini sarfladi. Uning bunday qaror qilishiga asosiy sabab xuddi shunday tadbirkorlik bilan shug'ullanib biznesini rivojlantirayotgan, avval institutda birga o'qigan qo'qonlik do'sti Botirning ijobiy tajribasi bo'ldi. Botir xuddi shunday stanoklarni sotib olib to'qimachilik sohasida kichik biznesini rivojlantirayotgan edi. Bundan Ikromning yaxshi xabari bor edi. Shu yillari xuddi shunday biznes bilan shug'ullanayotgan tadbirkorlar Andijonda, Namanganda, Buxoroda va O'zbekistonning boshqa viloyatlarida ko'payib bordi. Bunga asosiy sabab sovet davrida qurilgan gigant to'qimachilik kombinatlarining stanoklari yaroqsiz bo'lib ularni kasotga uchragani edi. Kasodga uchragan kombinatlarning stanoklarini qoldiq baholarda kichik biznes tadbirkorlari sotib olib o'z faoliyatlarini yo'lga qo'ymoqda edilar.

Dastlabki yillarda Ikromning kichik korxonasi daromad ola boshladi. U bozordagi xaridorlarini va talabni aniqroq bilib oldi.

Keyinchalik Ikrom biznesni yo'lga qo'yishda, xomashyolarni o'z vaqtida sotib olish, sifatli va raqobatdosh mahsulot ishlab chiqarishda qiyinchiliklarga duch keldi. Aylanma mablag'larning yetishmovchiligi ishlab chiqarishni barqarorligiga putir yetkazdi. Doka va bo'z mahsulotlari bozorida bozor konyukturasi o'zgara boshladi. Natijada ma'lum vaqtdan boshlab mahalliy bozorda mahsulotni narxi arzonlashdi, bozorda talab sifatli dokaga va keng enli bo'z mahsulotga ko'paya boshladi. Ikrom biznesining texnologik imkoniyatlari bu talabni qondira olmadi. Uning texnologiyasi ensiz bo'z va doka ishlab chiqarishga moslashgan edi. Keyinchalik uning doimiy xarajatjari ko'payib kreditorlik qarzlari oshib bordi, uning kichik korxonasi kasodga uchrash arafasida qoldi. U biznesni davom ettirishi uchun biznesni diversifikatsiyalashi, yangi texnologiyani joriy etishi zarur ekanligini tushundi. Biznesdagi o'zining ijobiy tajribasini va kamchiliklarini tahlil qilib, u biznesni tashkil etishda yo'l qo'yan kamchiliklarini tan oldi.

Muhokama uchun savollar.

Ikrom Olimovning biznesni tashkil etishda va boshqarishda yo'l qo'ygan qanday xatolari bo'lishi mumkin?

Respublikada ishlab chiqarishni modernizatsiyalash, diversifikatsiyalash va innovatsion texnologiyalarni ishlab chiqarishga jalb etish borasidagi ustuvor talablarga Ikromning biznesini aloqadorligini tahlil qiling va tushuntiring?

Ikrom biznes tashkil etishdan oldin marketing tadqiqoti olib bordimi?

Ikrom biznes rejani ishlab chiqishni biladimi?

Ikrom nima ishlab chiqarishi kerak?

Uni qanday ishlab chiqarishi kerak?

Kimlar uchun ishlab chiqarishi kerak?

Qanday taklif va tavsiyalarni bergan bo'lardingiz?

Oliy ta'lim o'quv yurtlari bitiruvchilarini tadbirkorlikka jalb etishga mamlakatimiz hukumati va O'zbekiston Oliy va o'rta maxsus ta'lim vazirligi alohida e'tibor bermoqda, bitiruvchilarga qator imtiyozlar va imkoniyatlar yaratib berilmoqda. Ular tomonidan o'z kichik va mikrobizneslarini ochishga qaratilgan harakatlarini qo'llab-quvvatlash maqsadida ushbu o'quv-uslubiy majmua yaratildi va seminar-trening tashkil etilishi rejalashtirildi.

Yuqoridagi keys stadidan asosiy xulosa shuki, Ikrom biznesni ochishdan oldin chuqur marketing tadqiqoti olib bormagan, biznesning barcha imkoniyatlari va muammolarini raqamlarda, dalillarda rejalashtirmagan, qaltisliklar va xatarlarni ko'rmagan. Raqobatchilarini yaxshi o'rganmagan. Xulosa qilib aytganda, pishiq puxta biznes rejasiz biznesni do'stining tajribasi asosida tashkil etgan. Mavjud muammolarni hal qilishi uchun, biznesni diversifikatsiyalash va modernizatsiyalash uchun yana biznes reja ishlab chiqish uning kun tartibida yana ko'ndalang bo'ldi. Umuman olganda, biznes reja tuzish va investitsiya jarayoni bilan shug'ullanish korxonada doimiy tarzda amalga oshirilishi maqsadga muvofiq.

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining «Yoshlar sanoat va tadbirkorlik zonalarini faoliyatini tashkil etish hamda yoshlarning tadbirkorlikka oid tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida» qarorida "patent asosida ishlab chiqarishni yo'lga qo'yishni ta'minlovchi startap-investitsiya loyihalari, innovatsion mahsulotlar ishlab chiqarishga mo'ljallangan investitsiya loyihalari,

shuningdek, import o'rnini bosadigan va eksportga yo'naltirilgan raqobatbardosh mahalliy sanoat mahsulotlari ishlab chiqarish hamda yaratiladigan yangi ish o'rinlarining kamida 70 foizi yoshlar uchun mo'ljallangan, shu jumladan, bandligi ta'minlanmagan "Yoshlar daftari"ga kiritilgan yoshlarni ish bilan ta'minlash nazarda tutilgan investitsiya loyihalari Yoshlar sanoat zonolari hududida joylashtirilishida ustuvorlikka ega bo'ladi" deb ko'rsatib o'tilgan. Endi biznes rejada innovatsion g'oyalar, texnologiyalar va boshqaruv usullarini amalda qo'llash zarur bo'lmoqda.

6.2. Biznes rejaning mohiyati va turlari.

Biznes reja nima?

Biznes reja – bu KICHIK KORXONA YOKI MIKROFIRMANING KELGUSIDAGI MARKETING, ISHLAB CHIQRISH, DAROMADLAR VA XARAJATLAR, BOSHQARUV USULLARI, KREDITNI QAYTARISH hamda boshqa asosiy harakatlarini yoritib beruvchi mayoq, barcha mutaxassislar boshqaruvda tayanadigan boshqaruv mexanizmi, investorlarga sizning biznesingizni daromadli ekanligiga ishonтира oladigan hujjatdir. Shuning uchun malakali va xolisona tuzilgan biznes reja bir qarashda oddiy bo'lgan savolga javob beradi. U savol: mablag' va resurslaringizni shu kichik biznesga tikishingiz o'zini oqlaydimi? Bu ishni amalga oshirish uchun shuncha kuch va resurslar siz kutayotgan daromadni beradimi? Biznes rejani tuzishda hisoblangan raqamlar biznesning kelgusini sizga ko'rsatib beradimi? Shu kabi ko'plab savollarga biznes rejada javob topishingiz kerak va muammolarni yechimlarini u orqali aniqlab samarali yechimlarini ko'rsatib berishingiz kerak. Biznes reja korxonani kelgusidagi muammolarni ko'rish asosida ularning zarbalarini yumshatish yoki oldini olish imkonini ham beradi.

Biznes rejani *korxonaning rahbari tuzishi shart*, chunki uni tuzgan rahbar kelgusida korxonani oson boshqara oladi. Agar konsultant biznes reja tuzilganini bank yoki boshqa moliya instituti bilib qolsa unday biznes rejani banklar, moliya institutlari ko'rib chiqishdan bosh tortadi. Chunki biznes rejani tushishni bilgan rahbar uni amalga oshirishni ham yaxshi biladi. Shuning uchun ham siz o'zingiz biznes rejani tuzishni bilishingiz shart.

Biznes rejani tuzish sabablari nimalardan iborat?

Biznes reja ichki va tashqi foydalanuvchilar uchun tuziladi. Shunga mos ravishda har ikki holatda ham biznes rejani tuzishni o'ziga xos maqsadi va aniq vazifalari belgilab olinadi.

1. Agar biznes reja tashqi foydalanuvchilar uchun tuzilsa, demak, u investorlar va hamkorlarga taqdim etish uchun ishlab chiqiladi. Misol uchun "O'zsanoatqurilishbank"dan kichik biznesni rivojlantirish uchun kredit olish uchun tuzilgan biznes reja tashqi foydalanuvchilar uchun tuzilgan biznes reja bo'lib hisoblanadi.

2. Biznes reja shuningdek ichki foydalanish uchun ham tuziladi. Bu holda biznes reja kichik korxonaning barcha kuchli va zaif tomonlari bilan yoritilgan holda taqdim etiladi. Biznes rejaning bunday varianti kichik korxonaning boshqaruv vositasi sifatida ishlatiladi va doimiy tarzda shu korxona mutaxassislari tomonidan foydalaniladi. Kichik korxonada, agar biznes reja ichki foydalanish uchun ishlab chiqilsa, undan foydalanib korxona muhim ustunliklarga erishishi mumkin. Uni yozish jarayonida, tashqi hamkorlarga hech qachon yozilmasligi kerak bo'lgan, tijorat nuqtayi nazaridan maxfiy bo'lgan ko'pgina masalalar tahlil etilishi va kelgusidagi korxonaning tadbirlari biznes rejada belgilab olinishi mumkin.

Biznes rejada kredit/investitsiya olish nazarda tutilsa, korxona oladigan daromadning 20-50% kredit stavkalarini qaytarish va boshqa unimsiz xarajatlarga sarflanishi mumkin. Agar korxonaning ichki moliyaviy resurslarini va imkoniyatlarini to'la ishlatib rejadagi maqsadga erishish mumkin bo'lsa (yoki bankdan creditsiz) shu variantda ishni tashkil qilgan afzalroq. Bu xulosa kichik biznes va mikrofirmalar uchun ayniqsa o'rinlidir. Shuning uchun ichki masalalarni yechishga qaratilgan ichki biznes reja tuziladi. Shunda korxona bankning foiz stavkalarini hamda kreditni qaytarish xarajatlaridan o'zini-o'zi ozod qilishi mumkin. Boshqacha qilib aytganda, korxonada bank foiz stavkasi va kreditni qaytarish xarajatlari bo'lmaydi. Bu korxonaning yanada samarali faoliyatiga ijobiy ta'sir etadi. Biroq kredit olib korxonaning raqobatdoshligi oshirish va uning bozor qiymatini oshirishga erishish mumkin. Kredit olib yangi texnologiyalarni joriy etish, ishlab chiqarishni diversifikatsiyalash va raqobatdosh mahsulotlarni ishlab chiqarish mumkin.

Demak, kredit olish uchun samarali biznes loyiha kerak bo'ladi. Shuning uchun har bir holatda aniq va samarali variantdan foydalanish maqsadga muvofiq.

Biznes-reja istiqbol xarakterga ega bo'lib, uni kamida 3 yil yoki 5 yil istiqbolga tuzish tavsiya etiladi. Biznes-rejada birinchi yil muhim ahamiyatga ega bo'lganligi uchun reja ko'rsatkichlari oylar bo'yicha, ikkinchi yili chorak (kvartal)lar bo'yicha, keyingi yillarda esa yilda bir marta ifoda etilishi maqsadga muvofiq.

Har qanday kichik va mikrobiznes o'z xususiyatlariga ega, binobarin, har qanday vaziyatlarda qulay bo'lgan «standart» reja mavjud bo'lishi ehtimol. Lekin amaliyotda standart korxona mavjud bo'lmaganidek standart biznes rejani qo'llash ham deyarli mumkin emas. Ammo har qanday biznes-rejaning yagona sinalgan tuzish tamoyili, metodologiyasi mavjud. Shuning uchun biznes rejani tuzish metodologiyasini amaliyotga tatbiq etish nuqtayi nazaridan yondashiladi.

6.3. Biznes rejaning tarkibiy tuzilishi

Biznes-reja ma'lum bir tuzilmaga ega bo'lishi kerak. Masalan, YuNIDO ma'lumotnomasida bu tuzilmada, qabul qilinishi mumkin bo'lgan qarorlarni tahlil qilishga bag'ishlangan quyidagi bo'limlarni ajratib ko'rsatish tavsiya etilgan:

- tovar ishlab chiqarish hajmi va tuzilmasi. Bozor sig'imi va korxonaning ishlab chiqarish quvvatlarini baholash buning uchun asos bo'lib hisoblanadi;

- mahsulot ishlab chiqarish uchun foydalaniladigan resurslar assortimenti va hajmi. Rejadagi tovarni ishlab chiqarish uchun barcha xomashyolar, materiallar, ishchi kuchi, infrastruktura, moliya mablag'lari, texnika va asbob-uskunalar mavjud bo'lishi lozim va ularning bozor narxi arzon bo'lishi kerak;

- yangi ishlab chiqarish obyektlarini joylashtirish. Ishlab chiqarishni joylashtirish korxonaning raqobatdoshligini kuchaytirishi va iste'molchilarga qulayliklar yaratishi zarur;

- ishlab chiqarishni tashkil qilishning texnik asoslari. Kelgusidagi texnologik jarayonlar mahsulotni sifat ko'rsatkichlarini oshirishga va mahsulotni raqobatdoshligini oshirishga ko'maklashishi kerak;

- ishlab chiqarish, boshqaruv va savdo xodimlari ishini ta'minlash uchun sarflanadigan xarajatlar hajmi va tuzilmasi. Ishlab chiqarishdan keyingi xarajatlarni samarali mexanizmlari, marketing kanallari, iste'molchiga tovar yetib borguncha mahsulotni sifatini nazorat qilish aniqlangan va real bo'lishi kerak;

- ishlab chiqarish va boshqaruv xodimlari ish faoliyatini tashkil qilish, shu jumladan, mehnat haqi masalalari. Mehnatni samarali tashkil etish, tashabbus va g'oyalarni rag'batlantirish, xodimlarni bir komanda bo'lib mehnat qilishlarini qo'llab-quvvatlash kabi ijtimoiy masalalar majmuasi tashkil etilgan bo'lishi kerak;

- biznes loyihani amalga oshirishni tashkiliy-huquqiy jihatdan ta'minlash, shu jumladan, yangi tashkil qilingan obyektlarning huquqiy maqomini chuqur tahlili asosida tanlash zarur;

- biznes loyihani moliyaviy ta'minlash, ya'ni zarur investitsiya summolari, taxminiy ishlab chiqarish xarajatlari, shuningdek, investitsiya resurslarini olish imkoniyatlarini hamda ulardan foydalanishning samaradorligini baholash zarur.

Biznes rejani tuzish uchun chuqur marketing tadqiqoti olib borish, moliyaviy-iqtisodiy vaziyatni tahlil qilish, raqobatchilarni o'rganish, amaldagi shu biznesning normativ-huquqiy bazasini tahlil qilish kabi ishlarni amalga oshirish va tegishli xulosalardan kelib chiqib tuzish maqsadga muvofiq. Biznes rejaning birinchi sahifalari uning rezumesidir.

Biznes-rejaning taklifi/rezyumesi (2-3 varaq)dan tashkil topishi maqsadga muvofiqdir. Unda quyidagi ma'lumotlar beriladi.

- Biznes rejaning maqsadi.

- Moliyaga ehtiyoj, uning maqsadi va moliyaviy resurslarni qanday maqsadlarga mo'ljallanganligi. Kreditni qachon va qanday qaytarib berish mexanizmi. Biznes va uning maqsadli mijozining qisqacha yoritilishi. Sizning biznesingizni raqiblaringizning biznesidan farqlari. Sizning biznesingiz bank-moliya masalalari oldida aynan qanday va nima ishonch uyg'otishi lozim (hisobot materiallari, guruh rahbarining malakaliligi, patent va litsenziya, sertifikat va boshqalar).

- asosiy kapital xarajatlari, investitsiyada kreditning hissasi, kafolatlar, kutilayotgan foyda;

- noaniqlik va qaltisliklarni boshqarish;

- faoliyatning asosiy yo'nalishlari va maqsadlari. Tarmoqning tavsifi (iqtisodiyot sektorlari formatida ko'rsatiladi).

Biznes rejaning tuzilishiga va amalga oshirishga asosiy sabab iste'mol qiymati yuqori, sifatli, kafolatli, bozordagi boshqa tovarlarga nisbatan raqobatdosh bo'lgan sizning tovaringizdir. Shuning uchun mahsulotni ustuvor tomonlarini ifodalab berishingiz zarurdir.

- Mahsulot.

- Mahsulot/xizmatlarning yoritilishi va ularning tatbiq etilishi. Nima? Qanday va kimlar uchun?-degan savollar yoritilishi kerak.

- Sizning mahsulotingizni ajralib turuvchi sifatleri yoki beqiyoslik aniq va ishonarli ko'rsatib bering.

- Sizning biznesingiz uchun zarur bo'lgan texnologiya va malaka sizning kichik korxonangizda bor yoki uni kelgusida sotib olishingiz real ekanligini ifodalang.

- Litsenziya/patent huquqi sizda bo'lsa, demak, sizni biznesingizga imkoniyatlar ochilgan.

- Bozorning kelgusi salohiyati yuqori bo'lsa, bu imkoniyatlarni siz biznesingiz orqali amalga oshira olasiz.

- Bozor tahlili juda muhim. Uni real va maqsadli tahlil etish sizning biznesingizga yordam beradi.

- Xaridorlar va ularning talablarini bilish muhim. Marketing tadqiqotlarini o'tkazishda xaridorning tipi va uning portretidan ham foydalaniladi.

- Raqiblar (ularning kuchli va zaif tomonlari). Bozorda raqobat strategiyasini ishlab chiqarishda raqiblaringizni kuchli va kuchsiz tomonlarini bilishingiz shart.

- Bozor segmenti. Marketing tadqiqotlarini olib borishda bozorni segmentlashdan foydalanish mafsadga muvofiq.

- Bozor hajmi va uning o'sishi. Agar bozorni hajmi ijobiy trendga ega bo'lsa, bu bozordan daromad olish mumkin. Qanday va qachon daromad olishni siz o'rganib chiqib qaror qilishingiz kerak bo'ladi.

- Bozordagi narx ulushi. Agarda sizning tovaringizni tan narxi arzon bo'lsa, mos ravishda sizda narxda ustuvorlik bo'lishi mumkin. Buning uchun mahsulotning sifati, servis ko'rsatish darajasi kabi jihatlar bir xil bo'lishi kerak.

- Korxona mijozlarining tarkibi. Korxonaning mijozlarini guruhlariga ajratish, ularning talab va istaklarini marketing nuqtayi

nazaridan tadqiq etish marketing rejasi uchun muhim xulosalar chiqarish imkoniyatini beradi

- Raqobatning ta'siri. Kichik korxonalar har doim raqobatchilarning ta'sirida bo'ladi. Siz korxonangizni raqobatdoshligini oshirsangiz sizning korxonangiz barqaror foyda olishga erishadi.

- Marketing rejasi.

- Marketing tadqiqoti va ishlab chiqarish hajmi (mahsulot/xizmatning raqobatbardoshligini ta'minlash) – mahsulot, xizmatlarning raqobatlashuvchi firmalar bilan qiyoslagandagi asosiy tavsiflari.

- Narx shakllanishi.

- Tovarni targ'ib etish sxemasi.

- Savdoni rag'batlantirish usullari.

- Ishlab chiqarish rejasi.

- Ishlab chiqarishning texnologik jarayoni, bino va inshootlarni joylashtirilishi.

- Jihozlar va ularning texnik iqtisodiy ko'rsatkichlari.

- Asosiy materiallar va jihozlarning ta'minot manbalari.

- Subpudratchilardan foydalanish.

- Boshqaruvchi xodimlar.

- Asosiy boshqaruvchi tarkib, boshqaruvchilarning bilimi, tajribasi va biografiyasi.

- Boshqaruvchi tarkibni mukofotlash

- Xodimlar soni va sifatini rejalashtirish bo'yicha qisqacha xulosalar.

- Talab etilayotgan mablag'lar manbalari va hajmi.

- Bu pullarni qayerdan, qaysi shaklda va qanday muddatlarda olinishi.

- Mablag'larni qaytarish sxemasi va muddati.

- Moliyaviy rejaning asosiy punktlari va xatarni baholash, savdo hajmi, foyda, tannarx va h.k.

- Xatar, uni qay tarzda chetlab o'tish mumkin.

- Mufassal moliyaviy reja.

- Mahsulotni sotish hajmini bashoratlash.

- Foyda va zararni baholash.

- Naqd pullar harakatini tahlili etish.

- Yillik balans.

Biznes-reja rezyume, ya'ni xulosalardan boshlanishi lozim, ularni siz eng oxirgi navbatda yozasiz, ammo aynan ular biznes-rejangizning

dastlabki punkti bo'lishi lozim. Rezume qisqacha – 2-3 bet atrofida bo'lishi lozim. Rezyume – bu mustaqil reklama hujjatidir, chunki unda biznes-rejangizning asosiy qoidalari, holati mavjud bo'ladi. Bu ko'pgina doimiy investorlar o'qiydigan yagona qism hisoblanadi. Investor esa, avvalambor quyidagi ma'lumotni bilishni xohlaydi: kredit miqdori, qanday maqsad uchun kerakligi, qoplashning ko'zda tutilgan muddatlari, kim loyihani investitsiyalashni xohlashi, qarzдор qanday shaxsiy mablag'larga ega? Agar resume aniq, sodda va ishonarli qilib yozilgan bo'lsa investor yoki biznes reja o'qiyotgan ekspert uni barcha sahifalarini o'qishga qiziqadi hamda astoydil o'rganishga kirishadi.

Biznes rejani texnik-iqtisodiy va moliyaviy asoslashda, uning barcha jihatlarini (ya'ni texnik, moliyaviy, tijorat jihatlarini) bilan bog'liq bo'lgan muammolarni muqobillik nuqtayi nazaridan ko'rib chiqiladi. Bu vazifani faqat iqtisodchilarning o'zlarigina uddalay olmaydilar, shu sababli loyihalarni tayyorlashning bu bosqichida turli sohadagi mutaxassislar guruhi ishtirok etishi maqsadga muvofiq bo'ladi.

Bular:

- shu tarmoqda ish tajribasiga ega bo'lgan iqtisodchi (iloji bo'lsa mutaxassislar guruhiga iqtisodchi rahbarlik qilishi kerak);
- mahsulot realizatsiya qilinadigan bozorni tahlil qiladigan mutaxassis(marketolog);
- mahsulot ishlab chiqarish texnologiyasini yaxshi biladigan bir yoki bir necha muhandis-texnolog;
- mahsulot xususiyatlarini, uni sotishda yuzaga kelishi mumkin bo'lgan muammolar, xizmat ko'rsatishni yaxshi biladigan muhandis-konstruktor;
- shunga o'xshash ishlab chiqarishlarni barpo etish bilan shug'ullangan quruvchi-muhandis;
- shu turdagi ishlab chiqarishlarda xarajatlar hisobini yuritish bo'yicha mutaxassis.

Biznes rejani tuzuvchi mutaxassislar bilan bir qatorda guruh ishida loyihaning ayrim muammolari bo'yicha mutaxassislar ham (masalan, ekologlar) vaqti-vaqti bilan jalb etilishi mumkin. Biznes rejani qabul qilishga, ya'ni uni qabul qilishga qandaydir omillar ta'sir ko'rsatishi aniqlansa, biznes reja guruhi darhol bu to'siqni bartaraf etuvchi muqobil yechimlarni topishi lozim.

Biznes rejaning tuzilish jarayonini sxematik tarzda quyida (3-rasmga qarang) berilgan.

Biznes reja tadbirkorga qanday yordam beradi?

Biznes-reja ishbilarmonlarga quyidagi to'rtta asosiy masalani yechishda yordam berishi kerak:

1. Bozor sig'imi va uni rivojlanish istiqbollarini o'rganishda.

2. Bu bozorga zarur bo'lgan mahsulotlarni tayyorlash uchun ketadigan xarajatlarni baholash va bu xarajatlarni tovarlarni sotish baholari bilan solishtirib, mo'ljallangan ishning foydaliligi darajasini aniqlashda.

3. Yangi biznesning birinchi yillarida bozorda kutilishi mumkin bo'lgan to'siqlarni aniqlashda.

4. Ish rivojlanayotganligi yoki orqaga ketayotganligini doimiy baholab borish imkonini beruvchi signal-ko'rsatkichlarni aniqlashda.

Mahsulotlar realizatsiya qilinadigan bozor va raqobatni baholashda biznes-reja katta o'rin tutadi. Ishlab chiqarayotgan mahsulotingiz nihoyatda sifatli, oxirgi texnika va texnologiya talablariga javob beradigan bo'lishining o'zi hali kutilayotgan natija emas. Eng muhimi, mahsulotingiz iste'molchiga kerakli bo'lishi va u sotilishi kerak.

Xaridor siz ishlab chiqargan tovardan kutilayotgan (o'zining yoki jamoaning) ehtiyojini qondirishi kerak. Shuning uchun asosiy vazifasi sizning ishlab chiqaradigan mahsulotingiz o'z iste'molchisini topa olishi va raqobatga chidamliligiga investorni ishontira olishdan iboratdir.

Tadbirkorlar, oliy ta'lim bitiruvchilari biznes g'oyaga ega bo'lsalar avvalo ular biznes g'oyasini har tomonlama tahlil qilishlari kerak, chunki biznes rejani birinchi bosqichi biznes g'oyaning haqqoniyligini tahlil etishdir.

Biznes reja biznes g'oyaning maqsadi va kelgusidagi vazifalari ifodalaydi. Biznes g'oyaning kelajagi borligi va qanchalik foydali ekanligini aniqlash uchun

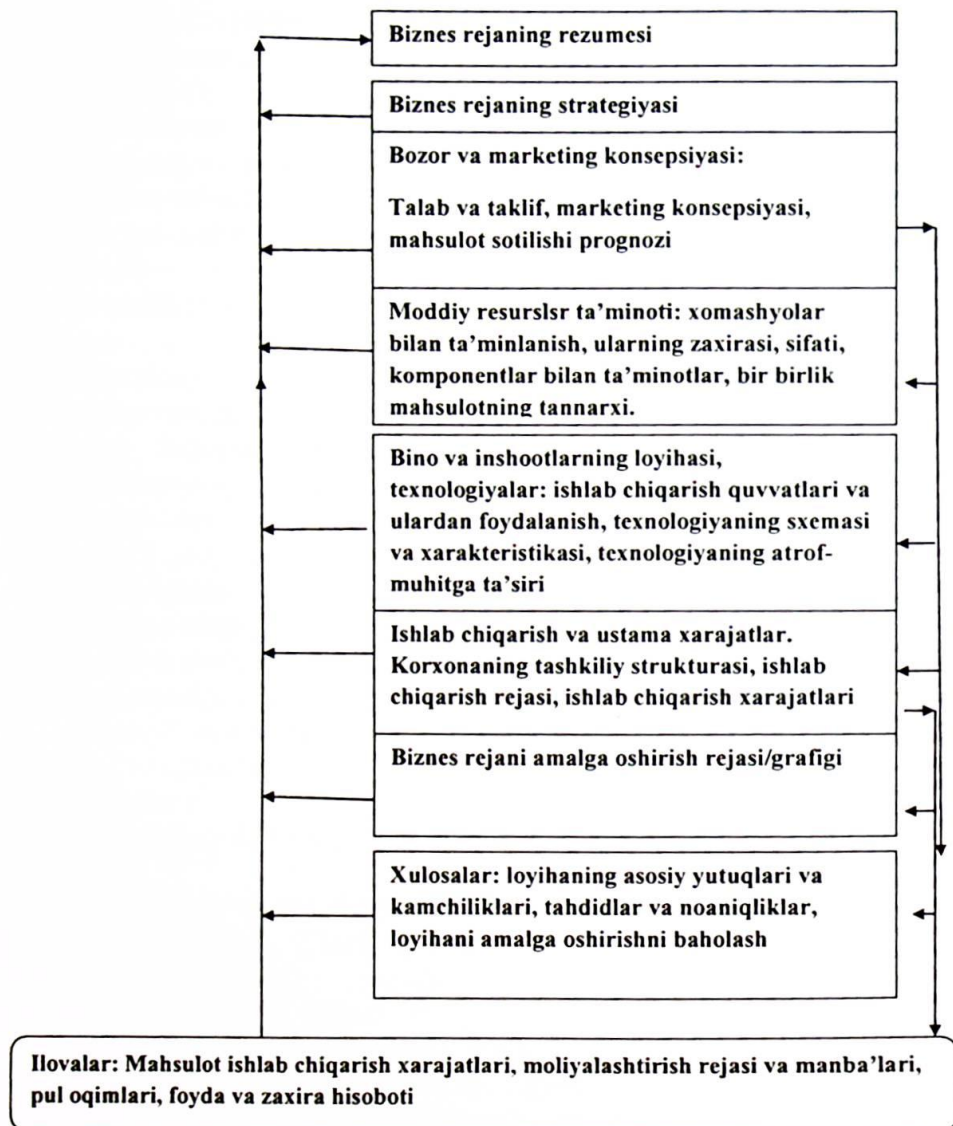
biz SWOT tahlili (yoki vaziyatni tahlili) usulidan foydalanamiz. Bunda SWOT so'zining ma'nosini quyidagicha ifodalash mumkin:

Strength – g'oyaning kuchli tomonlari;

Weaknesses – g'oyaning kuchsiz tomonlari;

Opportunities – g'oyaning imkoniyatlari;

Threats – g'oyada mavjud xatarlar .



3-rasm. Biznes rejaning tarkibiy qismlari va tuzish jarayonlari

Biznes g'oyani tahlil qilish

SWOT usulidan foydalanib, g'oyaning kuchli va kuchsiz tomonlarini aniqlashimiz mumkin. Strength – g'oyaning kuchli tomonlari va Weaknesses – g'oyaning kuchsiz tomonlari – bular tadbirkor tomonidan boshqariladigan tadbirlar, mexanizmlar, vositalardir.

Ularga tadbirkor ta'sir eta oladi va korxona doirasida hal etilishi mumkin. G'oyaning kuchli yoki kuchsiz tomonlari hozirgi zamondagi holat deb qaraladi. Demak, ularni kelgusi tadbirlar deb qaralishi kerak emas.

6.4. Marketing rejasini tuzish asoslari

Quyidagi omillar korxonaning kuchli va kuchsiz tomonlarini kursatishi mumkin:

1. Tashkiliy omillar (biznesning tashkiliy va huquqiy ma'qomi, bino va inshootlarning mavjudligi).

2. Marketing omillari (biznesni joylashuvi, marketing kompleksi, bozor, uning segmentatsiyasi, raqobatchilar, sizning mahsulotingiz raqobatchilarning mahsulotidan qaysi jihatlaridan farq qilishi).

3. Texnik omillar (ishlab chiqarish quvvatlari, texnologik jarayon, xomashyo resurslari).

G'oyaning kuchli tomonlari <i>Strength</i> (korxonaning ichki omillar)	G'oyaning kuchsiz tomonlari <i>Weaknesses</i> (korxonaning ichki omillar)
G'oyaning imkoniyatlari <i>Opportunities</i> (korxonaning tashqi omillari)	G'oyada mavjud tahdidlar <i>Threats</i> (korxonaning tashqi omillari)

4. Kadrlar bilan ta'minlanish (kadrlar, ularni tajribalari, sust tomonlari, kadrlarni rag'batlantirish mexanizmlari).

5. Misol uchun quyidagilarni ko'rib o'tish mumkin:

Imkoniyatlar va tahdidlar korxonaning/tadbirkorning ta'sirida bo'lmagan omillar bo'lib kelgusida u korxonaga ta'sir ko'rsatadi. Misol uchun iqtisodiy muhitni takomillashtirilishi. 2018-yildan soliq

yukini kamaytirish, qulaylashtirish, ishlab chiqarish va soliqqa tortiladigan bazani kengaytirish, soliq imtiyozlarini optimallashtirish orqali iqtisodiyotni jozibadorligini oshirish, yangi tashkil etilgan kichik va o'rta biznes sub'ektlarini yagona soliq to'lovini ma'lum muddatga kechiktirish, kichik korxonalar uchun qo'shimcha qiymat solig'ini to'lashga o'tishni rag'batlantirish bo'yicha yanada qulayliklarni ishlab chiqari bo'yicha aniq topshiriqlar belgilandi .

Imkoniyatlarga shuningdek yangi materiallar, arzon xomashyo bazasi, kommunikatsiyaning qulaylashtirilishi, kichik biznes va mikrofirmalarga kredit olishni soddalashtirilishi kirishi mumkin.

Tahdidlarga yangi kuchli raqobatchilarni bozorda paydo bo'lishi, soliqlardagi imtiyozlarni bekor qilinishi, import va eksportdagi ma'muriy to'siqlarni paydo bo'lishi misol bo'la oladi.

Biznes g'oyani tahlil qilib uning hozirgi davrda qanchalik ma'qulligi va samara keltirishini bilib oldik deb faraz qilaylik (yoki birinchi bosqichdagi ishimiz va biznes g'oya bizda biznesimizga ishonchimizni oshirdi).

G'oyaning kuchli tomonlari (korxonaning ichki omillar) • Arzon xomashyo • Yuqori malaka • Arzon mahsulot (xizmat) • Mahsulotni yangiligi (xizmatni) • Yuqori talabga mos qadoqlash va o'rash	G'oyaning kuchsiz tomonlari (korxonaning ichki omillar) • Xaridorlarga chigirma berishni yo'qligi • Yuqori xarajatlar (yuqori narx) • Sust reklama
G'oyaning imkoniyatlari (korxonaning tashqi omillari) • Qonunchilik bazasi • Siyosiy beqarorlik	G'oyada mavjud tahdidlar (korxonaning tashqi omillari) • Transmilliy kompaniyaning bozorga kirib kelishi

Keyingi bosqichdagi ish biz boshlayotgan biznesni qanchalik yaxshi bilishimizga va uni hozirgi bosqichdan kelgusidagi bosqichga reja orqali o'tkazishimizga bog'liq. Buning uchun biz nimaga erishmoqchi ekanligimizni yaxshi bilishimiz, real hamda aniq hisob - kitob qilishimiz lozim. SWOT tahlili (yoki vaziyatni tahlili) usulidan foydalanib biznes g'oyani baholaymiz va biznesga ishonch hosil qilib

bo'lgach, biznes rejaniing maqsad va aniq vazifalarini mantiqli, ravon hamda yozma ravishda ifodalaymiz. Bu jarayon ikki bosqichdan iborat bo'ladi. Birinchi bosqichda biznesni 5-10 yilda qanday tasavvur etayotganingiz (vision of the business) aniq ifodalanadi. Keyingi bosqichda biznes reja davrida qanday maqsadlarga erishish va uning uchun qanday vazifalarni hal qilishingiz raqamlarda, solishtiriladigan o'lchamlarda ifodalanishi kerak. Maqsad va vazifalar aniq bo'lgach, strategik xarakat dasturini tuzish lozim. Biznes rejadagi maqsad va vazifalar real, amalga oshadigan, vaqt bilan chegaralangan bo'lishi kerak. Bunda SWOT usulidan foydalanish va unga asoslanish kerak.

Nima mahsulot ishlab chiqarish kerak? Qanday ishlab chiqarish kerak? Qachon va kimlar uchun?

Biznes rejani tuzishda *marketing tadqiqoti* xulosalariga asoslanish maqsadga muvofiq. Aniq marketing xulosalari va dalillari biznesning kelajagiga ishonch hosil qilish va qaltisliklarni boshqarish imkoniyatini beradi. Marketing tadqiqotida birinchi navbatda asosiy savol: nima ishlab chiqarish, qanday va kimlar mahsulot ishlab chiqarish kerak?- degan savol bo'ladi. Demak, marketing tadqiqoti va rejasining obyekti bo'lim birinchi navbatda qanday mahsulot ishlab chiqarish va undan daromad olish hisoblanadi.

Mahsulot

Marketing tadqiqotlari asosida siz ishlab chiqarmoqchi bo'lgan tovarlar yoki xizmat turlarini aniq bilishingiz, ularni jozibadorligi, raqobatchilarning mahsulotlaridan ustuvorligini ifodalashingiz lozim. Jumladan mahsulot qanday texnologiyada ishlab chiqariladi? Qanday ehtiyojlarni qondiradi? Nimasi bilan siz ishlab chiqarayotgan talab xaridorgir? Mahsulotni jozibadorligini va noyobligini sodda hamda aniq yozib berishingiz kerak.

Marketing tadqiqoti olib borish jarayonida quyidagi savollarga javob topish juda muhimdir: Siz ishlab chiqarayotgan tovar narxda, sifatda, servisda yoki yangi texnologiyasi bilan raqobatdoshmi? Ehtimol u xaridorlarning bir necha ehtiyojlarini qondirar? Unga bazordagi talab hajmi o'sib boryaptimi?

Agar korxona bir necha mahsulotlar ishlab chiqarsa va ularni takomillashtirish imkoniyati real bo'lsa bunday biznes investorlarni ham qiziqtiradi. Uni moliyalashtirishda xatar nisbatan kamroq bo'ladi. Agar kelgusi biznes uchun sizda patent yoki mualliflik huquqi bo'lsa ularni albatta ko'rsatish lozim. Innovatsion mahsulot va texnologiyalarni tatbiq etilishi korxonaga bozorda qonuniy monopolistik huquqni beradi. Investorlar, hamkorlar shunday korxona bilan ishlashni ko'proq ma'qul ko'radilar.

Bozorni o'rganish va tahlil qilish

Bozor va marketing har qanday kichik va mikrofirmalar uchun hal qiluvchi rolni o'ynaydi. Har qanday yangi mahsulot yoki texnologiya xaridoriga ega bo'lmasa, u sotilmasa uni ishlab chiqarish foydasizdir. Bozorni tahlil qilish zamonaviy har qanday korxonaning asosiy muammolaridan biridir.

Marketing tadqiqoti va marketing rejasini tuzish biznes rejaning murakkab va mas'uliyatli qismidir. Marketing rejasiga eng avvalo o'zingiz juda puxta ishonishingiz va so'ngra bank-moliya instituti va investorlarni ishontirishingiz kerak. Asosiy javob bo'lib siz ishlab chiqarayotgan mahsulotga bozor va xaridorlar mavjud, ularning to'lov qobiliyatlari yetarli darajada ekanligi va mahsulotni sotilishi real bo'lishi kerak. Agar biznes reja puxta va real raqamlarga tayansa, uning amalga oshirilishi ham real bo'ladi. Biroq ko'p hollarda biznes loyihalarning kasodga uchrashi ularning marketing rejasidagi kamchiliklar bilan bog'liq bo'ladi. Bunday muammo hatto rivojlangan mamlakatlarda ham tez-tez uchrab turadi. Siz ishlab chiqaradigan tovarga bozor mavjud va uning hajmi siz rejalashtirayotgan ishlab chiqarish quvvatlaridan kattaroq bo'lishi kerak. Marketing rejasini tuzishda siz ko'plab marketing materiallari, ma'lumotlari, raqobat-chilar, tovaringizni ustuvorligi kabi ko'plab masalalarni umumlash-tirishingiz va tahlil qilishingiz shart.

Oddiy marketing tadqiqoti jarayoni quyidagilarni o'z ichiga oladi

Sizni biznesingizga kerak bo'lgan marketing ma'lumotlarini aniqlash. Shu ma'lumotlarni qidirish, tahlil qilish, xulosalar chiqarish, korxonangiz foydasiga shu ma'lumotlarni ishlatish chora-tadbirlarini ishlab chiqarish. Birinchi galda sizning tovaringizni kim sotib oladi?

Xaridorlar kim? Bozordagi sizning ulushingiz qancha foiz (dona? so'm?). So'ngra mahsulot ishlab chiqarishni bashorat (prognoz) qilish, uni sotish bozorini aniqlash, xaridorlarni aniq bilish, ularni nima uchun sotib olishi sabablarini bilish, kelgusidagi 3-5 yillikda qancha sotib olishini hisob-kitob qilish zarur bo'ladi. Bunday marketing tadqiqoti bosqichma – bosqich amalga oshiriladi va marketing rejasi prognoz qilinadi.

Birinchi bosqichda bozor hajmining salohiyati (hajmi) aniqlanadi. Misol uchun bir oyda ko'zda tutilgan bozorda sotiladigan makaron mahsuloti (tonna yoki so'mda) aniqlanadi. Sotiladigan makaronning miqdoriga bir qancha omillar ta'sir etadi: aholi soni, daromadi, milliy urf-odatlar, mavsumning o'zgarishi, o'rmini to'ldiruvchi boshqa tovarlarning (guruch, kartoshka, grechka, go'sht) narxlaridagi o'zgarishlar misol bo'la oladi. Eng asosiy ta'sir etuvchi omillarga iqtisodiy omillar kiradi: aholi daromadlarining ko'payishi, aholi xarajatlari strukturasiidagi o'zgarishlar, inflatsiya darajasi, unni import qilish bilan bog'liq ma'muriy o'zgarishlar va hokazo.

Ikkinchi bosqichda sizning mahsulotingiz sotiladigan miqdor (mahsulot sotilish salohiyati) aniqlanadi. Misol uchun sizni biznesingizni maqsadli bozori Toshkent shahri bozori bo'lsin. Unda oyiga 500 tonna makaron mahsuloti sotiladi deb faraz qilaylik. Shundan siz 50 tonnani sotishga erishsangiz sizning biznesingizni hissasi Toshkent shahri bozorida 10%ga teng bo'ladi. Bozor bilan bog'liq olib borilgan tadqiqotlar marketing tadqiqoti deyiladi va uning natijalaridan foydalanib marketing rejasi tuziladi. Marketing tadqiqotlari natijasida siz xaridorlaringizni, ularning imkoniyatlarini, har oyda (kunda yoki yilda) sotib oladigan makaron miqdorini bilib olasiz. Bu esa biznes reja uchun juda muhim ma'lumotlardir.

Uchinchi bosqichda xaridorlarga so'mda qancha miqdorda tovar sotishingizni aniqlaysiz, ya'ni mahsulotni realizatsiya miqdorini aniqlaysiz. Buning uchun makaronni sotish bahosini aniqlash, narx - navo strategiyasini ishlab chiqishingiz kerak. Albatta ishlab chiqarish xarajatlari, mahsulotning tannarxi, reklama va boshqa ustama xarajatlarni ham nazarda tutish zarur bo'ladi. Shuni hisobga olish kerakki, xarajatlar oylar, yillar mobaynida o'zgarib boradi. Shuning uchun hisob - kitoblar maksimal real bo'lishi shart. Ana shundan kelib chiqqan holda mahsulot sotish rejasi kelgusi yillarga prognoz qilinadi

rejalashtiriladi. Prognoz qilishning turli usullari mavjud. Kichik korxonalar uchun prognoz qilishda shu sohaning ekspert taxminlaridan keng foydalanadi. Bunday ma'lumotni olish uchun odatda shu sohaning eksperti maslahatchi sifatida shartnoma asosida yollanadi. Ekspertdan tovarni narx strategiyasi, narxi, tovarni xaridorgirlashtirish, tovar differensiatsiyasi kabi savollarga javob olish maqsadga muvofiq bo'ladi. Eng asosiy ma'lumotlardan biri sizning tovaringizga bozorda xaridorlar qancha pul to'lashini bilib olishdir. Bunda bozordagi raqobatchilarning belgilagan narxi e'tiborga olinmasligi kerak. Aks holda siz tovarning bozor narxini aniq bila olmaysiz. Buning uchun anketa so'rovlari, tovarni xaridorgirlashtirish (promoshen) kompaniyalari tashkil etiladi. Agarda siz shu ishlarni aniq va muvaffaqiyatli o'tkazsangiz, demak, marketing tadqiqoti sizning biznes rejangizga real va aniq ma'lumotlar beradi va biznes rejaning marketing rejasini tuzishingiz mumkin.

Raqobatchilarni tahlil qilish

Shuningdek marketing rejasi uchun sizda raqobatchilar to'g'risida ma'lumotlar bo'lishi kerak, xususan raqobatchilarning tovarlari, uning sifati, tovarni sotish va xaridorgirlashtirish strategiyasi, narx belgilash strategiyasi, reklama vositalari va hokazo ma'lumot bo'lishi kerak. Bu kabi ma'lumotlar biznes rejasida o'z ifodasini topishi kerak. Bu ma'lumotlar investorlar (bank-moliya muassalari) uchun muhimdir. Marketing tadqiqotida quyidagi savollarga javob topilishi kerak.

Shu tovarni eng katta va asosiy ishlab chiqaruvchisi kim? Misol uchun General Motors/GM va Toyota kompaniyalari dunyodagi eng katta avtomobil ishlab chiqaruvchilari bo'lib hisoblanadi. Ularning har biri yiliga 12 milliondan ortiq avtomobillar ishlab chiqara olganlar.

Reklamaga ular qancha mablag' sarflaydi? Bunday mablag'ni siz sarflay olasizmi? Ularning mahsulotlari: tovarning asosiy xarakteristikasi? Sifat darajasi? Mahalliy va xalqaro standartlarga mosligi? Tovar haqida xaridorlarning xulosalari? Tovarini dizayni? Qadoqlanishi? Savdo belgisi? Raqobatchilar tovarlarining bozordagi narxi? Narx-navo strategiyasi? Shu kabi ma'lumotlarni biznes rejaga xolisona yozishingiz kerak. Aks holda investorlar sizni biznes rejangizga ishonmay qo'yishlari mumkin. Raqobatchilarga sportda

xolisona baho berish sportda g'alaba qozonishning shartlaridan biri. Biznesda ham xuddi shunday. Raqobatchining zaif tomonlari sizga raqobatda imkoniyatlarni yaratadi, unga xolis baho berib to'g'ri kurash strategiyasini tuzish g'alaba keltiradi.

Mahsulot realizatsiya qilinadigan bozorlarni o'rganish davrida, ularni to'rt guruhga bo'ladilar:

- siz ishlab chiqaradigan mahsulotingizni iste'molchilar bilmaydigan bozorlar;
- ishlab chiqarmoqchi bo'lgan mahsulotingizni iste'molchilar biladigan, lekin sotib olmaydigan bozorlar;
- sizning raqobatchingiz mahsulotini sotib oladigan bozorlar;
- iste'molchilar sizning mahsulotingizni sotib oladigan bozorlar.

Ana shu bozor turlari chuqur tahlil qilingandan keyin loyiha mahsulotini qayerda va necha so'mdan sotish kerakligi aniqlanadi. Bozorda sizning mahsulotni raqobatda ustuvorligi aniq bo'lsa, shunday bozorda daromad olish imkoniyatingiz ko'proq bo'ladi.

6.5. Marketing rejasini ishlab chiqish

Marketing tadqiqotlari hisobotda umumlashtiriladi va marketing reja tuzish uchun asos bo'lib xizmat qiladi. Marketing borasidagi galdagi vazifa siz bilgan salohiyatli xaridorlarni real xaridorlarga aylantirish bo'ladi. Buning uchun esa kichik korxonaning marketing rejasini tuziladi. Nima uchun xaridorlar sizni tovaringizni sotib olishi kerak degan savolga marketing rejasini javob beradi. Marketing rejasida mahsulot sotishni barcha detallari to'la yoritilishi kerak. Aks holda tovarni xaridorgirlashtirish va sotish tadbirlaringizga investorlar shubha bilan qaraydi.

Marketing rejasini quyidagi tadbirlarni o'z ichiga oladi.

Korxonada narx qanday aniqlanadi va xaridorlar narx bilan qanday rag'batlantiriladi?

Tovarlarni tarqatish sxemasi qanday? Uni yozma ifodalab berish.

Tovar reklamasi va uning real budjeti borligi?

Xaridorlar qanday usullarda rag'batlantiriladi? Misol uchun narxni tushirib sotish, tovarni yetkazib berish? Tovar sotilgandan keyingi

korxona tadbirlari qanday amalga oshiriladi? Tovar va korxonaning imedji?

Agar ushbu masalalar bo'yicha ma'lumotlaringiz yetishmasa konsultant yollashingiz yoki malaka oshirishingiz mumkin.

Tovar narxini belgilash eng nozik ishlardan biridir. U holda qanday tovar narxi aniqlanadi? Narxni belgilashdagi asosiy qoidalar quyidagilardan iborat:

Tovarni narxi uning tannarxidan kam bo'lmashligi kerak.

Narx tovarning imkoniyatlaridan kelib chiqqan holda aniqlanadi.

Narx korxonaga yuqori foyda keltirsin.

Narxni belgilashda mahsulotni tannarxiga foydani qo'shish bilan aniqlash ko'p hollarda to'g'ri bo'lavermaydi. Mahsulotni narxi bu –

katta marketing siyosati demakdir. Tovarni narxini kamaytirib uni har doim ham xaridorgir qilib bo'lmaydi. Arzon tovar- xaridorlarda ko'p hollarda aks-sado beradi va xaridorlarni kamaytirishga olib keladi. "Arzon molga yalchimaysan",- degan xalqimizning naqli bor. Narxni tushirish oson, lekin uni ko'tarish juda qiyin. Chunki narxni tushirish bilan xarajatlarni ham tushirib bo'lavermaydi.

Xarajatlar asosan ikkiga bo'linadi:

1. Doimiy xarajatlar.

2. O'zgaruvchan xarajatlar.

Doimiy xarajatlarga ishlab chiqarish hajmining o'zgarishi bilan bog'liq bo'lmagan xarajatlar kiradi. Misol uchun ma'muriy xarajatlar, ijara xarajatlari, ustama xarajatlar, asosiy aktivlarning ammortizatsiya xarajatlari.

O'zgaruvchi xarajatlarga ishlab chiqarish hajmining o'zgarishi bilan bog'liq o'zgaradigan xarajatlarga aytiladi. Misol uchun: xomashyo va materiallar xarajatlari, qadoqlash materiallari xarajatlari, ish haqi, transport xarajatlari va hokazo. Mahsulot ishlab chiqarish hajmining ko'payishi bilan mos ravishda o'zgaruvchan xarajatlar ko'payib boradi.

Korxona foydasi xarajatlarni kamaytirish va tovar sotilishidan daromadlarni ko'paytirish yo'li bilan oshib boradi va quyidagicha aniqlanadi:

Umumiy Foyda = Tovar sotishdan daromad - Sotilgan tovarning to'la xarajatlari (*yoki mos ravishda $TP=TR-TC$*).

Misol uchun muzqaymoq sotishdan olingan daromad 12 mln. sum. Muzqaymoqni xomashyo, ish haqi, elektr energiya xarajatlari va barcha xarajatlarining jamlanmasi 9,8 mln so'm.

Umumiy foyda=12 mln. so'm – 9,8 mln so'm=2,2 mln so'm

Agar sotiladigan tovarning narxi qanchalik yuqori bo'lsa tovar sotilishidan daromad shuncha yuqori bo'ladi. Shuning uchun ham tovar narxini yuqori va samarali holda belgilanishi va samarali rag'batlantirish tizimini xaridorlarga taklif etish kerak.

Tovar narxini aniqlashda quyidagi usullardan foydalanish mumkin:

“Tannarx plyus xarajatlar” usuli. Bu usulni korxonaning raqobatchisi bo'lmasa qo'llash mumkin. Aks holda korxonaning raqobatchisi bo'lsa va uning mahsulotni tannarxi kam bo'lsa, u mahsulotni tannarxini kamaytirishi va raqobatda ustuvorlikka ega bo'lishi mumkin. Tannarx ustuvorligini qo'llash yordamida raqobatchi sizni korxonangizni bozordan siqib chiqaradi.

“Raqobatchining ortidan ko'r-ko'rona borish”. Agar korxona bozordagi yetakchi raqobatchining usulidan ko'r-ko'rona borib u qo'llagan usulda mahsulotni tannarxini belgilasa, u korxona raqobatda o'z mustaqilligini yo'qotadi. Yetakchi korxonaning ta'siriga tushib marketing xarajatlarini ko'paytira olmaydi, ishlab chiqarishni modernizatsiya qila olmaydi, tovar narxini tushira olmaydi. Natijada korxona raqobatchining ortidan ko'r-ko'rona borib raqobatda kasodga uchraydi.

“Xarajat-marketing usuli”. Bu usul korxonaning mahsulot ishlab chiqarish xarajalarini tahlil etish va marketing taktikasining uzviy bog'liqligiga asoslanadi. Bu usul murakkab, unda aniq formula yoki andozalar mavjud emas. U ijodiy yondashuv va yuqori professional bilim hamda tajribalarni talab etadi. Narx-navo strategiyasi xaridorlar bilan munozaralar olib borish jarayonida aniqlanadi. Bu usulda ma'lum foizda narxni tushirish, xaridorni rag'batlantirish va tovarni ishonchli, uzoq muddat bilan sotish kabi omillar hisobga olinadi. Shu bilan birga tovarni sotishda tovarni hayot stikli, inflatsiya darajasi, korxonaning raqobatdoshlik darajasi kabi omillar hisobga olinadi. Xaridorga narxni tushirib berish baland tovarni xaridorgirlashtirishga erishish mumkin bo'lsa, naqd pulga sotish esa korxonaning maqsadiga mos keladi, chunki korxonaning hisobiga pul darhol tushadi. Bu esa pul mablag'larini tez aylanishiga va moliyaviy holatini yaxshilashga

turtki bo'ladi. Tovarning hayot siklini hisobga olgan holda narx strategiyasini belgilash maqsadga muvofiq. Agar tovar bozorda "yoshlik davrida" bo'lib, endi bozorga kirib kelayotgan bo'lsa, uni narx yordamida rag'batlantirish, vaqtinchalik arzonroq narxda sotish kerak. Tovarni narxini arzonligi vaqtinchalik tadbir bo'lib rejalashtirilishi kerak. Agar tovar bozorda "yetuklik" bosqichiga kirsam, narxni yangilab, o'zgartirib, moslab, talabni rag'batlantirib borish maqsadga muvofiq bo'ladi. Shunda narx belgilash tovarni maksimal daromad olish vositasiga aylanadi. Tovar bozorda "qarib" qolsa, uni narxini kamaytirib borish bilan daromad olishni ta'minlash mumkin. Misol uchun mobil aloqa korxonalarining O'zbekistondagi narx-navo strategiyasini 1995-2010 - yillardagi turli xizmatlar paketini taqdim etishi va narxni pasaytirib borishini ko'rish mumkin. Hozirda O'zbekistonda mobil kompaniyalarining xizmatidan maktab o'quvchisi ham foydalana oladi.

Mahsulotni sotilishini rag'batlantirish

Mahsulotni sotilishini rag'batlantirish uchun eng avvalo qancha mablag' shu maqsadda ishlatilishini bilish kerak. Mahsulotni sotilishini rag'batlantirish uchun "doimiy xarajatlar" moddasidan foydalanish maqsadga muvofiq. Mahsulotni samarali reklama qilish va sotilishini ta'minlash bu korxonaning investitsiya xarajatlari. Uni oddiy xarajatlar deb qabul qilish kerak emas. Buning asosiy sababi shundaki, mahsulotni reklama qilish va sotilishini rag'batlantirish bilan korxonaning foydasi ko'payadi, hissadorlarning dividendi ko'payadi. Foydaning ko'payishi esa korxonaning modernizatsiya qilinishi va ishlab chiqarishni diversifikatsiyasi bilan bog'liqdir. Agar korxonani siz yangi tashkil qilayotgan bo'lsangiz alohida moddada mahsulotni reklama qilish va sotilishini rag'batlantirish ko'rsatilishi kerak. Korxona barqaror ishlay boshlagach, siz tovar aylanmasidan ma'lum foizni/hissani ajratishingiz maqsadga muvofiq bo'ladi.

Reklamani va tovarni xaridorgirlashtirishni kim tashkil etishi hamda kimlarga shu tadbirni qaratilganligi juda muhimdir. Tovarni sotilishini rag'batlashtirish uchun quydagi chora va tadbirlarga asosiy e'tibor qaratilishi kerak.

Salohiyatli xaridorni aniqlash kerak.(Kim o'sha xaridor? Qanday aniqlash mumkin? Qanday ularga tovarni yetkazish mumkin kabi savollarga javob izlash kerak bo'ladi).

Xaridorni aniqlagach, qanday qilib uni tovarga qiziqtirish mumkin? Qanday qilib xaridorni rag'batlantirish mumkin? Xaridorning qanday ehtiyojlari mavjud? Sizni tovaringiz shu ehtiyojni qondira oladimi? Bu kabi savollarga javoblar biznes rejaning tarkibiy qismida o'z javobini topishi lozim.

Mahsulotni sotilishini rag'batlantirish uchun foydali eksperimentlar, sinovlar o'tkazish maqsadga muvofiq. Buning uchun bir necha usullar mavjud:

1.Tovarni sotilishi va reklamasi vositasini to'g'ri tanlash. Buning uchun nimaga sizning salohiyatli xaridoringiz qiziqishini va undan ma'lumotlar olishi mumkinligini bilishingiz kerak. Ular radio, gazeta, televidenie, maxsus reklama jurnallari, kataloglar, reklama e'lonlari, ko'rgazmalar, shaxsiy ishontirish va hokazolar. Shulardan qaysi biriga sizning xaridoringiz qiziqadi, kuzatadi va sizni ma'lumotingiz yetib boradi. Bu vositalarni tanlash ma'lum tajriba va ijodkorlikni taqozo etadi.

2. Promo kompaniyalar o'tkazish.

3. Xaridorlarga seminar- treninglar tashkil etish va hokazolar.

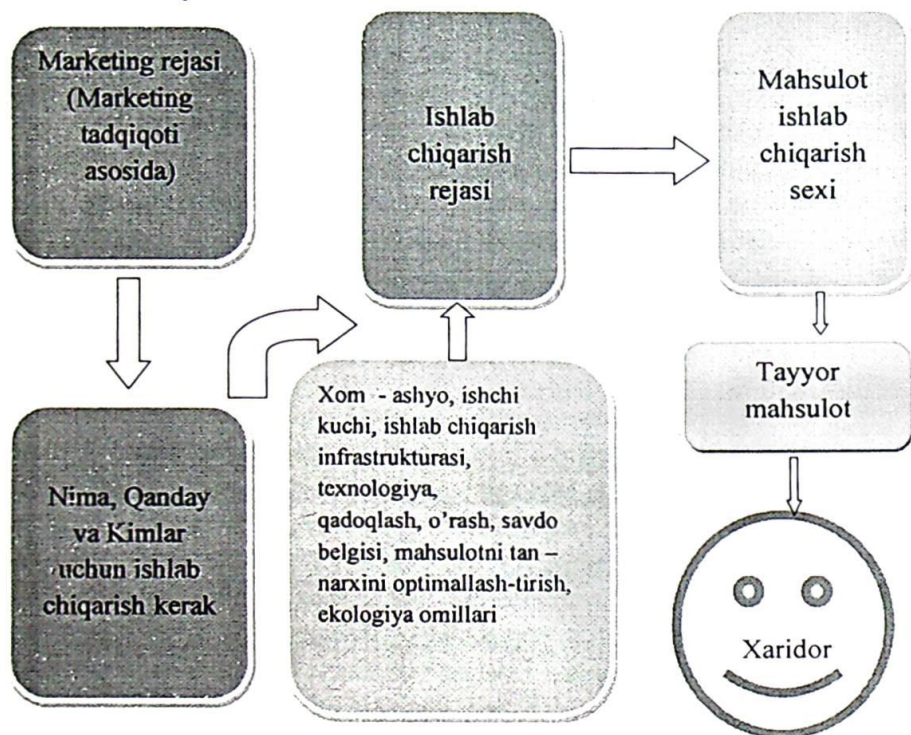
6.6. Ishlab chiqarish rejasini tuzish amaliyoti asoslari

Marketing rejasi va ishlab chiqarish texnologiyasining uzviy bog'liqligini ta'minlash.

Marketing rejasi ishlab chiqarish rejasi bilan uzviy bog'lanishi kerak va nima ishlab chiqarish, qanday ishlab chiqarish, qachon va kimlar uchun ishlab chiqarish kerakligi to'g'risidagi axborotni beradi (4- rasmga qarang). Ishlab chiqarish rejasida ana shu axborotdan foydalanib tegishli hajmda, talab qilingan sifatda va belgilangan vaqtda korxona tovar ishlab chiqaradi.

Qanday ishlab chiqarish kerak va kimlar uchun ishlab chiqarish kerak degan javoblarni marketing ko'rsatib beradi. Nima ishlab chiqarish kerak degan savolga javobni ishlab chiqarish jarayonlarini to'la yozma ifodalash bilan javobi beriladi. Buning uchun kerakli xomashyolar miqdori, ish haqi va barcha ishlab chiqarish bilan bog'liq

hisob-kitoblar qilinadi. Biznes rejada ishlab chiqarish jarayonini ishlab chiqarish menejeri va ishlab chiqarish texnologiyasi tomonidan to'la yoritib. Ular buning uchun ishlab chiqarish jarayonini sxemasi va chizmalarini ilova qiladilar. Jumladan binolarni joylashuvi, mashina va asbob-uskunalar va texnologik jarayonlarning bosqichlari, ishlab chiqarishda band bo'ladigan ishchi va injener-texnik kadrlar, ularning malakasi to'la yozilishi kerak.



4-rasm. Keting rejasi bilan ishlab chiqarish rejasi aloqadorligi.

Agar qurilish ishlari rejalashtirilgan bo'lsa sub-pudradchini bajaradigan ishlari ham yozilishi kerak. Ishlab chiqarish jarayonlarida xom - ashyo manbalari, ularni yetkazib beruvchilar, texnologik jarayonda sifatni nazorat qilish kabi savollar aniq yozilishi kerak.

Xom - ashyo va materiallar, ish haqi va boshqa xarajatlarni mahsulotni tannarxiga ta'siri tahlil qilinishi lozim. Xom - ashyo

omborlari, ishlab chiqarish asbob-uskunalarining joylashuvi, tayyor mahsulotlarni qadoqlash, savdo belgisi, tayyor mahsulotni saqlash xarajatlari hisoblab ko'rsatilgan bo'lishi kerak.

Chakana savdo biznesida eng avvalo, uni joylashgan joyi muhim rol o'ynaydi. Qulay joylashgan chakana savdo korxonasi xaridorlarni mashinasini to'xtash joyiga ega bo'lishi, metro yoki transport bekatiga yaqin bo'lishi, xaridorlar harakatlanadigan chorrahada bo'lgani maqsadga muvofiq. Bular xaridorlar uchun qulayliklardir.

Ishlab chiqarish miqdorini xaridorlar bilan tuzilgan shartnomalar orqali aniqlanadi. Mahsulot ishlab chiqarish aniq talab asosida, mahsulot birligini tannarxini kamaytirgan holda va sifatini ta'minlagan holda bo'lishi kerak. Ishlab chiqarish jarayonida mahsulot sifati yuqori bo'lishini ta'minlanishi /kafolatlanishi kerak. Mahsulotni sifati har doim bir xil sifatda bo'lishi shart.

6.7. Bino va inshootlar/ishlab chiqarish infrastrukturasi yaratish

Biznes rejaga eng samarali bo'lgan texnologiyani tanlash lozim. Agar biznes loyiha chet el valutasini hisobiga texnologiya bilan ta'minlanadigan bo'lsa, unda xalqaro ko'lamda shu texnologiyani ishlab chiqaruvchilar o'rtasida tanlov e'lon qilinadi. Mutaxassislar tilida bunday tanlov tender deb ataladi.

Ishlab chiqarish rejasida eng qulay bo'lgan texnologiyalar, loyihadan manfaat ko'rishi mumkin bo'lgan aholi kontingenti, mahalliy sharoitlar, kapital, xomashyo va ishchi kuchidan foydalanish imkoniyatlari ko'rsatib beriladi.

Ishlab chiqarish rejasini tuzish uchun quyidagi omillarni hisobga olish kerak:

1. Texnika va texnologiyani marketing rejasiga monandligi.
2. Ishlab chiqarish tizimini (sexlar, omborlar, ishlab chiqarish infrastrukturasi inshootlari) muqobil joylashganligi.
3. Xomashyo, ishchi kuchi va boshqa resurslardan foydalanish imkoniyatlari va ularning yetarliligi.
4. Mahsulotni sifatining yuqoriligi.
5. Mahsulot tannarxini maqbulligi va shu tannarxda korxonaning foyda olish imkoniyatlari aniqlanganligi.
6. Texnologiya quvvati va bozor sig'imining optimalligi.

7. Ko'zda tutilmagan omillarni hisobga olgan holda ishlab chiqarish xarajatlarini qoplanish darajasi.

Ishlab chiqarish sexlari, omborlar va boshqa infrastrukturani optimal joylashtirish xarajatlarini kamaytirish va unumdorlikni oshirishga katta ta'sir etadi. Biznes reja uchun NPV(Net Present Value) sof keltirilgan qiymat ko'rsatkichini maksimallashtiradigan ishlab chiqarishni joylashuvi eng yaxshi joylashuv deyiladi.

Masalan, sanoat korxonasini xomashyo bazasi yaqiniga yoki boshlang'ich energiya manbai yaqiniga joylashtirish yoki mahsulot bozori yoniga yoki tegishli infratuzilmaga yaqin joyda joylashtirish mumkin. Har bir variant o'z afzalliklari va kamchiliklariga ega. Maksimal NPV ni ta'minlaydigan joylashish o'rmini tanlanishi uchun bu afzalliklar va kamchiliklar baholanishi hamda taqqoslanishi mumkin.

Kichik biznes loyihalarida arzon va yetarli miqdordagi xom - ashyo bilan ta'minlanish loyihaning asosiy shartlaridan biridir. Xom - ashyoning yetarli miqdorda emasligi texnologiyaning quvvatidan past darajada foydalanishga olib keladi.

Texnologiyaning quvvati uni yetkazib beruvchi/qurib ishga tushiruvchi injineri kompaniyalari tomonidan ko'rsatiladi. Misol uchun bir soatda makaron ishlab chiqarish quvvati yoki bir yillik makaron ishlab chiqarish quvvati sifatida miqdoriy ko'rsatkichlarda ifodalanadi.

Misol. Kichik makaron ishlab chiqarish texnologiyasining quvvati 200kg/soat. Ikki smenada makaron ishlab chiqarish rejalashtirilgan. Kunlik ishlab chiqarish quvvati= $200\text{kg} \cdot 16 = 3200 \text{ kg}$. Korxona oyiga 20 kun ishlaydi.

Oylik ishlab chiqarish quvvati= $3200\text{kg} \cdot 20 = 64\,000 \text{ kg}$.

Korxona yiliga 10 oy ishlaydi.

Yillik ishlab chiqarish quvvati = $10 \cdot 64\,000 \text{ kg} = 640\,000 \text{ kg}$. (640tonna).

Marketing tadqiqotlari asosida makaronning narxi 800so'm/kg deb belgilangan. Korxonaning xaridorlari bilan 500 tonnalik shartnoma ham tuzilgan.

Korxonaning umumiy tushumi/daromadi = $500\,000\text{kg} \cdot 800 \text{ so'm} = 400\,000\,000 \text{ so'm}$. Endi shu mahsulotni ishlab chiqarish xarajatlarini hisoblash kerak.

6.8. Ishlab chiqarish xarajatlari va rejasini tuzish

Ishlab chiqarish xarajatlari biznes rejada aniq va ishonarli holda hisoblanishi va qabul qilingan formatda hisoblanishi kerak. Shuning uchun xarajatlarni doimiy xarajatlar va o'zgaruvchan xarajatlarga bo'lib olish va barcha xarajatlarni aniq ko'rish va hisoblash zarur.

Yuqorida aytilganday biznes reja 3-5-yilga tuzilishi va uning birinchi yilini har oy bo'yicha hisoblanishi, ikkinchi yilni kvartallarga bo'lib hisoblanishi, uchunchi yildan esa yillik holatda hisoblanishi kerak.

Buning uchun excel (excell) dasturidan foydalanish zarur bo'ladi.

5-jadval.

Doimiy xarajatlarga quyidagilar kiradi:

No	Xarajatlar	1- yil (har bir oy kesimida)	2 - yil (har bir kvartal kesimida)	3- yil (3 - yildan keyin yillik hisobida)
1	Ishchilarning ish haqlari			
2	Ish haqidan soliq to'lovlar			
3	Xodimlarni malakasini oshirish			
4	Ijara			
5	Suv			
6	Gaz			
7	Elektr energiyasi			
8	Telefon			
9	Ma'muriy xarajatlar			
10	Reklama			
11	Asbob va uskunalarning ta'mirlash xarajatlari			
12	Sug'urtalash			
13	Korxonani qo'riqlash			
14	Professional gonararlar			
15	Uzoq muddatli kreditlarning to'lovlari			
16	Qisqa muddatli kreditlarning to'lovlari			
17	Bank xarajatlari			
18	Ma'muriyat transport xarajatlari			
19	Komandirovka xarajatlari			

20	Transport ammortizatsiyasi			
21	Boshqa turdagi aktivlarning ammortizatsiyasi			
22	To'lash uchun belgilangan soliqlar			
23	Boshqa turdagi xarajatlar			
24	Jami doimiy xarajatlar			

Xarajatlarning asosiy qismiga mehnat xarajatlari kiradi va u quyidagicha hisoblanishi mumkin. Buning uchun ham exsell dasturidan foydalanamiz.

6-jadval.

Mehnat xarajatlari:

№		1- yil (har bir oy kesimida)	2 - yil (har bir kvartal kesimida)	3- yil (3 - yildan keyin yillik hisobida)
	Shtatdagi lavozimlar*			
1	Shtatdagi birinchi lavozim			
2	Shtatdagi ikkinchi lavozim			
3	Shtatdagi uchinchi lavozim			
				
	Jami xodimlar			
	Xodimning bir oylik ish haqi			
1	Shtatdagi birinchi lavozim			
2	Shtatdagi ikkinchi lavozim			
3	Shtatdagi uchinchi lavozim			
				
	Oylik ish haqi fondi			
1	Shtatdagi birinchi lavozim			
2	Shtatdagi ikkinchi lavozim			
3	Shtatdagi uchinchi lavozim			
				
	Jami oylik ish haqi fondi**			

*Xodimlarning kategoriyalari buyicha mos ravishda kiritishingiz mumkin () (boshqaruv, ma'muriyat, ishlab chiqarish, mavsumiy va boshqalar)

** Birinchi jadvalning 1 va 2 qatorlariga mosligini qarang.

Hozirgi va kelgusidagi barcha xarajatlarni mumkin bo'lgan o'zgarishlarini ko'rsating va tushuntirib yozing.

7-jadval.

O'zgaruvchan xarajatlarga quyidagilar kiradi:

№		1- yil (har bir oy kesimida)	2 - yil (har bir kvartal kesimida)	3- yil (3 - yildan keyin yillik hisobida)
	Ishlab chiqarish hajmi			
1	A mahsulotning ishlab chiqarish miqdori (dona)			
2	B mahsulotning ishlab chiqarish miqdori (kg)			
3	S mahsulotning ishlab chiqarish miqdori (kub/m)			
				
	Mahsulotlar ishlab chiqarish uchun xomashyolar			
1	A mahsulotning ishlab chiqarish miqdori (...So'm/donasiga), <i>Oyiga so 'm</i>			
2	B mahsulotning ishlab chiqarish miqdori (kg) (...So'm/kg), <i>Oyiga so 'm</i>			
3	S mahsulotning ishlab chiqarish miqdori (kub/m) (...So'm/kub metr), <i>Oyiga so 'm</i>			
				
	Qadoqlash materiallari**			
1	A mahsulotni qadoqlash (oyiga ... so'm)			
2	B mahsulotni qadoqlash (oyiga ... so'm)			

3	S mahsulotni qadoqlash (oyiga ... so'm)			
				
	Transport va realizatsiya xarajatlari			
1	A mahsulotni qadoqlash (oyiga ... so'm)			
2	B mahsulotni qadoqlash (oyiga ... so'm)			
3	S mahsulotni qadoqlash (oyiga ... so'm)			
				
	Boshqa bilvosita xarajatlar (mahsulotlar turlari bo'yicha)			
1	A mahsulotni qadoqlash (oyiga ... so'm)			
2	B mahsulotni qadoqlash (oyiga ... so'm)			
3	S mahsulotni qadoqlash (oyiga ... so'm)			
				
	Jami o'zgaruvchan xarajatlar			

* Mahsulot uchun pul to'lanadigan vaqda xarajatni kiriting(to'lovni rejalashtiring)

** Har bir mahsulot uchun barcha xarajatlarni, jumladan qadoqlash, savdo belgisi/ markirovka kabi xarajatlarni kiriting. To'var birligi bo'yicha narxlarini kiritishda NDS kiritilgan bo'lishi shart.

Joriy va kelgusidagi xarajatlarning o'zgarishi bilan bog'liq barcha mumkin fikrlarni yozma bering.

Ishlab chiqarish rejasi uchun kerak bo'lgan binolar, ularning maydoni, binolar, omborlar va boshqa infratuzulmaning belgilangan standartlarga mos kelishini qiyosiy taqqoslash kerak. Bu ayniqsa mavjud binolarni moslashtirishda va ishlab chiqarishni rekonstruktsiya va modernizatsiya qilishda juda muhimdir. Binolar nima funksiyani bajarishi va uning umumiy xarajatlarni kamaytirishga ta'sirini tahlil

qilish lozim. Agar omborlarni optimallashtirish orqali xarajatlarni kamaytirish imkoniyati bo'lsa, undan albatta, foydalanish zarurdir.

8-jadval.

Kapital xarajatlarga quyidagilar kiradi

	1- yil (har bir oy kesimida)	2 - yil (har bir kvartal kesimida)	3- yil (3 - yildan keyin yillik hisobida)
A mahsulot			
Mahsulot miqdori (dona)			
Bir donasining narxi			
Jami summasi			
B mahsulot			
Mahsulot miqdori (dona)			
Bir donasining narxi			
Jami summasi			
S mahsulot			
Va hokazo shu tartibda davom ettiring			
Mahsulot miqdori (dona)			
Bir donasining narxi			
Jami summasi			
<i>Uskuna va asboblarni o'rnatish xarajatlari</i>			
<i>Jami kapital xarajatlar</i>			
<i>Ko'zda tutilmagan/nazarda tutilmagan xarajatlar</i>			
<i>Jami kapital xarajatlar miqdori</i>			

* Mahsulotga to'lov amalga oshiradigan vaqtda xarajatlar kiritilishi kerak. Xarajatlarni o'z vaqtida kiritilishi xarajatlarni samarali yuritish imkonini beradi.

Kichik biznesda ham zamonaviy menejmentning ilg'or mexanizmlaridan foydalanish imkoniyatlari mavjud.(Misol uchun Jist in time, Total quality management).

Misol.

Qurilish materiallari ishlab chiqarish loyihasi uchun ishlab chiqarish rejasini tuzish uslubida quyidagilarni hisobga olish maqsadga muvofiq.

1. Qurilish materiallaridan plastmassa trubalar va plastmassa devorlar ishlab chiqarish uchun bozor o'rganilgan va uning ijobiy trendga ekanligi aniqlangan. Marketing rejasi tuzilgan. Marketing rejasi ishlab chiqarish rejasiga asos qilib olinishi lozim.

2. Shu mahsulotni ishlab chiqarish texnologiyasi, asbob-uskunalar va ishlab chiqarish infrastrukturasi mutaxassislar tomonidan aniqlangan va ular yordamida sifatli mahsulot ishlab chiqarish mumkin.

3. Ishlab chiqarish liniyalari, sexlarining quvvati aniqlangan. Misol uchun 1 liniya 300 kg massani belgilangan parametrdagi mahsulotga - trubaga aylantirib bera oladi. 2 liniya 160 kg massani devorbop panelga aylantirib beradi. 3 liniya esa 160 kg massani sovuq o'tkazmas devorbop materiallarga aylantirib beradi. Ular uchun xomashyo Sho'rtangaz kimyo kompleksidan sotib olinadi. Har bir liniya bozordagi talabga mos assortimentda va parametrdagi mahsulotlar yetkazib beradi. Texnologiyadan foydalanish ham qulay, uni maksimal va minimal quvvat bilan ishlatish va xarajatlarni optimallashtirish mumkin. Ishlab chiqarish miqdori va quvvatdan foydalanish texnologiyaning pasporti asosida tashkil etiladi. Ishlab chiqarish 2 smenada tashkil etilishi texnologiyadan samarali foydalanish va xaridorlarning talabini qondirish imkoniyatini beradi.

Ishlab chiqarish quvvatidan foydalanish koeffitsiyenti quyidagi jadvalda berildi:

Ishlab chiqarish quvvatlaridan foydalanish koeffitsiyenti rejasi (raqamlar shartli).

9-jadval.

Ishlab chiqarish quvvatlaridan foydalanish

	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil
Sovuq suv uchun truba F 20 mm	55%	68%	80%	100%
Sovuq suv uchun truba F 40 mm	55%	68%	80%	100%
Sovuq suv uchun truba F 100 mm	55%	68%	80%	100%
Devorbop panel, eni 12,5 sm	55%	68%	80%	100%
Devorbop panel, eni 17,0 sm	55%	68%	80%	100%
Devorbop panel, eni 22,0 sm	55%	68%	80%	100%

Mahsulot ishlab chiqarish va sotish rejasiga yuqoridagi koeffitsiyent asos bo'lib hisoblanadi.

10-jadval.

Ishlab chiqarish rejası (raqamlar shartli)

	1 yil	2 yil	3 yil	4 yil
Sovuq suv uchun truba F 20 mm	250000	280000	350000	400000
Sovuq suv uchun truba F 40 mm	120000	145000	175000	390000
Sovuq suv uchun truba F 100 mm	61000	73000	96000	132000
Devorbop panel, eni 12,5 sm	120000	145000	190000	256000
Devorbop panel, eni 17,0 sm	92000	120000	160000	210000
Devorbop panel, eni 22,0 sm	50000	71000	92000	120000

Ishlab chiqarishni xomashyolar va boshqa moddiy resurslar bilan ta'minlanganligini isbotlab berish zarur bo'ladi. Buning uchun barcha moddiy resurslar ularni qaysmi ta'minotchidan olinishi ko'rsatib beriladi. Misolimizda asosiy xomashyo bo'lib polimerlar graulalari hisoblanadi. Granulalarni mahalliy va jahon bozoridan olinishi rejalashtirilgan.

Granulalar va kerakli mel ichki bozorda mavjud. Moylov materiallari, yumshatuvchi qo'shimcha, karbonat kalsiy Rossiyadan valyutaga olib kelinadi. Shuningdek polivinilxlorid, xlorid polietien, dioksid titan, parafin, vosk, akril, kalsiy stearat, stabilizator, kislotalar Xitoydan keltiriladi. Ulardan kafolatli va uzoq muddatli kontrakt tuzilgan deb xar bir korxonaning shartnomalari ilova qilinadi. Shunda xomashyo bilan ta'minlanganlikka ishonch hosil qilish mumkin. Xomashyo va materiallarga bo'lgan talab ishlab chiqarish miqdoriga/hajmiga bog'liq holda rejalashtiriladi. Ko'p miqdordagi zaxira omborlar xarajatini ko'paytirish bilan birga aylanma mablag'larni samarasiz qilib qo'yadi. Shunday qilib xomashyoga bo'lgan talab va unga ketadigan mablag' ham aniqlandi.

Bundan tashqari, korxonaning yoqilg'i va energiyaga bo'lgan talabi, unga ketadigan mablag', ishlab chiqarish infrastrukturasi va unga ketadigan mablag'lar birma-bir aniqlanadi hamda xarajatlar birma-bir hisoblanadi.

11-jadval.**Xomashyoga bo'lgan talabning yig'ma jadvali quyida keltirilgan**

Nomi	O'lchov birligi	Yillik talab	Bir birligining narxi	Yillik qiymati
PVX xom-ashyosi	tn	420000	100	42 000 000
Mel Kalsit	tn	40000	10	4 000 000
Va hokazo	...			...
Jami				12 000 000

Loyihadagi elektr energiyasiga bo'lgan talab texnologiyaning pasportidan, texnologik rejimdan, texnologik formalardan kelib chiqib aniqlanadi. Texnologiya to'la quvvat bilan ishlayotgan vaqtda elektr energiyasi, suv va boshqa infrastrukturaga talabi quyidagi jadvalda berilgan

12-jadval.**Infrastruktura xarajatlari**

Nomi	O'lchov birligi	Yillik talab	Bir birlik materialning narxi (UZS)	Bir birlik materialning narxi (Dollar ekvivalentligida)	Yillik qiymati Dollar ekvivalentligida
Elektr Energiya	KVt	278000	40	0.04	11 120
Suv	Metr kub	1200	100	0.10	120
Yoqilg'i	tn	20	400 000	300	600
Kanalizatsiya	Metr kub	500	120	0.09	45
Jami					11885

Xarajatlarni aniqlab bo'lgach, shu texnologiyani qaysi korxonadan sotib olinishi, sotib olinadigan texnologiyaning asbob-uskunalarining nomi va qiymati ko'rsatib o'tilishi kerak.

13-jadval.

Misolimizda asbob - uskunalar sotib olinadi ularning qiymati quyidagicha:

№	Asboblarning nomi	Narxi AQSH dollarida
1	Mikser	20 000
2	Plastik trubalar ishlab chiqaruvchi liniya	50 000
3	Plastik panellar ishlab chiqaruvchi liniya	90 000
4	Chiqindilarni qayta ishlovchi asbob	8 000
5	Maydalagich	6 000
6	Transport, sug'urta va boshqa xarajatlar	30 000
	Jami	204 000

Biznes rejada texnologik jarayon sxematik holda ko'rsatib, barcha texnologik jarayon va mahsulot ishlab chiqarish oddiy va tushunarli qilib yoziladi.

6.9. Biznesni boshqarish modelini tanlash va kadrlar bilan ta'minlash

Biznesni modelini (kichik korxona, xususiy tadbirkor, mikrofirma) tanlashda qonunda berilgan imtiyozlar, biznesning masshtabi, uning o'ziga xos xususiyatlari kabi omillarni hisobga olinadi. Unga bog'liq holda korxona ustav fondining miqdori, biznesni boshqaruvchi kadrlarga talab aniqlanadi. Agarda korxona yuqori malakali kadrlar va ishchilar bilan ta'minlangan bo'lsa, ularni biznes rejada ko'rsatib berish va zarur bo'lsa, ularni ma'lumotlarini hamda tajribalarini ilova qilish zarur. Shu kabi ma'lumotlar biznes rejaning tashkiliy rejasida ko'rsatib beriladi.

Biznes rejadagi investitsiya xarajatlari eng avvalo malakali mutaxassislar va ishchi kadrlarning shu korxonada mavjudligi uchun amalga oshiriladi. Korxonaning asosiy kapitali – uning yuqori malakali kadrlari va tajribali ishchi kuchidir. Inson omilining hal qiluvchi kuch va raqobatda muvaffaqiyat garovi ekanligi jahon tajribasida va O'zbekistondagi kichik biznesining tajribalarida o'z isbotini topgan.

Biznes rejada malakali mutaxassislarning korxonada mavjudligi, ishchi kuchi bilan yetarli ta'minlanganlik, samarali boshqaruv tizimining tashkil etilganligi, har bir rahbarning bajaradigan vazifalari,

unga berilgan vakolatlar, boshqaruv qarorlarni qobul qilinishi aniq va ravshan yoziladi. Biznes rejaning ilovasida har bir boshqaruvchining rezumesi ham ilova qilinadi. Kichik biznesni tashkil etishda shu biznesga zarur bo'lgan kadrlarni tanlash juda muhim.

Misol uchun Toshkent davlat iqtisodiyot universitetining bitiruvchi talabalari birgalashib, o'zaro ishonch bilan bir komanda bo'lib, internet kafe, kichik kafe, qurilish korxonasi, savdo va xizmat ko'rsatish korxonalari, turistik firma, trening markazi, hunarmandchilik biznesi, kichik qayta ishlash korxonasi, konsalting korxonasi kabi korxonalarni tashkil etganlar. Ularning biznes bo'yicha birinchi kapitali ularning biznes va iqtisodiyot bo'yicha bilimlari, ularning biznes rejalari va bir komanda bo'lib shakllangani edi.

Kichik korxonani kadrlarini kuchli va kuchsiz tomonlarini (SWOT usulida) tahlil qilish, ularni doimo malakasini va tajribasini oshib borishiga asosiy e'tiborni qaratish va buning uchun trening budjetini ham rejalashtirish tavsiya etiladi.

Kichik korxonani kadrlarga qo'ygan talablari ham ko'rsatilsa maqsadga muvofiq. Misol uchun kichik korxona xodimlari bir oila (yoki bir komanda) bo'lib ishlashlari uchun ularga quyidagi talablar belgilanishi va shartnomadan oldin ularga uqtirilishi zarur. Ularga misol bo'lib quyidagi qoidalarni olish mumkin:

- Rostgo'ylik
- Intizomlilik
- Xushmuomalalik
- Javobgarlik
- Ochiq munosibatlilik
- Mehnatsevarlilik
- Jiddiylik
- Yuqori professionalizm
- Komanda a'zosi sifatida mehnat qila olish
- Vijdonlilik
- Vatanparvarlik va hokazo.

Mexnatni rag'batlantirish tizimi. Ish haqi to'lash mexanizmi.

Kichik korxona uchun mos, samarali va moslashuvchan boshqaruv tizimini tanlash muhimdir. Boshqaruv tizimiga mos yuqori malakali

kadrlar tanlanadi. Buning uchun mehnat bozoridan va kadrlar bilan ishlash agentliklariga murojaat qilish maqsadga muvofiq.

Biznes rejada korxonani normal faoliyat olib borishi uchun zarur bo'lgan mutaxassislar jadvali tuziladi. Uning tuzilish tartibi quyidagicha bo'lishi mumkin.

14-jadval.

Shtat birligi

№	Mutaxassislar	Mutaxassislar soni	Oylik maoshi (so'm)
1	Bosh direktor	1	700 000
2	Buxgalter	1	500 000
3	Kotiba	1	270 000
4	Injiner	1	600 000
5	Ishchilar	8	5 000 000
6	Farrosh	1	250 000
7	Qorovul	2	800 000
	Jami	15	8 120 000

Yuqoridagi kadrlarni jadvalini tuzishda eng avvalo ish turlari, ularning hajmi, davomiyligi, murakkabligi kabi omillar hisobga olinadi. Ishni hajmi aniqlangach, ularni bajarish uchun kadrlar va ularga talablar belgilanadi. Ularga talablarni har bir kadrning texnik topshirig'i sifatida qarash maqsadga muvofiq.

Korxonada xodimlarni moddiy rag'batlantirish qanday yo'lga qo'yilganligi ham investorlarni qiziqtiradi. Shuning uchun rag'batlantirish usullari, kadrlarni malakasini oshirish rejalari, ularni hordiq chiqarish va ish shart-sharoitlari haqida ham keng ma'lumotlar berilishi kerak. Misol uchun, ishchining ish haqi 500 000 so'm bo'lib u o'z vazifasini yuqori darajada bajarsa har kvartalda qo'shimcha yana bir oylik maosh qo'shib beriladi deb ko'rsatilsa, biznes rejani o'quvchisi korxonadagi moddiy rag'batlantirish tizimini bilib olishi mumkin. Unga tushlik bepul tashkil etiladi. Ta'til vaqtida unga sanatoriyada dam olishi va davolanishi uchun yana bir oylik maoshi beriladi deb ko'rsatilsa, kadrlarning ijtimoiy himoyasi kabi boshqa jihatlarni ham anglash mumkin.

Kadrlarga talabni aniqlash va yillik ish haqi fondini belgilashda quyidagi formadan misol sifatida foydalanish mumkin.

Shunday qilib, korxonadagi kadrlar va ularning mehnatini rahbatlantirish, ijtimoiy himoyasi, ish haqi fondi, uning yillar bo'yicha prognozini bilib olish mumkin. Biznes rejada malakali kadrlar va ularning samarali faoliyati korxoaning boshqaruv tizimiga va unda vakolatli mutaxassislarining qaror qilish huquqlariga bog'liq. Shu jihatdan boshqaruv tizimini samarali, ixcham va minimal byurokratik to'siqlar bilan tashkil etish maqsadga muvofiq.

15-jadval.

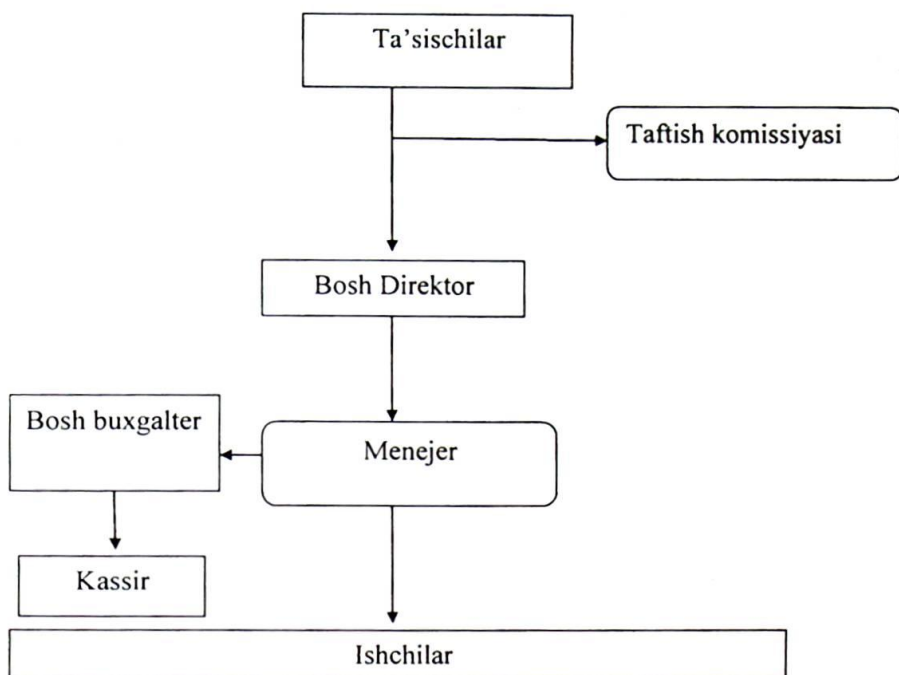
Ish haqi xarajatlari

№	Xodimlar	Xodimlarga Talab	2012		2013	
			Oylik maosh (ming so'm)	Yillik maosh (ming so'm)	Oylik maosh (ming so'm)	Yillik maosh (ming so'm)
1	Direktor	1	700	8400	700	8400
2	Menejer	1	650	7800	650	7800
3	Gl. buxgalter	1	600	7200	600	7200
4	Kassir	1	300	3600	300	3600
5	Ishchilar	12	8000	96 000	8000	96 000
6	Haydovchi	1	400	4800	400	4800
7	Qorovul	2	700	8400	700	8400
8	Farrosh	2	600	7200	600	7200
	Jami	21	11950	143 400	11950	143 400

Kichik korxonalarning standart boshqaruv modeli mavjud emas, biroq qonuniy asosi yagonadir. Shu nuqtayi nazardan korxonaning boshqaruv modeli qo'yida misol sifatida keltirildi.

Yuridik huquqiy maqomga ega bo'lgan (misol uchun, Mas'uliyati cheklangan jamiyat) korxonada bosh direktor, bosh buxgalter va kassir alohida shaxs bo'lishi kerak.

Yuqoridagi boshqaruv modelidan kafe yoki restoran biznesida, kichik transport korxonasida, kichik servis ko'rsatuvchi korxonalarda foydalanish mumkin.



5-rasm. Korxonaning tashkiliy strukturasi (shartli misol).

Kadrlarni shtat jadvali, ularni moddiy rag‘batlantirish, malakasini oshirish kabi ijtimoiy masalalar boshqaruv modeliga va uning tizimiga uzviy bog‘lanishi lozim.

6.10. Biznes rejaning moliya rejasini ishlab chiqish asoslari

Biznes rejani moliyalashtirish manbalarini ichki va tashqi manbalarga bo‘lish mumkin. Ichki manbaga korxonaning o‘z mablag‘lari (sof foyda, hissadorlarning qo‘yilmalari) kiradi. Agar ichki mablag‘lar yetarli bo‘lsa korxonani o‘z mablag‘lari hisobidan moliyalashtirish maqsadga muvofiq.

Shu bilan birga korxonaning raqobatdoshligini oshirish, modernizatsiyalash va diversifikatsiyalash tashqaridan investitsiya mablag‘larini jalb etishni taqozo etadi. O‘z xususiy biznesini ochayotgan oliy

ta'lim bitiruvchisi ham kredit hisobidan korxonani rivojlantirishi mumkin.

Hozirda O'zbekistonda 30 ortiq tijorat banklari va ko'plab xalqaro moliya institutlari kichik biznesni O'zbekistonda moliyalashtirib kelmoqdalar. Har bir moliya institutining ma'lum talablarini bilib olish va shu talabga javob bera oladigan biznes rejalarini tuzish talab etiladi.

Moliya rejasi

Moliya rejada biznes reja necha yilga tuzilganligi, mablag'lar qanday, nima uchun va qaysi muddatlarda ishlatilishi ko'rsatib beriladi. Eng asosiysi biznes reja orqali mablag'ni qaytarib berish isbotlab beriladi. Biznes rejada moliya mablag'lari ishlab chiqarishni rekonstruksiya qilishga, modernizatsiyalashga va eksportbob mahsulotlar ishlab chiqarishga, innovatsion texnologiyalar va mahsulotlarni ishlab chiqarishga sarflanadi va shu jarayonlar rag'batlantiriladi.

Moliya rejada moliya rejasining metodologiyasi, mablag'lar (kredit)ni qaytarib berish kafolatlari ayniqsa ishonarli va to'g'ri ko'rsatib berilishi kerak. Bank-moliya institutlari ko'p hollarda investitsiya miqdorining 60-80% ni moliyalashtiradi. Agar korxona ko'proq qismini o'z mablag'lari hisobidan qoplasa, demak investitsiya xatarini korxona o'z zimmasiga oladi. Bu bank-moliya institutlari uchun ma'qulroq hisoblanadi.

16-jadval.

Foyda va zararni prognozlash

		1- yil (har bir oy kesimida)	2 - yil (har bir kvartal kesimida)	3- yil (3 - yildan keyin yillik hisobida)
	Sotilgan A mahsulot miqdori (dona)			
	Bir donasining narxi			
	Jami A mahsulotdan tushum summasi			
	Sotilgan B mahsulot miqdori (dona)			
	Bir donasining narxi			

Jami B mahsulotdan tushum summasi			
Va hokazo			
Sotilgan mahsulotlardan yalpi tushum			
Minus: O'zgaruvchan xarajatlar (<i>yuqorida uni hisoblash berilgan</i>)			
Plyus: Qo'shilgan qiymat solig'i summasi			
Jami daromad			
Plyus: boshqa biznes faoliyatidan tushumlar			
Yalpi daromad			
Minus: doimiy xarajatlar			
Soliq to'lashdan oldingi foyda (zarar)			

Biznesdagi investitsiya xarajatlari pul oqimlari jadvalida ham aniqlanadi va uni prognozi qilinadi. Investitsiya xarajatlari va daromadlarini ifodalovchi asosiy jadval bo'lib foyda va zararni prognozlash jadvali hisoblanadi.

Moliya rejasida barcha daromadlar va xarajatlarni aniq bilish lozim. Birinchi navbatda pul kirimlari, uning manbalarini aniq hisoblab oling.

Xarajatlarni joriy (ishlab chiqarish) xarajatlari va kelgusi (investitsiya xarajatlariga) ajratib oling. Investitsiya xarajatlariga asbob-uskunalar, bino va inshootlar, transport xarajatlari, infrastruktura xarajatlari kabi xarajatlar kiradi. Shuningdek unga texnologiyaning aylanma mablag'lari ham kiradi. Texnologiyaning samarali faoliyati uchun zarur aylanma mablag'lar ham yetarli miqdorda bo'lishi shart. Biznes rejani metodologiyasida shu hisob-kitoblarni to'g'riligi ko'rsatib beradi. To'g'ri tanlangan metodologiya ishonarli hisob-kitoblarni keltirib chiqaradi.

Ushbu jadvalni to'ldirishda pul tushumlari shu vaqtda (oyda) tushgan bo'lishi shart. Pul oqimlarini kirimida va chiqimida mumkin bo'lgan taxmin yoki ehtimolni ko'rsatib o'ting. Biznes rejani yozishda

ekspertlarning taxmin yoki ehtimollaridan (assumption) foydalanishga to'g'ri keladi.

Raqamlarni jadvaiga kiritishda pul mablag'lari olingan yoki kelgusi oyning dastlabki balansiga (jadvaldagi 1-qatarga) kiritiladi. Har oyning dastlabki balansida mablag' mavjud bo'lishiga asosiy e'tiborni qarating.

Agarda minusli raqam bo'lsa demak aylanma mablag' yetishmasligi va korxonaning moliyaviy holati qiyinlashishi mumkin.

Moliyaviy rejaning asosiy qismlaridan biri sizning korxonangizni moliyaviy jihatdan barqaror korxona ekanligiga ishonitirishdir. Buning uchun moliyaviy tahlil qilinadi va korxonaning likvidiligi, rentabelligi, unumdorligi kabi ko'rsatkichlar hisoblanadi.

17-jadval.

Pul oqimlarini prognozlash

	1- yil (har bir oy kesimida)	2 - yil (har bir kvartal kesimida)	3- yil (3 - yildan keyin yillik hisobida)
Faoliyatning boshidagi dastlabki balans			
Pul kirimlari			
Mulk egasining qo'yilmasi			
Asosiy kredit (kim tomonidan...)			
Qisqa muddatli kredit (kim tomonidan)			
Har oy mahsulot(lar)ning sotilishidan tushumlar			
O'tgan oylardagi sotilgan mahsulotlarning tushumlari			
Aktivlarni sotishdan olingan pul tushumlari			
QQ solig'i			
Boshqa pul tushumlari (qanday? Aniq yozing)			
Jami pul kirimlari			
Pul chiqimlari			

Doimiy xarajatlar (uni hisoblash yuqorida keltirildi), amortizatsiya ajratmalari bunga kirmaydi			
O'zgaruvchan xarajatlar (uni hisoblash ham yuqorida keltirildi, qarang)			
Kapital xarajatlar (uni hisoblash ham yuqorida keltirildi, qarang)			
Boshqa xarajatlar (u xarajatlarni ham nomini aniq yozing)			
Jami pul chiqimlari			
Faoliyatdan (ishlab chiqarishdan) olingan daromadlar (jami sotuvdan kirimlar minus doimiy xarajatlar va o'zgaruvchan xarajatlar)			
Jami pul kirimlari minus oylik pul to'lovlari			
Pul qoldig'i			

Shu bilan birga loyihaning turli o'zgarishlarga chidamliligi ham tahlil qilinadi. Misol uchun sizning korxonangiz ishlab chiqarayotgan mahsulotni narxi 20% arzonlashganda, korxonaning foyda normasi qanday o'zgaradi? Yangi raqobatchi paydo bo'lsa sizning korxonangizni rentabelligi qancha pasayadi. Shu hollarda ham sizning korxonangiz kreditni to'lay oladimi? Shu kabi savollarga aniq va ishonarli javoblarni ifodalashingiz kerak.

Biznes rejaning investitsiya samaradorligini baholash

Har qanday turkumdagi investitsion loyihalarni baholashda loyiha-dan olinadigan naf aniqlanadi. Ular pul va pul bo'lmagan manfaat-dorlik bo'lishi mumkin. Avvalo pul ko'rinishidagi manfatlarni hisoblash uslublarini ko'rib o'taylik. Buning uchun investitsiya loyihalari uslublariga murojaat etamiz.

Real aktivlarga mablag' sarf qilishning maqbul variantlarini tanlash va asoslab berish jarayonida investitsiya loyihalarini iqtisodiy – moliyaviy baholashning ahamiyati juda katta. Boshqa barcha jihatlari

ijobiy bo'lgani holda ham quyidagi shartlarni ta'minlamagan loyiha amalga oshirish uchun qabul qilinmaydi:

1. tovarlarning realizatsiya qilinishidan kelgan daromadlar sarf etilgan xarajatlarni qoplamasa;

2. loyihani mablag' bilan ta'minlaydigan investor o'rtacha foyda me'yoridan kam bo'lmagan rentabelikka erishmasa;

3. investor uchun ma'qul keladigan davr ichida xarajatlar qoplanmasa.

Mana shu shartlarning bajarilishi real ekanligini aniqlash investitsiya loyihalarini moliyaviy - iqtisodiy baholashning eng muhim vazifasi hisoblanadi. Bunday baholashni o'tkazish bir qancha sabablarga ko'ra, ancha qiyin. Bu sabablar quyidagilardir:

- birinchidan, investitsiya xarajatlari bir marta qilinishi yoki uzoq muddat ichida bir necha marta takrorlanishi mumkin;

- ikkinchidan, investitsiya loyihalarini amalga oshirishdan natija olish jarayoni ham uzoq davom etishi mumkin;

- uchinchidan, uzoq muddatli operatsiyalarni amalga oshirish investitsiya loyihalarining barcha jihatlarini baholashda noaniqlik darajasi oshishiga, turli xatoliklarga yo'l qo'yilishiga olib keladi.

Aynan ana shu omillarning mavjudligi investitsiya loyihalarini baholashning maxsus, xatolik darajasi minimal bo'lgan, yetarlicha asoslangan qarorlar qabul qilish imkonini beradigan uslublarini vujudga keltirishni taqozo etdi.

VI bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Biznes reja korxona faoliyatini va samaradorligini ko'rsatuvchi oyna, rahbarlar va bosh mutaxassislar boshqaruvda asoslanadigan hujjatdir.

2. Biznes rajasiz faoliyatni boshlash va korxonani kelgusida rivojlanishini ko'rish, korxonani samarali boshqarish juda qiyin.

3. Biznes reja tashqi va ichki foydalanuvchilar uchun ishlab chiqiladi. Ichki foydalanuvchilar uchun ishlab chiqarilgan biznes reja korxona ixtiyoridagi muammolarni yechishga qaratiladi va uning mexanizmlari korxona rahbarlari va menejerlar ixtiyorida bo'ladi.

4. Biznes reja orqali korxonaga investitsiya jalb etilishi mumkin. Bunda biznes rejaning investitsiya budjeti, uning moliyaviy iqtisodiy

ko'rsatkichlari, pul oqimlari prognozlari va investitsiya samaradorligini baholovchi ko'rsatkichlar aniqlanadi.

5. Biznes rejasining tarkibiy qismlariga quyidagilar kiradi:

1. Marketing plan/rejasi.
2. Ishlab chiqarish rejasi.
3. Ishlab chiqarish infrastrukturasini rejasi.
4. Kadrlar rejasi.
5. Moliya va investitsiyalar.
6. Biznes risklari va ularni boshqarish.
7. Biznes modeli va moliyaviy - iqtisodiy ko'rsatkichlar prognozi.

Biznes plan/rejani ishlab chiqishda mas'ul shaxs biznesning birinchi rahbarlari bo'lib hisoblanadi. U konsultantlar xizmatidan foydalanishi mumkin.

Biznes rejani investitsiya jalb qilishga qaratilgan varianti bilan banklar, ta'sischi va korxona hamkorlari ko'proq ishlaydi.

VI bob bo'yicha savollar

1. Biznes reja nima va u nima uchun kerak?
2. Biznes rejani kim va kimlar uchun tuziladi?
3. Biznes rejasining qanday turlari mavjud?
4. Biznes reja qanday tartibda va bosqichlarda tuziladi?
5. Marketing rejasiga asoslar nimalardan iborat?
6. Marketing tadqiqoti, marketing strategiyasi va marketing rejalari farqlari va o'ziga xosligi nimalarda o'z ifodasini topadi?
7. Ishlab chiqarish infrastrukturasining biznes rejadagi roli nimalardan iborat?

VII BOB. RAQOBATLASHUVCHI INVESTITSIIYALAR

7.1. Raqobatlashuvchi investitsiyalar haqida tushuncha

Investitsiya loyihasini tahlil qilish jarayonida investitsiyalar maqbulligini asoslashda qo'llaniladigan ko'rsatkichlar bizni turli ziddiyatli xulosalarga olib keladi. Barcha mezonlarga ko'ra investitsiyalarning yuqori daromadli bo'lishi kamdan-kam uchraydigan holdir. Buning ustiga bitta investitsiya loyihasining o'zi bir ko'rsatkich (masalan -IRR) bo'yicha o'zaro farq qiluvchi bir necha miqdorlarga ega bo'lishi mumkin. Shu sabab, bu mavzuda tahliliy ma'lumotlar ziddiyatli bo'lgan holatlarda (ayniqsa raqobatlashuvchi investitsiyalar sharoitida) qanday qilib investitsion qarorlar qabul qilish to'risida fikr yuritamiz. Misol uchun binoni isitish tizimini turli variantlardagi isitish vositalari bilan hal qilish mumkin (misol gaz, ko'mir va mazut).

Investitsiya loyihalari o'rtasida raqobat ikki sababga ko'ra yuzaga keladi:

Birinchidan, noiqtidosdiy xarakterdagi sabablarga ko'ra ikki loyiha bir-birini inkor etadi. Yuk tashish avtomobili 5 va 10 tonnalik bo'lib, agar 5 tonnalik mashina olinsa u 10 tonnalik yuk tashishi faoliyatini ham olib boradi. Asosiy masala uning investitsiya xarajatlari (sotib olish va ekspluatatsiya qilish xarajatlariga bog'liq).

Ikkinchidan, budjetning cheklanganligi sababli ham investitsiyalar o'zaro raqobatlashuvchi bo'lishi mumkin. Misol uchun eski avtomashinani kapital ta'mirlash kerakmi yoki yangisini sotib olish samaralimi?

7.2. Muqobil investitsiyalar

Investitsiyalar bitta natijaga erishishning bir nechta muqobil variantlari mavjud bo'lgan holda yoki qandaydir cheklangan resursning (pul mablag'laridan tashqari) bitta manbasini ishlatganlarida o'zaro inkor etuvchi yoki muqobil bo'lishi mumkin.

Masalan: «Uzsanoatqurilishbank» o'z filiallarining kompyuter texnikasi bilan ta'minlash vazifasini hal etayotganida, unga turli firmalar o'zaro muqobil bo'lgan bir nechta investitsiya loyihalarini taklif qilishgan. Ularni qaysi birini saralash kerak? Bu holatda har bir

tijorat taklif beruvchi boshqalariga nisbatan raqobatda bo'ladi. "Tashkent city" dagi "Nestone" binosini turli firmalarga ijaraga berish to'g'risidagi taklif ham o'zaro inkor etuvchi loyihalarga misol bo'ladi. Resurslar cheklanganligi bilan bog'liq ko'pgina iqtisodiy masalalar singari muqobil investitsiya loyihalaridan birini tanlash muammosi ham cheklangan vaqt davomida ro'y beradi, ya'ni shu vaqt davomida resurslarning yetishmovchiligi muammosini ham hal etish kerak. Masalan: ishlab chiqarish korxonasi oldida yoki bir sexdagi uskunalarni yangilash yoki yangi sex qurish loyihalaridan birini tanlash muammosi shu davr ichida birdaniga ikki loyihani moliyalashtirish imkoniyati yo'qligi tufayli yuzaga keladi. Quyida muqobil investitsiyalardan birini tanlash jarayonida ro'y beradigan muammolarni ko'rib chiqamiz.

Kichik sanoat zonasi uchun quyosh elektr stansiyasini qurish rejalashtirilgan. Unda 3 ta muqobil (A.B.V) variantlarda quyosh elektr stansiyasini qurib berish taklifi olingan. Ishlab chiqarilgan energiyani bir qismini boshqa iste'molchilarga sotilishi va daromad olish rejalashtirilgan. Loyihaning pul tushumlari va investitsiya xarajatlari quyidagi jadvalda berildi:

18-javdval

Muqobil investitsiya loyihalari va ularning ko'rsatkichlari

Investitsiya Turlari	Yillik pul tushumlar (mln. so‘m)					NPV (mln. so‘m)	PI	IRR (%)
	Yillar							
	0	1	2	3	4			
A	-1000	750	500	0	0	95,04	1,095	18
B	-1000	350	350	350	350	109,45	1,109	15
S	-500	180	180	180	180	70,58	1,141	16

Agar $k=10\%$ bo'lsa, eng yuqori NPV ko'rinib turibdiki, B variantda ekan, biroq loyiha rentabelligi esa S variantda yuqori, A variantda esa IRR yuqori ko'rsatkichga ega. Buning asosiy sabablari:

- 1) loyihalarning pul tushumlari turlicha qiymatga ega;
- 2) investitsiya xarajatlari ham farqli;

3) loyihaning stikli (davomiyligi) ham farqlidir.

Misol uchun A variantda pul tushumlari 2 yilni tashkil etsa, boshqa variantlarda esa pul tushumlari 4 yilga teng.

7.3. Investitsiya loyihalarining amal qilish muddatlaridagi farqlar

Loyihani tahlil qilishda uning amal qilish muddati (hayot sikli) turlicha bo'lishi mumkin. Bunday hollarda ularni qayta investitsiyalash usulidan foydalanib, barcha muqobil variantlarni bil xil (teng) yilga keltirib olish kerak.

Yuqoridagi misolimizdan kelib chiqadigan bo'lsak A variantni yana bir bor reinvestitsiya (qayta investitsiya) qilish usuli bilan 4 yillik amal qilish muddatiga keltirib olamiz. Unda jadvalimiz quyidagi ko'rinishga ega bo'ladi (19-jadval). Ikki muqobil investitsiya variantlarning amal qilish muddati reinvestitsiya qilish orqali tenglashtirildi va NPV ko'rsatkichlari hisoblandi. Demak A variant loyihani amalga oshirish natijasida firmaning qiymati 173,59 mln. so'mga oshadi. B variantda esa mos ravishda 109. 45 mln. so'mga oshar ekan.

19-jadval

Muqobil investitsiya loyihalarini reinvestitsiya asosida hayot siklini tenglashtirish (mln.so'm)

Investitsiya variantlari	Yillar				
	0	1	2	3	4
A variant (1 –investitsiya)	-1000	750	500	0	0
A variant (2 - investitsiya) reinvestitsiya	-	-	-1000	750	500
Ikki yildan so'ng	-1000	750	-500	750	500
Jami NPV	173, 59				
B variant	-1000	350	350	350	350
Jami NPV	109,45				

Loyihani tahlil qilayotgan analitikning farazlarini to'g'riligi va asoslanganligi juda muhimdir. Ba'zan loyihani asosiy mezon bo'lib

NPV hisoblansa, ba'zan esa loyiha rentabelligi bo'lib hisoblanishi mumkin.

Investitsiya loyihalari samaradorligini baholashda diskontlash stavkasini tanlash va loyihalarni amal qilish muddatini tenglashtirish ham zarur. Masalan: transport firmasi ishlatilgan va yana uch-to'rt yil xizmat qilishi mumkin bo'lgan avtomobilni yoki 8-10 yil xizmat qiladigan yangi avtomobillarni sotib olish ma'qulmi?- degan savolga ham javob topishi lozim.

Investitsiya resurslari cheksiz qayta investitsiyalangan sharoitda loyihalarini NPVga ko'ra tavsiflash sharoitida bunday zarurat yuzaga keladi. Buni tushunish uchun transport firmasi bo'yicha misolga qaytamiz.

Ma'lumki, firma to'rt yil xizmat qiladigan yoki to'qqiz yil xizmat qiladigan yangi avtomobillarni sotib olishi mumkin. NPVga ko'ra loyihalarni oddiy tanlab olish maqsadga muvofiq emas.

Chunki, loyihalarning amal qilish muddati turlicha (to'rt yildan so'ng firma eski mashinalarni hisobdan chiqarib, boshqalarini sotib oladi deb ko'zda tutilgan). Buning ustiga bu muddatlar karrali emas.

Shu sabab hisob-kitoblarni taqqoslashni ta'minlash uchun bu ikki loyihani bir xil amal qilish davriga keltirib olishimiz kerak. Chunki, aynan shu muddat investitsiyalangan aktivlar ikkinchi loyiha bo'yicha xizmat muddatini o'tab bo'ladi. Ko'rinib turibdiki, bu hisob-kitoblar uzoqqa cho'ziladi.

Shu sabab, bu muammoni yechish uchun soddalashtirishning qulay vositasi ekvivalentli annuitetdan foydalanish kerak. Bu usul ba'zida NPVni yillik hisoblanishi deb ham aytiladi:

$$EA=ANPV$$

ANPV (inglizcha- anualised net present value)

Bunday soddalashtirish taqqoslanayotgan loyihalarda qaltislik darajasi bir xil bo'lgandagina yo'l quyiladi.

EA ni topish usuli NPVni hisoblash usuliga muvofiq emas. U NPVni maksimallashtirish investitsiya loyihasi tanlashni osonlashtiradi xolos.

Ekvivalentli annuitet – darajali, ya'ni unifikatsiya qilingan annuitet bo'lib, baholanayotgan loyihalar bilan bir xil davomiylikka ega. Bunday annuitetni hisoblash formulasi quyidagi ko'rinishga ega: (21-formula):

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

Bu formuladan foydalanishda $PVA1_{n,k}$ bo'yicha hisoblangan jadvaldan foydalanish tavsiya etiladi. Unda bir birlik valutaning n-yildagi va k- foiz stavkasidagi qiymati ko'rsatib berilgan. Yuqoridagi misolimizni $EA = NPV / PVA1_{n,k}$ formulasi yordamida hisoblaymiz:

$$EA (A \text{ variant}) = 95,04 / PVA1_{2 \text{ yil}, 10\%} = 95,04 / 1,7355 = 54,76$$

$$EA (B \text{ variant}) = 109,45 / PVA1_{4 \text{ yil}, 10\%} = 109,45 / 3,1699 = 34,53$$

Bundan ham tezkor varianti kompyuter dasturlari orqali hisoblanadi va amaliyotda ko'proq qo'llaniladi.

7.4. Xarajatlarga ko'ra samaradorlikni baholash usuli

Amaliyotda pul tushumlarini ta'minlamaydigan (notijorat) loyihalarni baholashga duch kelishimiz mumkin. Masalan, xizmat binosini yoritish uchun kunduzgi yoritish lampalaridan yoki boshqa muqobil turdagi yoritish vositalaridan birini tanlash vazifasi turganda shunday holat yuzaga keladi. Bunda firma ma'lum bir vaqt davomida kam xarajat talab etadigan yoritish loyihasini tanlaydi.

Agar biz turli xizmat davrlariga ega loyihalarga duch kelsak, hamda baholanayotgan faoliyatni davom ettirish uchun qayta moliyalash ko'zda tutilsa, yuqorida ko'rib chiqilgan ekvivalent annuitetni aniqlash usulidan foydalaniladi. Bunda ekvivalent annuitet – EAC-yillik ekvivalent xarajatlar deb ataladi. Uning quyidagicha hisoblanadi (22-formula)

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

Buning uchun bir misolni ko'rib chiqamiz.

20-jadval

EAC-yillik ekvivalent xarajatlarni hisoblash

Binoni yoritish tizimi	Ekspluatatsiya muddati, yil	Joriy xarajatlar qiymati (mln.so'm)	EAC-yillik ekvivalent xarajatlar (mln.so'm)
A	5	100	$100/3,791 = 26,38$
B	7	120	$120/5,335 = 22,50$

Binoni yoritishda yoritish masalasini kam xarajat bilan B variantda hal qilish mumkin ekan.

7.5. Uskunalarni ta'mirlash yoki almashtirish haqidagi qarorlarni asoslash

Bir-biriga raqobatdosh investitsiya loyihalaridan birini tanlashdagi muhim holat, mavjud asbob-uskunani ta'mirlash (remont qilish) kerakmi yoki uni yangilash kerakmi degan savolga javob topishdir. Agar firma asbob-uskunalarni kapital ta'mirlasa bu yangisini sotib olishdan ko'ra kam pul chiqimini ta'minlaydi, lekin shuni unutmaslik kerakki, eski asbob-uskunalarning yaroqlilik muddati yangisidan kam bo'ladi. Bunday holda avvalo ta'mirlashga mo'ljallangan asbob-uskunalar qancha xarajatlarni talab qilishini aniqlab olish kerak. Bu xarajatlarga ta'mirlash sarflari bilan birga eski uskunalarni sotishdan kelishi mumkin bo'lgan boy berilgan foyda, ya'ni likvidastiya qiymati ham kiritiladi. Tahlilni ekvivalent annuitet yoki yillik ekvivalent xarajatlarni taqqoslash asosida olib borish mumkin. Misol uchun eski sovuqxonami yoki yangisi? Shu kabi misollarni amaliyotda tez-tez uchratib turamiz va yuqoridagi metodologiyadan foydalanish maqsadga muvofiq bo'ladi.

Misol uchun respublika fermerlar assostiatsiyasi fermerlar uchun kelgusi 5 yillikda uslubiy qo'llanmalarni nashr etishi lozim. Buning uchun 10 ta nashriyotdan takliflar kelib tushdi. Ularning ichidan 3 tasi qisqartirilgan ro'yxatga kiritildi. Agar loyihaga ta'sir etadigan omillar teng deb faraz qilsak, $K=10\%$ teng va 5 yilda bir xil sifatdagi va sondagi uslubiy qo'llanmalarni nashr etish talab etilsa, A nashriyot 14 mln.so'm, B nashriyot 13 mln. so'm va S nashriyot 13,5 mln. so'm xarajatni to'lab berishni taklif etsa, ulardan qaysi birini tanlab olish maqsadga muvofiq bo'ladi?

21-jadval

Yillik ekvivalent xarajatlar

Nashriyotlar	Nashr etiladigan yillar	Joriy xarajatlar qiymati (mln.so'm)	EAS-yillik ekvivalent xarajatlar (mln.so'm)
A	5	14	$14/3,791=3,69$
B	5	13	$13/3,791=3,43$
S	5	13,5	$13,5/3,791=3,56$

Ma'lumotlarni jadvaldagi ko'rinishidan EAS-yillik ekvivalent xarajatlar B variantda kam bo'lganligi uchun, boshqa ta'sir etadigan omillar hisobga olinmasa, B variant ma'qul bo'lib hisoblanadi.

VII bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Investitsiyalarning variantlari ichidan samaralisini saralab olishda raqobat yuzaga keladi, ya'ni qaysi variantdagi investitsiya xarajatlari investorlar kutayotgan natijani beradi? - degan savolga javobni aniqlash lozim bo'ladi.

2. Raqobatlashuvchi investitsiyalar (ya'ni investitsiya loyihalarini)ning vujudga kelishiga ikki sabab mavjud.

A) Iqtisodiy asoslar va sabablar

B) Noiqtisodiy asoslar va sabablar

3. Muqobil investitsiya loyihalarini va ularning ichidan samaralisini saralab olish tahlilning bir qismidir.

4. Investitsiya loyihalarini baholash jarayonida, muqobil variantlar o'rtasida, investitsiya loyihalarining hayot davri turlicha bo'lishi ko'p uchraydi. Bu holda turli hayot sikliga ega investitsiya loyihalarini bir xil hayot davriga keltirib olish shart. Aks holda ularning asosiy baholovchi ko'rsatkichlarini taqqoslab xulosa chiqarib bo'lmaydi.

5. Turli hayot davriga ega bo'lgan investitsiya loyihalarini qiyosiy taqqoslagan vaqtimizda oddiy va unifikatsiya qilingan annuitetlardan foydalanish mumkin. Unifikatsiyalangan annuitet hisob-kitoblarni sodda va tez hisoblash imkoniyatini beradi.

6. Budget tashkilotlari va nodavlat-notijorat tashkilotlarida ham investitsiya loyihalarini ishlab chiqiladi va amalga oshiriladi. Biroq ularda investitsiyaning tijorat maqsadlari bo'lmaydi. Shuning uchun minimal investitsiya xarajatlari bilan loyiha maqsadiga erishish talab etiladi.

7. Investitsiya loyihalaridan yana bir turkumi investitsiya xarajatlarni minimumlashtirishga qaratilgan yondashuvni qo'llashga qaratilgan.

8. Investorlar va loyiha boshqaruvi nuqtayi nazaridan investitsiya loyihalarining raqobatlashuvi ijobiy holat deb qaratiladi.

VII bob bo'yicha savollar

1. Nima uchun investitsiya va investitsiya loyihalari raqobatlashadi?
2. Investitsiya loyihalarining raqobatlashuvi asosi nima bilan izohlanadi?
3. Muqobil investitsiyalar nima?
4. Investitsiya loyihalarining hayot davridagi farqlari, ularni baholashda e'tiborga olinadimi?
5. Xarajatlarga ko'ra samaradorlik usulining mohiyati qanday izohlanadi?
6. Budget tashkilotlarida investitsiya samaradorligini baholash usulining o'ziga xosligini qanday tushunish mumkin?
7. Investor uchun muqobil variantdagi investitsiyalar qanday ahamiyatga ega?
8. Ishlab chiqarishning umumiy xarajatlari (TC), doimiy xarajatlar (FC) va o'zgaruvchan xarajatlar (VC), mahsulotni sifati, mahalliy xom – ashyodan mahsulot chiqarish, yangidan ishlab chiqarilgan mahsulot va uning eksport salohiyati kabi savollar va ko'rsatkichlar raqobatlashuvchi investitsiyalarda o'rganiladimi?
9. Raqobatlashuvchi investitsiyalar va ularni tahliliga misol keltirib tushuntira olasizmi?
10. Raqobatlashuvchi texnologiyalar va ularni tahlili haqida misol keltira olasizmi?
11. Bozorda raqobat va investitsiya loyihalari tahlilidagi raqobatlarini mohiyatini tushuntirib bera olasizmi?

VIII bob. Texnik tahlil

8.1. Loyihalarni texnik tahlil qilishning vazifalari va tarkibi

Texnik tahlilda loyihaning asosiy texnik – iqtisodiy ko‘rsatkichlari aniqlanadi va chuqur tahlil qilinadi. Jumladan ishlab chiqarish xarajatlari (TC), doimiy xarajatlar (FC) va o‘zgaruvchan xarajatlar (VC) aniqlanadi, mahsulotni sifati, mahalliy xomashyodan mahsulot ishlab chiqarish, yangidan ishlab chiqarilgan mahsulot va uning eksport salohiyati kabi savollar va ko‘rsatkichlar o‘rganiladi. Texnik tahlil loyihaning maqsadiga muvofiq amalga oshiriladi.

Texnik tahlilning asosiy maqsadi – loyihada ko‘zda tutilgan mahsulotni sifati va miqdorini tannarxini kamaytirgan holda ishlab chiqaruvchi jihozlar va texnologiyani saralab olishdir.

Texnik tahlilga quyidagilarni ko‘rib chiqish va belgilash kiradi:

- ✓ Texnik va texnologik jihatdan muqobil variantlar.
- ✓ Loyihani joylashtirish o‘rni bo‘yicha muqobil variantlar.
- ✓ Loyiha hajmi.
- ✓ Loyihani amalga oshirish muddatlari.
- ✓ Xomashyo, ishchi kuchi va boshqa resurslardan foydalanish imkoniyatlari va ularning yetarliligi.
- ✓ Loyiha mahsuloti uchun bozor sig‘imi (hajmi).
- ✓ Ko‘zda tutilmagan omillarni hisobga olgan holda loyiha xarajatlari.

8.2. Loyihalarni ishlab chiqishning texnik muammolari

Turli loyihalarda uchraydigan texnik muammolar o‘ziga xos bo‘ladi. Ammo ayrim muammolar (barcha loyihalarga bo‘lmasada) ko‘pchilik loyihalarga xos bo‘ladi va ularni identifikatsiya qilish mumkin. Bu muammolar quyidagi kategoriyalarga bo‘linadi: mulk shakli; loyiha ko‘lami; amalga oshirish muddatlari hamda texnologiyalarni tanlash va to‘plash.

Ko‘pgina ko‘p maqsadli loyihalar xarajatlarga ko‘ra bir-birini to‘ldiruvchi, daromadlarga ko‘ra esa bir-birini o‘rnini bosuvchi hisoblanadi. Masalan, sug‘orish va gidroelektrostansiya uchun umumiy to‘g‘on qurish alohida-alohida to‘g‘on qurishga nisbatan kam

xarajat talab etadi. Lekin elektr energiyasi olish uchun qishda oqizilgan suv sug'orish uchun foydasiz bo'lsa, yozda sug'orish uchun elektr energiyasi olish ehtiyojlaridan ko'proq suv oqiziladi. Suv oqizish miqdori GES talablari uchun ham qishloq xo'jaligi talabi uchun ham zarur bo'lgan optimal miqdordan ko'p bo'ladi.

Loyihalarning komponentlari bo'yicha turlanishi

Loyiha komponentlari	Xarajatlarga ko'ra mustaqil	Xarajatlarga ko'ra bir-birini to'ldiruvchi	Xarajatlarga ko'ra bir-birining o'rini bosuvchi
Daromadlarga ko'ra mustaqil	Umumiy NPV mustaqil NPV lar yig'indisiga teng	Umumiy NPV mustaqil NPV lar yig'indisidan katta	Umumiy NPV mustaqil NPV lar yig'indisidan kichik
Daromadlarga ko'ra bir-birini to'ldiruvchi	Umumiy NPV mustaqil NPV lar yig'indisidan katta	Umumiy NPV alohida NPV lar yig'indisidan katta	Aniqlanmagan natija. Birma-bir solishtirib ko'rish talab etiladi
Daromadlarga ko'ra bir-birining o'rini bosuvchi	Umumiy NPV alohida NPV lar yig'indisidan kichik	Aniqlanmagan natija. Birma-bir solishtirib ko'rish talab etiladi	Umumiy NPV alohida NPV lar yig'indisidan kichik

Loyihalarning texnik muammolari har bir loyihaning maqsadi va xususiyatlari, texnik standart talablar, ekologik talablar kabi norma va qonun talablariga bog'liq. Bu talablarni tezlik bilan o'zgarib borishi loyiha jamoasidan qo'shimcha bilim va resurslarni talab etmoqda.

8.3. Loyihalarni joylashtirish o'rni

Loyihaning joylashish o'rini belgilovchi omillar turli-tuman bo'lib, bu omillarni ham tahlil qilish lozim. Loyiha uchun NPVni maksimallashtiradigan joy ma'qul makon bo'ladi. Ko'p hollarda joylashish o'rini tanlash ham loyiha ko'lamini belgilashdagi kabi bir qator jihatlarni hisobga olishni talab etadi. Masalan, sanoat korxonasi xomashyo bazasi yaqiniga yoki energiya manbai yaqiniga yoki mahsulot bozori yoniga yoki bo'lmasa tegishli infratuzilmaga yaqin

joyda qurilishi mumkin. Har bir variant o'z afzalliklari va kamchiliklariga ega. Maksimal NPVni ta'minlaydigan joylashish makonini tanlanishi uchun bu afzalliklar va kamchiliklar baholanishi hamda taqqoslanishi lozim.

Tez buziladigan mahsulotlar iste'molchilarga yaqin joylashtiriladi, katta hajmdagi xomashyo va materiallarni talab qiladigan ishlab chiqarish xomashyo bazasiga yaqin joylashtiriladi. Mehnat resurslarini ko'p talab qiladigan ishlab chiqarish esa ishchi kuchi arzon hududlarga joylashtiriladi. Bular umumiy tavsiyalar, biroq aniq izlanishlar va tadqiqotlar asosida loyihaning tegishli qarorlari qabul qilinadi.

8.4. Xarajatlardagi o'zgarishlar

Xarajatlarga va loyihani amalga oshirish grafigiga real baho berish uchun muhandislik va loyiha-konstruktorlik ishlanmalarining aniq bo'lishi talab etiladi. Noto'g'ri berilgan baho iqtisodiy va moliyaviy tahlilda ham noto'g'ri yechimlarga olib kelishi mumkin.

Xarajatlar smetasi loyiha turi va mavjud uslublarning imkoniyatidan kelib chiqib mumkin qadar maksimal aniqlikda baholangan bo'lishi kerak. Shuningdek, bunday smeta loyihani moliyalashtirish boshlanishidan ancha oldin tayyor bo'lishi kerak. Loyiha turlariga qarab muhandislik va loyiha-konstruktorlik ishlari hajmi turlicha bo'ladi, masalan, tekis joyda yo'l qurish loyihasi hamda tog'li joyda yo'l qurish loyihasida loyiha konstruktorlik ishlari bir-biridan farq qiladi. Agar loyihada standart uskunalarni bir necha bor xarid qilish yoki an'anaviy ishlarni bajarish ko'zda tutilgan bo'lsa, muhandislik va loyiha-konstruktorlik ishlariga ketadigan xarajatlar minimal bo'ladi.

Xarajatlar smetasi, odatda, ikki qismdan tashkil topadi:

- ✓ Asosiy smeta.
- ✓ Ko'zda tutilmagan xarajatlar qo'shimcha smetasi.

Asosiy smeta dastlab loyihaning maqsadga muvofiqligini asoslash uchun tuziladi va tuzatib boriladi. U tuzilish paytida loyihaning eng aniq qiymatini aks ettiradi.

Fizik ko'rsatkichlarning ko'zda tutilmagan o'zgarishi. Sotib olinadigan uskunalar soni va turida, bajariladigan ishlar hajmi yoki loyihani amalga oshirish usullarida bo'ladigan o'zgarishlar tufayli loyiha xarajatlarning o'zgarishi fizik ko'rsatkichlarning ko'zda tutilmagan

o'zgarishi zaxirasida aks etadi. Bunday o'zgarishlar miqdori va xarakterini doim ham oldindan ko'rib bo'lmaydi. Tabiiy hodisalar, sel, bo'ron, quroqchilik, yer qimirlashlari ko'zda tutilmagan shunday hodisalarga misol bo'la oladi va ulardan hech qaysi loyiha to'liq himo-
 yalanmagan. Quyida loyiha xarajatlari asosida kelib chiqadin loyi-
 haning zararsizlik nuqtasini aniqlashni ko'rib chiqamiz

Pishloq ishlab chiqish loyihasining zararsizlik nuqtasini (BEP) aniqlash

Loyihaning hayot sikli (n)	6 yil
Yillik pishloq ishlab chiqish quvvati	90 000 kg
Pishloqni sotish narxi (R)	13 \$/kg
1 kg pishloq ishlab chiqarish uchun o'zgaruvchan xarajatlar (VC)	\$ 4,0
Investitsiya loyihasining daromadligi normasi (K)	25%
Loyihaning investitsiya xarajatlari (I)	\$ 900 000
Yillik doimiy xarajatlar FC	\$ 70 000

Zararsizlik nuqtasini aniqlash usuli quyidachi formula yordamida aniqlanadi:

$$\text{BEP} = \text{FC} + \text{Annuity} + \text{Depreciation} / \text{P} - \text{VC}$$

Zararsizlik nuqtasida puldagi ishlab chiqarish hajmi bo'lib, u hajmda foyda va zarar nolga teng bo'ladi

$$\text{Depreciation} = I/n$$

D- depreciation –investitsiya amortizatsiyasi

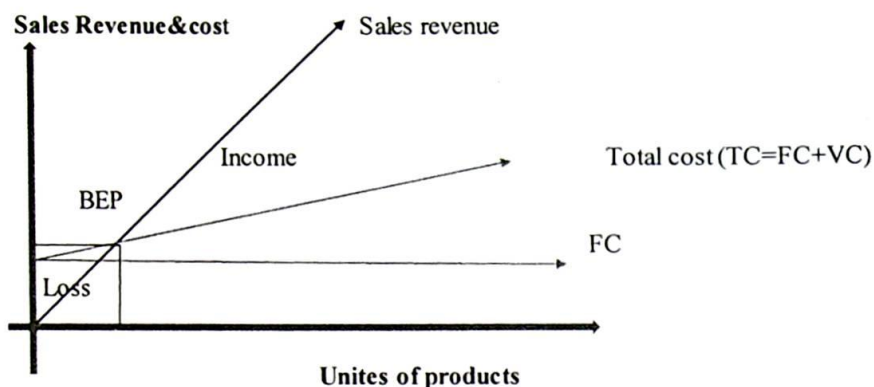
$$K = 25\%$$

$$A = I/(1+k)^n = 900\,000 / (1+0.25)^6 = 235\,930$$

$$D = I/n = 900\,000 / 6 = 150\,000$$

$$\text{BEP} = \text{FC} + \text{Annuity} + \text{Depreciation} / \text{P} - \text{VC} =$$

$$=70\,000+235\,000+150\,000/(13-4)=\$50\,689$$



8.5. Loyihani amalga oshirish ishlari grafigi

Loyihaning texnik jihatlarini ishlab chiqish hech bo'lmaganda loyihani amalga oshirishning kim, nimani va qachon bajarilishi ko'rsatib o'tilgan dastlabki rejasini tuzishni o'z ichiga olishi kerak. Bunday faoliyat ba'zida tarmoqli tahlil yoki tanqidiy yo'l uslubida tahlil deb yuritiladi. Oxirgi atama dasturlarni baholash va izohlash uslubi kabi murakkab tizimlarni o'z ichiga oladi. Bu tizimlar bir tadbir boshlanishidan oldin tugallanishi kerak bo'lgan yoki belgilangan muddatda tugallanmay qolishi butun loyiha bo'yicha ishlarning kechikishiga olib kelishi mumkin bo'lgan tadbirlarni aniqlashga mo'ljallangan.

Bu tizimlar yirik fuqaro inshootlarini o'z ichiga olgan loyihalarni rejalashtirishning samarali vositasi bo'lsa-da, boshqa loyihalar uchun tadbirlar ketma-ketligini belgilovchi va izohlar bilan to'ldirilgan oddiy kalendar rejalari ham yetarli hisoblanadi. Har ikkala holda ham o'z vaqtida bajarilishi loyihani amalga oshirishga ta'sir ko'rsatuvchi tadbirlarni aniqlash va ularni tugallashga yetarli vaqtni ta'minlash kerak. Bu tadbirlarni yetarli darajada rejalashtirmaslik oqibatida loyihani rejalashtirish muddatlari cho'zilib ketishi mumkin.

VIII bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Texnik tahlilning maqsad va vazifalari aniqlab olinishi va ular investorlar, ta'sischi va loyiha rahbarlariga aniq yozilgan bo'lishi kerak.

2. Texnik tahlilning yondashuvlari va ko'rsatkichlari mavjud. Ular sifatli loyiha mahsulotini ishlab chiqarish uchun ketadigan xarajatlar va kutilayotgan daromadlarni aks ettiradi.

3. Loyiha ishlab chiqishda texnik muammolar identifikatsiya qilinadi.

4. Investitsiya loyihasida loyiha maqsadiga tanlangan texnologiya adekvat (mos va ma'qul) kelishi lozim.

5. Texnik tahlilda xarajatlar doimiy xarajatlar (FS) o'zgaruvchan xarajatlar (VC) va umumiy xarajatlarga (TC) ajratib olinadi va maxsus ko'satkichlarda tahlili qilinadi.

6. Texnik tahlilda foyda va zararsizlik nuqtasi (BEP), uning grafikdagi ko'rinishi tahlil qilinadi.

7. Texnik tahlilda texnologiya va uning har bir jarayoni, mahsulot ishlab chiqarish standartlari, texnologik reglamentlar, mahsulotning sifat laboratoriyalari nazarda tutilishi kerak.

8. Ishlab chiqarish va texnologiyalarni optimal joylashtirish-xarajatlarni va vaqtni tejash imkoniyatini beradi.

9. Ishlab chiqarishda kooperatsiya imkoniyatlari va imtiyozlari tahlilda hisobga olinishi kerak. Shunday kooperatsiya modellaridan biri klasterlar asosida ishlab chiqarishni tashkil etish va mos ravishda investitsiya kiritish hisoblanadi.

10. Texnik tahlilda ishlab chiqarish grafiklari, vaqti, mas'ullar, moliyalashtirish manbalarining uzviyligi hisobga olinishi lozim.

VIII bob bo'yicha savollar

1. Texnik tahlilning asosiy ko'rsatkichlari va ularni hisoblash usullarini ko'rsatib bera olasizmi?

2. Texnik tahlildan kutiladigan natijalarni izohlab bera olasizmi?

3. Loyihada yuzaga keladigan texnik muammolar nimalar bo'lishi mumkin?

4. Loyihada ishlab chiqarish va infrastrukturallarni optimallashtirish nima? Ularni samaradorlikka ta'siri bormi?

5. Loyihalarni joylashtirish deganda nimalar nazarda tutiladi?

6. Loyiha hajmi nima?

7. Loyihani amalga oshirish muddatlari nima uchun kerak?

8. Xomashyo, ishchi kuchi va boshqa resurslardan foydalanish imkoniyatlari va ularning yetarliligi texnik tahlilga aloqadormi?
9. Loyihada korxona standarti nima?
10. Loyiha ishlab chiqarish texnologiyasi reglamenti nima?
11. Loyiha sxemasi nima?
12. Texnik tahlilda xarajatlarni doimiy xarajatlar (FS) o'zgaruvchan xarajatlar (VC) va umumiy xarajatlarga (TC) ajratib olinadi. Nima uchun?
13. Texnik tahlilda foyda va zararsizlik nuqtasi (BEP) qanday aniqlanadi? Uning grafikdagi ko'rinishini tahlil qilib bera olasizmi?
14. Ekspluatatsiya xarajatlari nimalar va ular qanday aniqlanadi?
15. Texnikaning amortizatsiyasi qanday aniqlanadi?
16. BEP ni hisoblashda annuitet hisoblanadimi?
17. Loyihada xarajatlarni optimallashtirishning qanday yo'llari mavjud?

IX BOB. EKOLOGIK TAHLIL

9.1. Ekologik tahlilning maqsadi va vazifalari

Tabiiy muhitga ta'sir – davlat megoloyihalarining ko'pincha uchrab turadigan tashqi (eksternal) omillaridan biri hisoblanadi. Masalan, transport tizimlari ko'pincha tabiiy landshaftda to'siqlarni yuzaga keltiradi, yomg'ir oqimi va tabiiy drenaj tarmoqlari xarakterini o'zgartiradi, kasallik tarqalishiga imkoniyat yaratadi va ijtimoiy ofatlarni keltirib chiqarishi mumkin. Shuning uchun loyiha o'rta va uzoq muddatda ham ekologik barqarorlikni ta'minlashi kerak. Sirdaryo viloyatidagi yangi avtomobil yo'li Farg'ona vodiysini mamlakatning g'arbiy va janubiy viloyatlari bilan bog'laydi. Ushbu loyihadan kutilgan iqtisodiy manfaat (yonilg'i sarfi, tonna/kilometrni kamayishi) va ekologik manfaat (havoning ifloslanishi kamayishi, havodan kasallanish qisqarishi va h.k.) qisqa va uzoq muddatli istiqbolda muhim ahamiyatga ega.

Ekologik tahlilining asosiy vazifasi, loyihani amalga oshirish va foydalanish vaqtida **atrof-muhitga keltiriladigan potentsial zararni aniqlash** va uni yumshatish yoki bartaraf etish uchun zaruriy choralarni belgilab olishdir.

Umuman, atrof-muhitga yetkazilayotgan zararni bartaraf etish yoki uni rivojlanish sur'atlarini qisqartirmagan holda sezilmaydigan darajagacha kamaytirish yanada muhim muammo hisoblanadi. Atrof-muhit «tabiiy kapitalni» namoyon etadi. Daryo oqimi, tuproqni tabiiy himoya qilinishi, havo oqimlaring doimo o'zgarib turishi – “tabiiy kapital”dan keladigan foydadir va tabiatni iqtisodiyotni rivojlantirishga bergan xizmatlaridir, ular iqtisodiy rivojlanishni qo'llab-quvvatlaydi va rabatlantiradi.

9.2. Ekologiya bo'yicha loyiha-smeta hujjatlarini tayyorlash

Atrof-muhitni muhofaza qilish maqsadlarini ko'zlash loyiha - smeta xarajatlarida o'z aksini topadi. Iqtisodiy rivojlanish muammolarini insonlar tomonidan ilmiy o'rganishni kuchayishi bilan, loyihalarning ekosistemaga ta'sirini juda bo'lmaganda minimal xavfsizlik me'yori darajasiga tushirish imkoni paydo bo'ladi.

Bu me'yorlarga inson salomatligiga bo'lgan xavf darajasi, atrof-muhitga zararli moddalarni chiqarish me'yorlari va boshqalar misol bo'ladi. Loyihalar ekosistemani muhofaza qilish bo'yicha chet el mamlakatlari bilan tuzilgan shartnomalar buzilishiga olib kelishi kerak emas.

Ayrim hollarda loyiha ta'sirida ekologik holat salbiy tomonga qarab o'zgarishi va bunga ruxsat berilishi ham mumkin. Masalan, aholi joylashgan joy yaqiniga temir yo'l qurish loyihalashtirilsa va bu loyiha amalga oshsa, shovqin ko'payadi hamda bu aholi yashash tarziga salbiy ta'sir etishi mumkin.

Loyihada bu salbiy ta'sirni bartaraf qilish yo'llari bo'lishi kerak. Buning uchun aholini boshqa joyga ko'chirish (bu esa juda qiyin, chunki odamlar o'zlari o'rganib qolgan joylardan, yaxshiroq sharoit yaratib berilishiga qaramasdan, ko'chishga rozilik bermasliklari mumkin) yoki shovqinni kamaytiradigan, yaxshisi umuman yo'qotadigan moslamalarni uylarga o'rnatish kerak.

Bu, albatta, qo'shimcha xarajatlarga olib keladi. Undan tashqari ayrim vaqtlarda aholini kompensatsiya berish yo'li bilan ham rozi qilish mumkin. Masalan, elektrostansiya qurish loyihasi amalga oshsa kompaniya egalari atrofda yashovchi aholiga elektroenergiyani tekinga berishni o'z bo'yniga oladi.

9.3. Ekologiyani moliyalashtirish manbalari

Ekologik xarajatlar amaldagi ekologik normativ-huquqiy hujjatlardan kelib chiqib aniqlanadi. Yangi investitsion loyihalarni ishlab chiqishda amaldagi ekologik talablarni hisobga olish lozim.

Umuman olganda, loyihalarni ekologik tahlil uchun sarf etilgan xarajatlar unchalik katta emas,

Tabiiy muhit faqatgina tabiiy resurslarning manbai bo'lib qolmasdan, shu bilan birga u har xil ekologik xizmatlar ham ko'rsatadi (tuproqni tiklash, chiqindilarni chiritish va h.k.). Tabiatning bu vazifalariga ko'pincha yetarli e'tibor berilmaydi, chunki ularning bozor bahosi mavjud emas.

Suv va havoning ifloslanishi natijasida odam organizmidagi o'zgarishlarning salbiy oqibatlarini statistik ma'lumotlar yordamida taxminiy aniqlash mumkin bo'lsada, bu ham ancha qiyin kechadi.

Shuning uchun ko'p hollarda bu zararlarni aniqlash uslubi bo'lmaganligi sababli bunday holatdan zarar ko'rgan odamlar tovon puli olmay qoladilar.

Ekologik loyihalar xarajatini umumiy loyihadan foyda ko'radigan shaxslar qoplashi kerak. Agar loyiha davlat tomonidan amalga oshirilsa, xarajatlarning manbai davlat budjeti hisoblanadi. Lekin masalaga bunday yondashuvning o'ziga xos kamchiliklari ham mavjud. Masalan, pirovardda ekologik loyiha tufayli kim manfaatdor ekanligini aniqlash juda qiyin, undan tashqari loyiha maqsadi yo'qotilgan yoki buzilgan ekologik elementlarni tiklash yoki xavf oldini olish bo'lishi mumkin.

Ekologik muammolarni moliyalashtirish manbalaridan biri subsidiyalardir. Aslida ekologik zarar keltirib chiqargan shaxslar zararini qoplashi lozim. Shunga qaramasdan xalqaro tajribalardan ma'lumki ba'zi hollarda ekologik zararlarni qoplash uchun subsidiyalar mexanizmi ham mavjud. Masalan, korxona suvni ishlatib bo'lgandan keyin avval tozalab keyin havzalarga chiqarishlarida **subsidiyalar** beriladi. Ekologik muvozanatning buzilishi munosibati bilan yangi turli mexanizmlardan foydalanilmoqda. Misol uchun mamlakatlar havoga is gazini chiqarish bo'yicha zimmlariga majburiyatlar olmoqdalar. Jumladan Xitoy 2060-yilga borib is gazini chiqarishni nolgat tushirishni rejalashtirgan. Yevropa ittifoqi esa 2050-yillarga shu vazifani uddalashi belgilangan.

Bu vazifani amalga oshirish uchun esa **ekologik normalar, litsenziyalash, yangi standartlardan** foydalaniladi. Normalar umumiy normalar va individual normalarga bo'linadi. Ekologik normalarni buzilsa, ularga nisbatan xalqaro va milliy jarimalar tizimidan foydalaniladi.

Ekologik chiqindilar va ayniqsa is gazini chiqarish bo'yicha mamlakatlarda hisob-kitoblar olib boriladi. Atrof-muhitni ifloslantirish bo'yicha har bir mamlakatning normasi ham mavjud. Shu normadan kam zararli moddalar chiqargan mamlakat, aksincha ko'p chiqargan mamlakatga huquqini sotishi mumkin. Bu kabi masalalar BMTning faoliyatlaridan biri bo'lib hisoblanadi.

Ekologik muammolarni hal qilishning yo'llaridan biri shu soha bo'yicha kadrlarni tayyorlash bo'lib hisoblanadi. Ekologlar investitsiya loyihalarini ekspertizadan chiqarish, to'g'ri texnologiyalarni tanlash,

ekologiyani boshqarishda foydali qarorlarni qabul qilishda katta rol o'ynaydi.

IX bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Ekologik tahlilning maqsad va vazifalari ishlab chiqilishi lozim. Ular investorlar, ta'sischi va loyiha rahbarlariga aniq yozilgan va tushunarli bo'lishi kerak.

2. Ekologik tahlilning yondashuvlari va ko'rsatkichlari bilish kerak. Ular loyiha sifatini belgilaydi. Ekologiya xarajatlari va mahsulotini ishlab chiqarish uchun ketadigan xarajatlar investitsiyaga budjetiga ta'sir etadi.

3. Loyiha ishlab chiqishda ekologik muammolar identifikatsiya qilinadi.

4. Investitsiya loyihasida loyiha maqsadiga tanlangan ekologik yechimlar va texnologiya adekvat (mos va ma'qul) kelishi lozim.

5. Ekologik tahlilda qo'shimcha xarajatlar kelib chiqishi mumkin. Ularni inkor etib bo'lmaydi.

6. Ekologik tahlilda texnik, sanitariya, fizik, kimyoviy va boshqa tahliliy xulosalar umumlashtiriladi.

7. Texnik tahlilda texnologiya va uning har bir jarayoni, mahsulot ishlab chiqarish standartlari, texnologik reglamentlar, mahsulotning sifat laboratoriyalari xulosalari ekologik tahlil uchun asosiy materialdir.

8. Ishlab chiqarish va texnologiyalarni optimal joylashtirish-xarajatlarni va vaqtni tejash imkoniyatini beradi.

9. Ekologik tahlilda va ishlab chiqarishni tahlil etishda kooperatsiya imkoniyatlari va imtiyozlari hisobga olinishi kerak. Shunday kooperatsiya modellaridan biri klasterlar asosida ishlab chiqarishni tashkil etish va mos ravishda investitsiya kiritish hisoblanadi.

10. Ekologik tahlilda ISO 9000 xalqaro standart talablari va boshqa xalqaro standart talablar hisobga olinishi lozim.

IX bob bo'yicha savollar

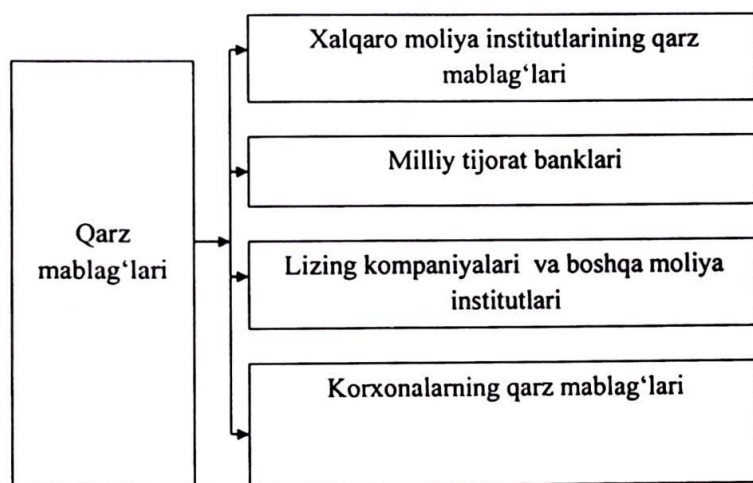
1. Ekologik tahlilning asosiy ko'rsatkichlari va ularni hisoblash usullarini ko'rsatib bera olasizmi?

Loyihani moliyalashtirishda avvalo korxonalar maksimal darajada o'z mablag'larini kiritishlari maqsadga muvofiq. Albatta bu qarorga chuqur tahlil asosida kelish lozim.

12.2. Moliyaviy rentabellik tahlili

Moliyaviy rentabellik (PI, ROI) tahlilining maqsadi loyihaning hayot davri davomida investitsiyalardan olinadigan samarani baholashdan iborat. Bu tahlilni ba'zida loyihaning moliyaviy maqsadga muvofiqligi tahlili deb ham yuritiladi. Shu asosga tayanilgan holda rentabellik ko'rsatkichlari hisoblab chiqiladi.

Bu tahlil avvalo loyihadagi pul tushumlari va chiqimlari oqimiga asoslangan holda o'tkaziladi va ana shu kelgusi pul oqimlari asosida tahlil qilinadi. Bunda e'tibor loyihani amalga oshiruvchi tashkilotlarga (ularning moliyaviy holatiga) emas, balki loyihaning o'ziga qaratiladi.



8-rasm. Investitsiya loyhasining qarz mablag'lari takrkibi.

Moliyaviy rentabellikni tahlili tovarlar va xizmatlar savdosini amalga oshiruvchi loyihalar uchun o'ta muhim, lekin kommunal xizmat ko'rsatuvchi va davlatdan qisman dotatsiya olib ishlovchi tashkilotlar uchun uncha ham muhim emas.

Misol.

22-jadval

Foyda va zarar hamda yillik moliyaviy balans yordamida loyihani oddiy saralash usuli

№	Ko'rsatkichlar	Loyihani dastlabki saralashda oddiy usul (1- variant)	O'zbekiston tijorat banki (2 - variant)
1	Mahsulotni sotishdan daromad <i>Sales</i>	100	60
2	Sotilgan mahsulotni tan narxi <i>Cost of good sold</i>	40	40
3	Umumiy daromad (3=1-2) <i>Gross margin</i>	60	20
4	Ma'muriy xarajatlar <i>Administrative expenses</i> Marketing xarajatlari <i>Marketing expenses</i> Boshqa tezkor xarajatlar <i>Other expenses</i>	15	15
5	Kredit foizi, soliq, kredit va amortizatsiya ajratmasidan oldingi foyda EBITDA – Earning before interest, taxes, depreciation and amortization	45	5

Loyihaning dastlabki shakllanish bosqichida, investitsiya loyihasining samaradorligini aniqlashda ushbu sodda usuldan ham foydalaniladi. Xalqaro amaliyotda loyiha tahlilchilari kichik loyihalarning moliyaviy kelajagini ko'rishda tezkor va sodda usul sifatida unga murojaat qiladilar.

Bank kreditni qoplanishini asosan ikki ko'rsatkich yordamida ko'radi:

1) Kredit foizi, soliq va amortizatsiya ajratmasidan oldingi foyda (EBITDA – Earning before interest, taxes, depreciation and amortization) orqali va 2) sotilgan mahsulot orqali. Agar bank

loyihaga minimum 25% tadbirkorning mablag'larini kiritilishini talab etadi deylik.

1 variant. EBITDA 45 ga teng. Tadbirkor uchun *murakkablik koeffitsiyenti* 1 deb belgilangan bo'lsin. Bank o'zining kredit siyosatiga muvofiq 45 birlik kredit ajrata oladi ($I = EBITDA * 1 = 45 * 1 = 45$). Agar *murakkablik koeffitsiyenti* tadbirkor uchun 5 deb belgilangan bo'lsa ($I = EBITDA * 5 = 45 * 5 = 225$) bu korxona uchun investor 225 birlik qarz mablag'lari ajrata oladi. Tadbirkor esa bankda o'zining kredit tarixi va uning ijobiy tajribalarini oshirish borasida doimo harakatda bo'ladi. Bank *murakkablik koeffitsiyentini* belgilashda tarmoqning mamlakat iqtisodiyoti uchun ustuvorligi, tadbirkor va uning korxonasini ishonchliligi kabi omillardan kelib chiqib belgilaydi. **2 variantda** esa *murakkablik koeffitsiyenti* 10 ga teng bo'lsa ($I = EBITDA * 10 = 5 * 10 = 50$) bu korxona uchun investor 225 birlik qarz mablag'lari ajrata oladi.

12.3. Moliyalashtirishga ehtiyoj tahlili

Loyihaning moliyalashtirishga ehtiyojini aniqlashda milliy iqtisod manfaatlariga mos kelishini albatta hisobga olinishi shart.

Loyihani moliyalashtirish ikki manba hisobidan amalga oshirilishi mumkin.

1. O'z mablag'lari.

2. Qarzga olingan mablag'lar.

Eng avvala o'z mablag'lari hisobiga loyiha moliyalashtirish imkoniyatlari tahlil qilinadi. Bunda investitsiyalashga ketgan mablag'lar aylanma kapitalni kamayishiga va shu bilan bog'liq muammolarga olib kelmasligi kerak.

Xalqaro amaliyotda aylanma mablag'lar ham loyiha budjetiga kiritilishi mumkin. Buning uchun yangi korxonalarning yangi loyihalari bo'lishi lozim. Misol uchun Jahon banki va O'zbekiston Hukumat o'rtasida amalga oshirilgan "O'zbekistonda paxtachilik industriyasini takomillashtirish" (1996-2002- yillar) loyihasida tashkil etilgan yangi qo'shma korxonalarning aylanma mablag'lariga ham imtiyozli kredit ajratilgan va loyiha budjetining bir komponenti sifatida qaralgan.

Moliyalashtirishga ehtiyoj tahlili loyihani investitsiyalash va uni ekspluatatsiya qilish uchun kerak bo'lgan barcha moliyaviy ehtiyojlarni prognoz qilishni o'z ichiga oladi.

12.4. Loyihani ekspluatatsiya qiluvchi tashkilotning moliyaviy tahlili

Loyihani ekspluatatsiya qiluvchi tashkilotni moliyaviy holati ishonarli va barqaror bo'lishi kerak. Shuning uchun bu masalaga alohida e'tibor qaratiladi.

Loyihani ekspluatatsiya qiluvchi tashkilotni moliyaviy tahliliga uchta moliyaviy hisobotni tayyorlash, tahlil etish va prognoz qilish kiradi:

- ✓ daromadlar(foйда va zararlar) hisoboti;
- ✓ pul mablag'lari tushumlari va chiqimlari hisoboti;
- ✓ balans hisoboti.

Bu hisobotlar loyihaning butun amalda bo'ladigan davri yoki hech bo'lmaganda uni ekspluatatsiya qilishning dastlabki bir necha yiliga tuziladi.

Moliyaviy holatni baholash uchun qo'llaniladigan koeffitsiyentlar:

Joriy likvidlik koeffitsiyenti = JA/JP

Shu muddatdagi likvidlik koeffitsiyenti = LA/JP

Kritik baholash koeffitsiyenti = $(NP+DQ)/QMM$

Umumiy to'lov qobiliyati koeffitsiyenti = QM/UA

Investitsiyadan foydalanishni baholash koeffitsiyentlar:

Aktivlarning aylanuvchanligi koeffitsiyenti = $Sotuvdan\ tushim/UA$

Doimiy kapitalning aylanuvchanlik koeffitsiyenti = $Sotuvdan\ tushum/DK$

Aksiyadorlik kapitali aylanuvchanligi koeffitsiyenti = $Sotuvdan\ tushum/AK$

Aylanma kapitalning aylanuvchanlik koeffitsiyenti = $Sotuvdan\ tushum/Aylanma\ kapital$

Rentabellik ko'rsatkichlari:

Umumiy aktivlar rentabelligi = $(SF+F)/UA$

Doimiy kapitalning rentabelligi = $(SF+F)/DK$

Aksiyadorlik kapitalining rentabelligi = SF/AK

Sotish rentabelligi= $SF/Sotishdan\ tushum$

O'z kapitali rentabelligi = $SF/(AK+TF)$

Kapitalning daromadligi = $(SF+F)/O'z\ kapitalining\ uzoq\ muddatli\ qarzlari$. **Bu yerda**

A-yuqori likvidli aktivlar;

JP-joriy passivlar;

JA-joriy aktivlar;

TF-taqsimlanmagan foyda;

LA-likvidli aktivlar;

F- kredit(qarz) uchun foiz;

UA-umumiy aktivlar;

NP-naqd pullar;

DQ-debitorlik qarzlari;

QMM-qisqa muddatli majburiyatlar;

DK-doimiy kapital;

AK -aksiyadorlik kapitali;

SF- sof foyda;

M-qarz majburiyatlar.

12.5. Loyihaning moliyaviy samaradorligini foyda balansi yordamida aniqlashning oddiy usuli

Loyihani birinchi hisobda hisob-kitoblar bilan samaradorligini hisoblashda soddalashgan usulda foyda hisoboti modelidan foydalanib aniqlashimiz mumkin.

$ROI = EBIT(1-T)/C_{y/b} - C_{y/o}$

ROI- buxgalteriya asosidagi investitsiya rentabelligi

EBIT – bank kredit to'lovlari va soliq to'lovlaridan oldingi foyda

T – unifikatsiyalangan (yagon) soliq

$C_{y/b} - C_{y/o}$ – yil boshidagi va yil yakunidagi kapital qiymati.

Ko'rinib turibdiki, loyihaning foydalilik darajasi soliq va kredit foizini to'lashdan oldingi foyda ko'rsatkichida ko'rinadi. Ko'p hollarda tijorat banklari loyihani samaradorlik darajasini hamda kreditni qaytarib berish quvvatini aniqlashda bu ko'rsatkich 30% dan yuqori bo'lishini nazarda tutadi. Bu ko'rsatkich qancha yuqori bo'lsa kreditni qaytarish koeffitsiyenti yuqori deb tushuniladi.

XII bob bo'yicha qisqa xulosalar

1. Moliyaviy tahlilning maqsad va vazifalari nimalardan iborat ekanligi barcha loyiha ishtirokchilari aniq bilishlari shartmi?

2. Moliyaviy tahlilning yondashuvlari va ko'rsatkichlarini bilish kerak. Ular loyihani kelgusida bir tekis amalga oshirilishini ta'minlaydi va sifatini belgilaydi.

3. Loyiha ishlab chiqishda moliyaviy tahlil muammolari identifikatsiya va tahlil qilinadi.

4. Moliyaviy tahlil tegishli tahlil komponentlari bo'lib, uning har bir komponentini maqsadi, ko'rsatkichlari, ularni hisoblash usullari mavjud.

5. Moliyaviy tahlilda eng asosiy baholovchi ko'rsatkichlar NPV, PI, IRR, shuningdek PP, ROI, DPP, mahsulot ishlab chiqarish xarajatlari va uning doimiy xarajatlari (FC), o'zgaruvchan xarajatlari (VS), annuitetlar, investitsiya amortizatsiyasi, foyda va zararsizlik nuqtasi (BEP), kabi ko'rsatkichlar hisoblab, tahlil qilinadi.

6. Moliyaviy tahlilda loyihani amalga oshirish uchun moliyalashtirish manbalarining maqbul varianti ham aniqlanadi. Manbalar asosan o'z mablag'lari va qarz mablag'lariga bo'linadi. Qarzni olishda qaytara olish va aylanma mablag'larga ehtiyoj chuqur tahlil qilib qaror qabul qilinadi.

7. Moliyaviy tahlilda loyihani ekspluatatsiya qiluvchi tashkilotning moliyaviy tahlili alohida komponent qilib olinishi mumkin. Loyihani ekspluatatsiya qiluvchi tashkilotning moliyaviy holati sog'lom bo'lishi shart.

8. Loyihani moliyaviy jihatdan tahlil qilishda foyda va zarar hisoboti, pul oqimlari hisoboti va yillik balansdan keng foydalaniladi. Shu sababli, yuqoridagi moliyaviy hisobotlarni tahlil qilishni bilish muhimdir.

XII bob bo'yicha savollar

1. Moliyaviy tahlilning asosiy yo'nalishlari, komponentlari, ko'rsatkichlari va ularni hisoblash usullarini ko'rsatib bera olasizmi?

2. Moliyaviy tahlildan kutiladigan natijalarni izohlab bera olasizmi?

3. Loyihada yuzaga keladigan moliyaviy tahlil muammolari nimalar bo'lishi mumkin?

4. Loyihada moliyaviy tahlil bo'yicha xalqaro talablari nimalar?
5. Loyihani moliyaviy tahlili ekspertizasi nima?
6. Moliyaviy tahlil normalarini bilasizmi? Ularni qanday turlari mavjud?
7. Moliyaviy tahlilning asosiy komponentlari nimalar?
8. Moliyaviy tahlil va investitsiya jozibadorligi qanday aloqador?
9. Moliyaviy tahlil xarajatlari va investitsiya xarajatlarining aloqadorlini izohlab bera olasizmi?
10. Moliyaviy tahlil bo'yicha xalqaro tashkilotlarning talablari va ularni loyihalarda aks etishini qanday tasavvur etasiz?
11. Moliyaviy tahlil xulosasi nima? Uni ishlab chiqishdan maqsad nima?
12. Moliyaviy tahlilda asosiy moliyaviy hisobotlarni roli nimada ko'rinadi?
13. Moliyaviy tahlil: xarajatlarni moliyalashtirish manbalari nimalardan iborat?
14. Moliyaviy tahlilda ekspertlarni roli nimada ko'rinadi?
15. Moliyaviy tahlilda ma'muriy va huquqiy normalarning takomillashuviga misol keltiring?

XIII BOB. IQTISODIY TAHLIL

13.1. Iqtisodiy tahlilning mohiyati. Iqtisodiy tahlilni moliyaviy tahlildan farqli jihatları

Loyiha O'zbekiston milliy iqtisodiyotining ustuvor yo'nalishlariga, iqtisodiy manfaatlariga va xavfsizligiga javob berishi kerak. Shuning uchun iqtisodiy tahlil investitsiya loyihasini umumjamiyat manfaati nuqtayi nazaridan o'rganadi. Iqtisodiy tahlil loyihalarga kengroq yondashib, daromad va xarajatlarni baholashda moliyaviy tahlildan farq qiladi. Umuman, bu tahlilda daromadlar-xarajatlar oqimini baholashda moliyaviy tahlilga qaraganda ikki katta o'zgarishga yo'l qo'yiladi.

Birinchidan, investitsiya loyihasini amalga oshirish bilan bog'liq bo'lgan ishlab chiqaruvchilar olgan subsidiyalar soliq to'lovchilarning to'lovlari bilan qoplanib ketadi. Ikkinchidan, bir loyihani amalga oshirish ikkinchi bir loyiha uchun resurslar miqdori kamayishiga olib kelishi mumkin. Misol uchun, Samarqand viloyatida 15000 tonna pamidor yetishtiriladi. Yevropa texnologiyasida qayta ishlangan pamidor tomat pastasiga qayta ishlab aylantirilsa, va ular agar 110 kg lik asseptek qoplarga qadoqlansa hamda Yevropaning ISO- 9001 sertifikatini bilan kafolatlansa, loyiha valuta keltiruvchi loyihaga aylanadi. Agar shu viloyatda yana bir shunday loyiha amalga oshirilsa, ular xomashyo uchun kurashuvchi raqobatchilarga aylanadi. Natijada xomashyoning narxi qimmatlashadi va har ikki loyiha uchun ham xomashyo tanqisligi vujudga keladi. Natijada har ikki korxonaning ishlab chiqarish xarajatlari oshadi va raqibatdoshligi pasayadi. Bunday muammoning kelib chiqish sabablarini iqtisodiy tahlilda aniqlab tegishli qaror chiqarilishi lozim bo'ladi.

Moliyaviy tahlil va iqtisodiy tahlil o'rtasidagi farqlarni quyidagicha keltirish mumkin:

1. Moliyaviy tahlilda daromad va xarajatlarga nisbatan alohida bozor baholari qo'llaniladi.

Iqtisodiy tahlilda muqobil ijtimoiy qiymatlar (daromadlar va xarajatlarga nisbatan yashirin baholar, ekologik daromad va xarajatlar, foydalanilmayotgan yoki to'la foydalanilmayotgan ishlab chiqarish omillari) qo'llaniladi.

2. Moliyaviy tahlilda kapital xarajatlar loyiha xizmat muddatiga taqsimlab chiqiladi (investitsiya amortizatsiyasi hisoblanadi).

Iqtisodiy tahlilda esa kapital xarajatlar ishlatilish yilidagi bir marotabalik xarajat summasi sifatida hisobga olinadi.

3. Moliyaviy tahlilda soliqlar va turli guruhlar o'rtasidagi boshqa bir tomonlama to'lovlar hisobga olinadi. Iqtisodiy tahlilda esa bu to'lovlar va soliqlar jamiyat ichidagi transfert to'lovlari bo'lgani uchun hisobga olinmaydilar.

4. Moliyaviy tahlilda diskontning xususiy stavkasi qo'llaniladi.

Iqtisodiy tahlilda loyihalar bo'yicha daromadlar va xarajatlar oqimlarini daromad darajalariga ko'ra guruhlar bo'yicha o'rganiladi.

13.2. Iqtisodiy tahlilning yo'nalishlari. Loyihasiz va loyiha asosida rivojlanishni qiyosiy tahlili

Daromadlar va xarajatlarning tahlili quyidagi tadbirlarni o'tkazishdan iborat:

1. Loyiha maqsadlarini aniqlash va bosh maqsadning iqtisodiy mazmuni, oqibatlarini anglash;

2. Loyihani baholash chizmasini va bosqichlarini aniqlash;

3. Loyiha natijalari bo'yicha talabni prognoz qilish;

4. Daromad va xarajatlarning iqtisodiy ko'rsatkichlarini hisoblash;

5. Rentabellik ko'rsatkichlarini baholash;

6. Ta'sirchanlik va tavakkal xavfi (qaltislik) darajasini tahlil qilish.

Loyiha maqsadlari uni moliyalashtiruvchi tashkilotning tezkor vazifalarini aks ettiradi. Masalan, transport sohasi bo'yicha loyiha maqsadi transport qatnovi samaradorligini ta'minlash, sanoat loyihasining maqsadi esa ma'lum turdagi mahsulot ishlab chiqarish hajmini oshirish mumkin.

Iqtisodiy tahlilda asoslaniladigan asosiy mezonlardan biri iqtisodiyotni rivojlanishini taklif etilayotgan loyiha bilan rivojlanishi yoki shu loyihasiz rivojlanishining variantlarini qiyosiy tahlil qilishdan iborat bo'ladi. PMI PMBOK yo'riqnomasiga asosan har qanday loyiha ma'lum tizimni o'zgartirishga, ya'ni uni mukammallashtirishga qaratilgan bo'lishi lozim. Shuning uchun yangi taklif etilayotgan loyiha iqtisodiyotni rivojlantirish bilan birga ijtimoiy o'zgarishlarni amalga oshirishi, ekologik kapitalni yaxshilashi, raqobatdoshlikni

oshirishi kerak. Buning uchun loyiha tahlilchisi loyihaga kreativ va kompleks yondashuvi lozim. Misol uchun loyiha ishlab chiqarishini to'g'ri joydashtirish uning xarajatlarini o'zgarishiga sabab bo'ladi va bu o'z navbatida mahsulot tannarxiga ta'sir etadi.

Misol uchun Tashkent sity loyihasidagi "Nestone" kompleksi ofislari va xonadonlarining narxini qimmatlashuviga uni joylashgan joyi katta ta'sir etadi. Agarda shu loyiha bir necha kilometr uzoqroq joylashtirilsa, uning ofislari va xonadonlarining narxi pasayishi mumkinligi hisobga olingan.

13.3. Iqtisodiy tahlilda yashirin baholar

Jamiyat nuqtayi nazaridan qaraganda loyiha mahsulotini sotish yoki resurslarini sotib olish baholari doim ham xarajatlar va daromadlarning maqbul darajasini ko'rsata olmaydi. Masalan, baholar ularga soliq to'lashga ketgan xarajatlar qo'shib yuborilishi natijasida oshirib yuborilishi yoki davlat subsidiyasi ta'sirida pasaytirib yuborilishi mumkin. Iqtisodiy tahlil uchun, ikki yoqlama hisoblashga yo'l qo'ymaslik maqsadida, baholarni bu elementlardan tozalash kerak.

Iqtisodiy tahlilda baholarni tozalash uchun hisoblab topilgan, ya'ni boshqacha aytganda yashirin (soyadagi) baholardan foydalaniladi. Yashirin baholarni aniqlashda ichki bozorda baholar yuqorida keltirib chiqaruvchi omillar mavjud bo'lmagan paytda qanday bo'lar edi, degan shartga asoslaniladi. Yashirin baholarni aniqlashning eng oddiy uslubi jahon narxlarini olib, bir necha usullarni qo'llagan holda, so'mda qayta hisoblab chiqishdir.

13.4. Manfaatlar va xarajatlarni o'lchash uslublari va muammolari

Loyihadan olinadigan manfaat (foyda)ni doim ham to'liq miqdoriy baholash mumkin emas. Masalan, loyiha natijasida yo'l harakati xavfsizligi yoki tibbiyot xizmati yaxshilanishi tufayli aholi sog'ligini yaxshilanishini baholash juda qiyin.

Agar loyiha umumiy foydalanish uchun qulaylik yaratsa (tozalash inshootlari, jamoat markazlari) olinadigan manfaatni alohida

iste'molchining to'lashga tayyorligi to'g'risidagi ma'lumotga asoslanib baholab bo'lmaydi.

Resurslar hududiy taqsimlanishining yaxshilanishi, mamlakat ichidagi (milliy) integratsiyaning kuchayishi kabi loyihadan olinadigan bir qancha o'lchab bo'lmaydigan manfaatlar mamlakat ichida resurslarni joylashtirishda muhim rol o'ynaydi.

Misol uchun Toshkent metallurgiya zavodining qurilishi natijasida uning iste'molchilari manfaatdor bo'ldi. Ular sifatli va arzon metallurgiya mahsulotlarini kam vaqt va ma'muriy to'siqlarsiz (misol uchun bojxona) sotib oladigan bo'ldi.

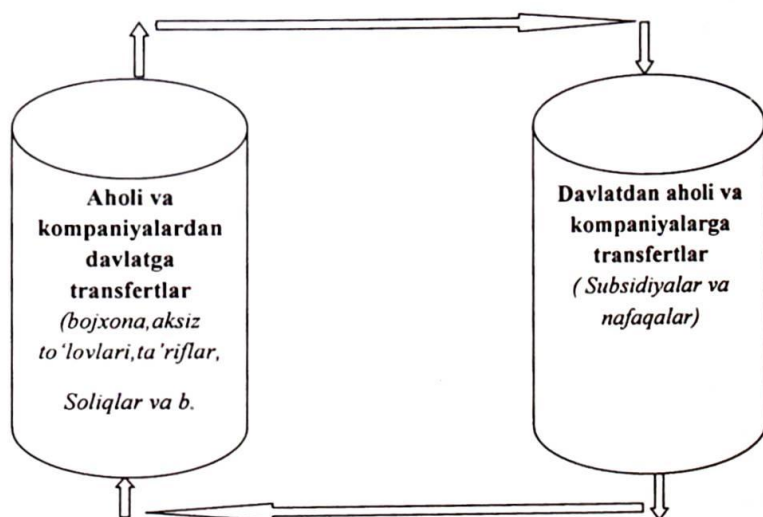
Lekin loyihaning o'lchab va baholab bo'lmaydigan ijobiy va salbiy tomonlari ham mavjud. Iqtisodiy tahlilda ular ma'lum farazlar va talablar bilan uzviy bog'liqda tahlil qilinadi.

Quyida davlat tomonidan aholiga va korxonalarga subsidiyalar va nafaqalarni harakati sxematik ifodalangan.

Aniq loyihani bu sxemaga aloqadorligi va uning o'lchanishi va taqqoslanishi, tahlil asosda tegishli xulosalar qilinishi ker

Subsidiya va nafaqalar

Iqtisodiy tahlilda loyihani subsidiyalar va dotatsiyalarsiz iqtisodiy jihatdan samaraligini bilish juda muhim.



9-rasm. Bojxona to'lovlari va boshqa majburiy to'lovlar

XIII bob bo'yicha qisqa xulosalar

1. Iqtisodiy tahlilning mazmuni, maqsad va vazifalarini barcha loyiha ishtirokchilari aniq bilishlari shart.

2. Iqtisodiy tahlilning yondashuvlari va ko'rsatkichlari hisoblanadi, ko'rsatkichlarning mazmunini bilish kerak. Ular loyihani kelgusida bir tekis amalga oshirilishini ta'minlaydi va sifatini belgilaydi.

3. Loyiha ishlab chiqishda iqtisodiy tahlil muammolari identifikatsiya va tahlil qilinadi. Misol uchun iqtisodiyotni loyiha bilan va loyhasiz rivojlanishi ssenariysi (variantlari) ishlab chiqib, tahlil qilinadi. Bunday yondashuvni tadbirkorlar ko'p hollarda e'tiborsiz qoldiradilar.

4. Iqtisodiy tahlilni moliyaviy tahlildan farqli jihatlari mavjud.

5. Iqtisodiy tahlilda eng asosiy baholovchi ko'rsatkichlar loyiha doirasida yaratiladigan ish joylari, loyihaning eksport qiladigan mahsulotlari va ularning qiymati, hudud yoki mamlakat iqtisodiyotini o'sish suratlari loyihaning ta'siri, loyihadagi yashirin baholar va ularni tahlilda qiyoslash va h.

6. Iqtisodiy tahlilda loyihada ishtirok etuvchilarning manfaatlari va ularning xarajatlar hisoblanadi va tegishli qarorlar chiqariladi.

7. Iqtisodiy tahlilda mamlakat iqtisodiyotining manfaatlari (milliy iqtisodiyot manfaatlari) birinchi darajali bo'lib loyihadagi asosiy mezonlardan biri bo'lib hisoblanadi.

8. Iqtisodiy tahlilda modellashtirish va prognozlash keng qo'llaniladi.

9. Iqtisodiy tahlil bilan respublikaning Iqtisodiyot va sanoat vazirligi, Moliya vazirligi, Tashqi iqtisodiy aloqalar va investitsiya vazirligi, Soliq qo'mitasi kabi davlatning vakolatli vazirlik va idoralari shug'ullanadi.

XIII bob bo'yicha savollar

1. Iqtisodiy tahlilning asosiy komponentlari, ko'rsatkichlari va ularni hisoblash usullarini ko'rsatib bera olasizmi?

2. Iqtisodiy tahlildan kutiladigan natijalarni izohlab bera olasizmi?

3. Loyihada yuzaga keladigan iqtisodiy tahlil muammolari nimalar bo'lishi mumkin?

2. Ekologik tahlildan kutiladigan natijalarni izohlab bera olasizmi?
3. Loyihada yuzaga keladigan ekologik muammolar nimalar bo'lishi mumkin?
4. Loyihada ishlab chiqarishning ekologik xalqaro talablar nimalar?
5. Loyihani ekologik ekspertiza nima?
6. Ekologik normalarni bilasizmi? Ularni qanday turlari mavjud?
7. Ekologik tahlilning asosiy komponentlari nimalar?
8. Xomashyo, ishchi kuchi va boshqa resurslar ekologiya va ekologik standartlar bilan qanday bog'langan?
9. Ekologiya xarajatlari va investitsiya xarajatlarining aloqadorlini izohlab bera olasizmi?
10. Biotexnologiya va biomahsulotlar nima?
11. Ekologik kapital nima va uning investitsiya loyihasiga aloqasini qanday tasavvur etasiz?
12. Ekologik smeta-hujjatlari nima? Uni ishlab chiqishdan maqsad nima?
13. Ekologik normalar, standartlar va ularning investitsiya loyihasiga ta'siri nimada ko'rinadi?
14. Ekologik xarajatlarni moliyalashtirish manbalari nimalardan iborat?
15. Ekologik pilot loyihalar nima?
16. Ekologik omillarning rolini oshib borishini qanday izohlab berasiz?
17. Ekologik standartlar va ularda qo'llaniladigan minimal va maksimal normalarga misol keltira olasizmi

X BOB. INSTITUTSIONAL TAHLIL

10.1. Institutsional tahlilning mohiyati va maqsadlari

Institutsional tahlil loyiha ustida bajariladigan ishlarning eng muhimlaridan biriga aylandi. Loyihalarining natijalari ko'p jihatdan tashkiliy tuzilma sifatiga ham bog'liq. Loyihani amalga oshiruvchi tashkilotlarni o'rganish, ularning boshqaruv imkoniyatlari, shuningdek, markaziy hokimiyatning loyiha uchun mutasaddi bo'lgan tashkilotlarga yordam berishga qanchalik tayyor ekanliklarini baholashga imkon beradi. Yaxshi shakllanmagan, takomillashmagan boshqaruv tuzilmasiga, malakali mutaxassislar, axborot tizimlari va hokazolarga ega bo'lmagan tashkilotlar zimmasiga loyihalarni amalga oshirishni topshirish yoki ular taklif etgan loyihalarni moliyalashtirish muvaffaqiyatsizlikka olib kelishi mumkin (yoki hech bo'lmaganda qo'shimcha xarajatlarni keltirib chiqaradi).

Institutsional tahlil loyihalarni samarali amalga oshirish va eksplutatsiya qilishga, shuningdek, mavjud tashkilotlarni mustahkamlash, malakali mutaxassislar bilan to'ldirishga ko'mak berishi lozim.

10.2. Institutsional tahlil tuzilmasi

Investitsiya loyihalarini institutsional tahlil uchun aniq sharoitlarga tezda moslashtirsa bo'ladigan standart yechimlar yoki modellar deyarli yo'q. Shuning uchun institutsional tahlilga kreativ yondashish lozim bo'ladi. Buning uchun institutsional tahlilchi ekspertni xulosa va tavsiyalaridan foydalaniladi. Xalqaro loyihalarda institutsional tahlilchi konsultantdan foydalaniladi. Umuman olganda, institutsional tahlilga quyidagi vazifalarni bajarish kiradi:

- ✓ loyiha amalga oshiriladigan institutsional shart-sharoitlarni aniqlash va tasvirlab berish;

- ✓ loyihada ishtirok etuvchi tashkilotlarning moddiy va mehnat resurslari, texnik malakasi, tashkiliy tuzilmasi, boshqaruv va ma'muriy imkoniyatlari, moliyaviy ahvoli nuqtayi nazaridan kuchli va zaif tomonlarini baholash;

✓ qonunlar, siyosat va yo'riqnomalar o'zgarishining loyihani amalga oshirish va ekspluatatsiya qilishga ehtimol bo'lgan ta'sirini baholash;

✓ loyihada qatnashuvchi tashkilotlarning zaif jihatlarini bartaraf qilishning muqobil yo'llarini hamda qonunlar, siyosat va yo'riqnomalarning loyihaga ko'rsatishi mumkin bo'lgan potensial salbiy ta'siriga qarshi chora-tadbirlarni ilgari surish;

✓ tavsiya qilinayotgan tashkiliy o'zgarishlarni amalga oshirish uchun kerak bo'lishi mumkin bo'lgan texnik yordam bo'yicha takliflarni ilgari surish hamda zarur ishlarni o'tkazish grafisini ishlab chiqish.

10.3. Loyiha ishtirokchilari faoliyatidagi doimiy muammolar

Iqtisodiyotni qayta qurish jarayonida ikki muhim institutsional muammo kuzatiladi. Birinchidan, bu mavjud hukumat muassasalarini isloh qilish zarurati, ikkinchidan, eski tuzumda mavjud bo'lmagan yangi institutlarni tashkil etish. Masalan, sobiq Sovet Ittifoqi respublikalarida bank tizimi, birjalar va boshqa bir qator institutlar mavjud emas edi. Bozor iqtisodiyotiga o'tish ushbu zarurlarni keltirib chiqardi va tijorat banklari, birjalar, lizing kompaniyalari, mikromoliya institutlari kabi yangi bozor institutlari yaratildi.

Iqtisodiy islohotlar, yangi bozor institutlarining yaratilishi shubhasiz, ishsizlik va boshqa ijtimoiy muammolarni keltirib chiqaradi. Xususiyl sektor va bandlikning boshqa muqobil sohalari ishga tushguniga qadar esa ancha uzilish yuzaga keladi. Shu tufayli o'tish davri iqtisodiyotida institutsional islohotlar ijtimoiy himoya tizimini yaratish bilan birga bormasa, amalga oshirib bo'lmaydigan vazifaga aylanadi. O'zbekistonda bozor iqtisodiyotiga bosqichma-bosqich o'tilishi va bozor iqtisodiyotiga o'tish tajribasi O'zbekiston modeli nomi bilan jahonda tan olindi. Bu institutsional rivojlanishning o'ziga xos va zamonga mos yo'li bo'lib tarixda qoldi.

10.4. Bozor iqtisodiyoti institutlarni tashkil etishga ta'sir etuvchi omillar

Loyihalar bozor iqtisodiyotining samarali rivojlantirish qurolidir. Bu qurolni ishlashi uchun bozor iqtisodiyoti institutlari yaratilishi va

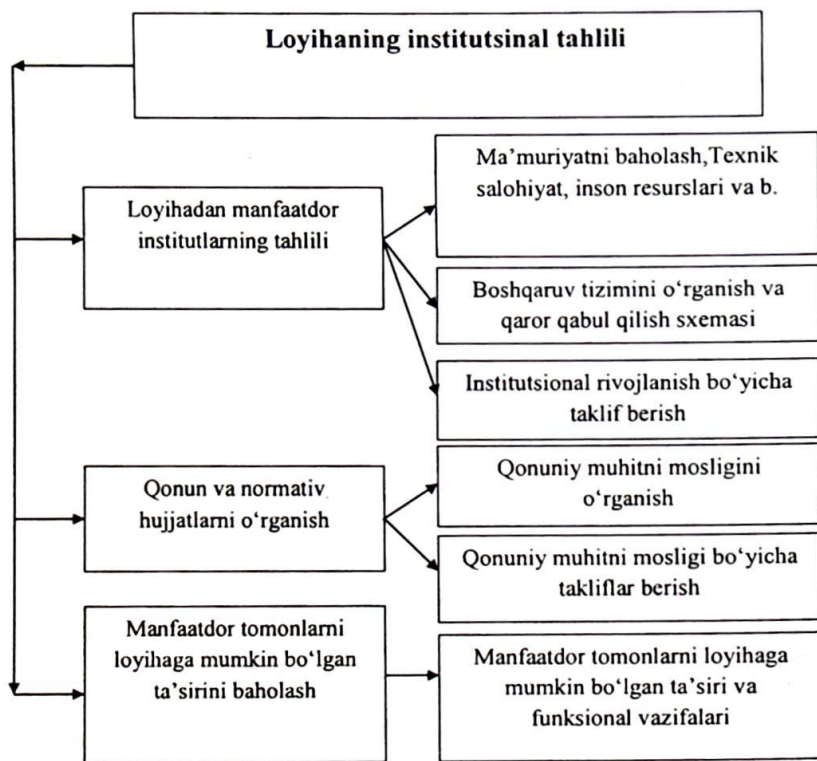
mavjudlari ishlab chiqarish kuchlarining talabiga monand o'zgarib borishi shart.

Zaruriy institutlarni tashkil etish (ayniqsa, rivojlantirish loyihalari bilan bog'liq hollarda) uch guruh omillar ta'sirida murakkablashadi. Bular:

- ✓ noqulay siyosiy shart-sharoitlarning salbiy ta'siri;
- ✓ loyiha oldiga qo'yilgan maqsadlarning murakkabligi;
- ✓ loyihaning investitsiyadan keyingi bosqichiga e'tiborsizlik.

Shu tufayli institutsional muammolarni aniqlash, baholash hamda yechish borasida tavsiyalar ishlab chiqish uchun (bu borada umumiy modellar, andozalar yo'qligini ham e'tiborga olgan holda) sanab o'tilgan omillarni e'tiborga olish zarur.

Institutsional tahlilning yo'nalishlari



6-rasm. Institutsional tahlilning yo'nalishlari.

Loyihalarni amalga oshirishdan keyingi bosqichga doim ham yetarlicha e'tibor berilavermaydi. Ko'pincha bu holat qaror qabul qiluvchi shaxslarning asosiy e'tibori investitsiyalash bosqichiga jamlangani holda, ekspluatatsiya va joriy xizmat masalalari e'tibordan chetda qolishida namoyon bo'ladi. Buning oqibatida loyihadan olinayotgan daromad kamayadi, asosiy fondlar qisqarib ketadi hamda tashkiliy tuzilma rivojlanishida jiddiy moliyaviy va boshqaruv muammolari kelib chiqadi.

Loyihani amalga oshirishdan manfaatdor bir qancha tashkilotlar va shaxslarni sanab o'tish mumkin (Masalan, xorijiy investorlar, siyosatchilar, kompaniyalar va kasaba uyushmalari).

Lekin loyiha tugallanishi bilanoq uni samarali ekspluatatsiya qilish uchun zarur bo'lgan resurlar bilan ta'minlash hamda ma'muriy boshqaruv tizimi tomonidan yetarlicha e'tibor berish borasida muammolar paydo bo'ladi.

X bob bo'yicha qisqa xulosalar

1. Institutsional tahlilning maqsad va vazifalari ishlab chiqilishi lozim. Ularni investorlar, ta'sischi va loyiha rahbarlari aniq bilishlari kerak.

2. Institutsional tahlilning yondashuvlari va ko'rsatkichlari bilish kerak. Ular loyihani kelgusida bir tekis amalga oshirilishini ta'minlaydi va sifatini belgilaydi.

3. Loyiha ishlab chiqishda institutsional muammolar identifikatsiya va tahlil qilinadi.

4. Investitsiya loyihasida loyiha maqsadiga unga aloqador bo'lgan institutlar adekvat (mos va ma'qul) kelishi lozim.

5. Institutsional tahlilda loyihaga aloqador bo'lgan qonunlar va me'yoriy-huquqiy materiallar tahlil qilinadi. Amaldagi qonun va me'yoriy-huquqiy materiallardagi nomuvofiqlik va to'siqlarni inkor etib bo'lmaydi. Agar shunday to'siqlar bo'lsa ularni yechish va qonunchilikda qulay muhit yaratish takliflari ishlab chiqiladi. Bu holatni xalqaro moliya institutlari misolida ko'proq ko'rish mumkin.

6. Institutsional tahlilda qanday tartibda va protsedurada loyihaga doir qarorlar qabul qilinishi muhimdir. Soddalashgan tartiblarni joriy qilinishi bunga misol bo'la oladi.

7. Institutsional tahlilda institutlar, ularning kadrlari, informatsiya oqimi, institutning layoqatligi kabi yo'nalishda tahlil olib boriladi va tegishli xulosa va takliflar ishlab chiqiladi.

8. Institutsional tahlilning o'ziga xos yondashuvlari, komponentlari va ko'rsatkichlari mavjud.

9. O'zbekistonda institutsional islohotlarni amalga oshirilishi va investitsiya loyihalariga ularning aloqadorligi.

10. Institutsional tahlil. Jahon banki va O'zbekiston hukumati o'rtasida "O'zbekistonda paxtachilik industriyasini takomillashtirish loyihasi". Keys.

X bob bo'yicha savollar

1. Institutsional tahlil asosiy yo'nalishlari, komponentlari, ko'rsatkichlari va ularni hisoblash usullarini ko'rsatib bera olasizmi?

2. Institutsional tahlildan kutiladigan natijalarni izohlab bera olasizmi?

3. Loyihada yuzaga keladigan institutsional tahlil muammolari nimalar bo'lishi mumkin?

4. Loyihada institutsional tahlil xalqaro talablari nimalar?

5. Loyihani institutsional tahlil ekspertizasi nima?

6. Institutsional tahlil normalarini bilasizmi? Ularni qanday turlari mavjud?

7. Institutsional tahlilning asosiy komponentlari nimalar?

8. Institutsional tahlil va investitsiya jozibadorligi qanday aloqador?

9. Institutsional tahlil xarajatlari va investitsiya xarajatlarining aloqadorlini izohlab bera olasizmi?

10. Institutsional tahlil. Loyiha boshqaruvi agentligi yoki boshqarmasi nima uchun kerak?

11. Institutsional tahlil bo'yicha xalqaro tashkilotlarning talablari va ularni loyihalarda aks etishini qanday tasavvur etasiz?

12. Institutsional tahlil xulosasi nima? Uni ishlab chiqishdan maqsad nima?

13. Institutsional tahlilda kadrlarni roli nimada ko'rinadi?

14. Institutsional tahlil xarajatlarni moliyalashtirish manbalari nimalardan iborat?

15. Institutsional tahlilda ekspertlarni rolini nimada ko'rinadi?

16. Institutsional tahlil, sho'ba korxonasi. Kvarst AJ loyihasi misolida tushuntirib bera olasizmi?

17. Institutsional tahlil ma'muriy va huquqiy normalarning takomillashuviga misol keltiring?

XI BOB. IJTIMOIIY TAHLIL

11.1. Ijtimoiy tahlilning mohiyati va tarkibiy qismlari

Loyihalarni tahlil qilishda markaziy masalalardan biri inson omilidir. Loyihalar inson hayotini yengilashtirishga va ularning turmush darajasini oshirishga qaratilishi zarur. Loyihalar tahlilida davlat manfaatlari va aholining manfaatlari birinchi o'rinda turadi.

Investitsiya loyihalarida va tadbirkorlarning biznes rejalarida birinchi galda foyda olish turadi. Loyiha tahlili respublika Iqtisodiyot va kambag'allikni qisqartirish vazirligi va Moliya vazirligining yondashuviga tayanadi. Ular loyihalarga davlat manfaatlari va aholining manfaatlaridan kelib chiqib baho beradilar va xulosa qiladilar. Shu jihatdan ushbu fandagi ijtimoiy tahlil va iqtisodiy tahlilning yondashuvi bir-biriga yaqindir.

Har qanday loyiha samarali amalga oshirilishi uchun ijtimoiy tahlilning ahamiyati va shu nuqtayi nazardan chiqarilgan xulosalarning o'rni katta.

11.2. Aholining ijtimoiy-madaniy va demografik xususiyatlari

Xalqaro ko'lamda investitsion jozibadorlikni aniqlashda aholining tarkibidagi yoshlarning salmog'i, kadrlarning malakasi, milliy urfodatlar, demografik xususiyatlar, o'rtacha umr ko'rish va boshqa ko'plab ko'rsatkichlar va ularga ta'sir etuvchi omillar hisobga olinadi.

Ijtimoiy tahlilda ijtimoiy-madaniy va demografik xususiyatlarni to'la hisobga olmaslik jahon mamlakatlari va xalqaro-moliya institutlarining tajribasida loyihalarning samarasiz bo'lishiga sabab bo'lgan. Misol uchun Misrda Nil daryosiga qurilgan Asuan to'g'onini eslab o'tish kifoyadir. O'zbekistonda esa aholini rozi qilish, kabag'allikni qisqartirish, yoshlarni ish bilan ta'minlash masalalari investitsion loyihalardan asosiy kutiladigan natijalar bo'lib hisoblanadi.

Ijtimoiy tahlilning birinchi bosqichi loyiha yo'naltirilgan aholi guruhi, uning miqdori va tarkibini aniqlashdan iborat bo'ladi.

Loyiha yo'naltirilgan aholining turmush tarzi ko'pincha uni ishlab chiquvchi kishilarning turmush tarzidan farq qiladi. Shu tufayli xalqaro loyihalarni rejalashtirish jarayonlariga mahalliy aholi (birinchi

navbatda ekspertlar) jalb etilmasa, loyiha mahalliy sharoitga mos kelmasligi mumkin.

11.3. Loyiha va mahalliy madaniyat talablar

Ko'p sonli aholiga ta'sir etuvchi loyihalar muvaffaqiyatli bo'lishi uchun ularning ko'pchiligi loyiha maqsadini tushunishlari va uni qo'llab-quvvatlashlari kerak. Shu tufayli loyihalarni ishlab chiqish va amalga oshirish jarayonida mahalliy qadriyatlar tizimini, urf-odatlar, an'analar, aniqlangan ehtiyojlar va maqsadlarni hisobga olish zarur.

Milliy iqtisodiyot nuqtayi nazaridan samarali bo'lgan loyihalar mahalliy aholi uchun tushunarsiz yoki ular fikriga ko'ra, ahamiyatsiz bo'lishi mumkin. Oqibatda loyihalar mahalliy aholi tomonidan qo'llab-quvvatlanmaydi. Ijtimoiy tahlil mahalliy sharoitlarga asoslangan holda loyiha vazifalari va umumiy maqsadlarni mahalliy aholining individual maqsadlari bilan baholash yo'llarini ko'rsatib beradi.

Oilani rejalashtirish masalasida ham mahalliy madaniyatning o'ziga xos xususiyatlari loyiha maqsadiga yoki umumiy maqsadlarga erishishga ta'sir ko'rsatadi. Loyiha natijalari odamlarning loyiha va undan keladigan foyda o'rtasidagi bog'liqlikni qanchalik tushunishiga bog'liq bo'lgan yana bir soha-sog'liqni saqlash sohasidir.

Loyiha muvaffaqiyatining yana bir sharti-**maqsad guruhining** loyihadan manfaatdorligini aniqlash, uni qo'llab-quvvatlashi erishish va ishtirokini ta'minlashdir. Bu loyihani samarali ekspluatatsiya qilishning garovidir. Maqsadli guruh o'zgarishlar qilishlari uchun tavakkalchilikka borishlari va loyihaning maqsadlariga erishishlari uchun sarflagan kuch-g'ayratlari o'zini oqlashi kerak va bunga ishonishlari kerak. Maqsadli guruhni loyihada ishtirok etishi uchun jumladan:

1. Investitsiyalarni tanlash va rejalashtirish borasida maslahatlashish.
2. Ishchi kuchi bilan ishtirok etish.
3. Moddiy va pul resurslari bilan ishtirok etish.
4. Loyiha bajarilishini kuzatib borish va hokazo.

11.4. Ijtimoiy loyihalarda xotin-qizlarning roli

O'zbekistonda xotin-qizlarning iqtisodiyotda va jamiyatda tutgan o'rnini yanada yuqori darajaga yetkazish uchun davlat darajasida e'tibor qilinadi. Shu sababli loyihalarni barcha bosqichlarida xotin-qizlar masalasiga doimo baho berilishi kerak.

Ko'pincha loyihalar muhokama etilayotganda butun dunyoda xotin-qizlar aholining yarmidan ko'pchiligini tashkil etishi e'tibordan chetda qoladi. Loyihalarda ishtirok etish va ulardan manfaat ko'rishda, jinslar o'rtasida farq borligi, ayollarning iqtisodiy manfaatlari loyihalarda hisobga olinishi shart, chunki bu loyiha muvaffaqiyati garovlaridan biridir.

Ko'proq ayollar mehnatiga tayanadigan yengil sanoat korxonalari loyihalarida bu alohida ahamiyat kasb etadi. Ayollar dunyo buyicha qishloq xo'jaligida ishchi kuchining 50%dan 80%gacha qismini tashkil etadi. Oilalarda qishloq xo'jaligida band ayollar soni erkaklarnikidan ko'p. Ular ish kunining uzoqligi erkaklarniki bilan bir xil.

Ijtimoiy tahlilda mutaxassislar masalasi

Loyihalarning yaratilishi bosqichidan toki samarali amalga oshirilishi bosqichigacha uning muvaffaqiyati birinchi galda loyihada ishtirok etayotgan mutaxassislarning darajasiga bog'liq.

Ijtimoiy muammolar loyiha davrining turli bosqichlarida yuzaga chiqadi. Loyiha nafaqat salbiy oqibatlarining oldini olish uchun, shuningdek, ijtimoiy o'zgarishlarni boshlash maqsadida kishilar kuch g'ayratlarini safarbar etishi uchun ham aholi urf-odatlarini, an'analariga moslangan bo'lishi kerak. Ko'pgina ijtimoiy muammolarni aniqlab, mohiyatiga yetishning o'zidayoq ularning loyihaga salbiy ta'sirini keskin kamaytirish imkonini beradi.

Professional tayyorgarlik va ijtimoiy tahlil tajribasi potensial ijtimoiy muammolarni aniqlash uchun o'ta zarur. Shu sababli loyiha tahlilida sotsiolog, antropolog kabi mutaxassislar ishtirokini ta'minlash kerak. Turli qishloq xo'jaligi muassasalarining chorvachilik bo'limlarida chorva bilan shug'ullanuvchi mutaxassislar bo'lgani holda chorvani yetishtirish (chorvadorlar) bilan shug'ullanuvchi

mutaxassislarning yo'qligi ko'pgina mamlakatlarda chorvachilik loyihalari samaradorligining pastligi sabablaridan biridir.

Investitsiya loyihalarida yuqori malakali kadrlarni tayyorlash uchun mablag'lar ham rejalashtiriladi. Shuningdek ish joyida treninglar ham tashkil etiladi.

XI bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Ijtimoiy tahlilning maqsad va vazifalari ishlab chiqilishi lozim. Ular investorlar, ta'sischi va loyiha rahbarlariga aniq yozilgan bo'lishi kerak.

2. Ijtimoiy tahlilning yondashuvlari va ko'rsatkichlari bilish kerak. Ular loyihani kelgusida bir tekis amalga oshirilishini ta'minlaydi va sifatini belgilaydi.

3. Loyiha ishlab chiqishda ijtimoiy muammolar identifikatsiya va tahlil qilinadi.

4. Ijtimoiy tahlilda maqsadli guruh aniqlanadi va u loyihani qo'llab-quvvatlashi muhimdir. Investitsiya loyihasida loyiha maqsadiga unga aloqador bo'lgan aholi qatlami adekvat (mos va ma'qul) kelishi lozim.

5. Ijtimoiy tahlilda aholining ijtimoiy-madaniy va demografik xususiyatlari o'rganiladi. Misol uchun O'zbekistonda yoshlarning hissasini ko'pligi, 100% yaqin aholining savodli ekanligi, ayollar bilan erkaklarning huquqlarini tengligi, aholining mehnatsevarligi kabi xususiyatlar ijobiy tahlil ko'rsatkichlari bo'la oladi.

6. Ijtimoiy tahlilda o'z-o'zini boshqarish organlarining roli ham muhim ahamiyatga ega. Ularning loyihani qo'llab - quvvatlashi loyihani muammolarsiz amalga oshirilishida katta ahamiyatga ega.

7. Ijtimoiy tahlilning asosiy komponentlaridan biri loyihada xotin-qizlarning rolini hisobga olish, ularning resurslaridan samarali foydalanishdir.

8. Ba'zi loyihalarda xotin-qizlarni qo'llab-quvvatlashi zarur. Buning uchun ish joylarini tashkil etish, xotin-qizlar uchun zarur shart-sharoitlarni yaratish, ularning madaniy hordiq chiqarishlari kabi omillar va ular bilan bog'liq xarajatlar to'g'ri rejalashtirilishi lozim.

9. O'zbekistonda ijtimoiy islohotlarni amalga oshirilishi va investitsiya loyihalarida ularni aks etishini ko'rish mumkin.

10. Loyihada kadrlar tayyorlash, ularni malakasini oshirish, qayta tayyorlash bilan bog'liq xarajatlar aniqlanishi va loyiha budjetida ular o'z aksini topishi lozim.

XI bob bo'yicha savollar

1. Ijtimoiy tahlilning asosiy yo'nalishlari, komponentlari, ko'rsatkichlari va ularni hisoblash usullarini ko'rsatib bera olasizmi?
2. Ijtimoiy tahlildan kutiladigan natijalarni izohlab bera olasizmi?
3. Loyihada yuzaga keladigan ijtimoiy tahlil muammolari nimalar bo'lishi mumkin?
4. Loyihada ijtimoiy tahlil bo'yicha xalqaro talablari nimalar?
5. Loyihani ijtimoiy tahlili ekspertizasi nima?
6. Ijtimoiy tahlil normalarini bilasizmi? Ularni qanday turlari mavjud?
7. Ijtimoiy tahlilning asosiy komponentlari nimalar?
8. Ijtimoiy tahlil va investitsiya jozibadorligi qanday aloqador?
9. Ijtimoiy tahlil xarajatlari va investitsiya xarajatlarning aloqadorlini izohlab bera olasizmi?
10. Ijtimoiy tahlil bo'yicha xalqaro tashkilotlarning talablari va ularni loyihalarda aks etishini qanday tasavvur etasiz?
11. Ijtimoiy tahlil xulosasi nima? Uni ishlab chiqishdan maqsad nima?
12. Ijtimoiy tahlilda kadrlarni roli nimada ko'rinadi?
13. Ijtimoiy tahlil: xarajatlarni moliyalashtirish manbalari nimalardan iborat?
14. Ijtimoiy tahlilda ekspertlarni roli nimada ko'rinadi?
15. Ijtimoiy tahlilda ma'muriy va huquqiy normalarning takomillashuviga misol keltiring?

XII BOB. MOLİYAVIY TAHLIL

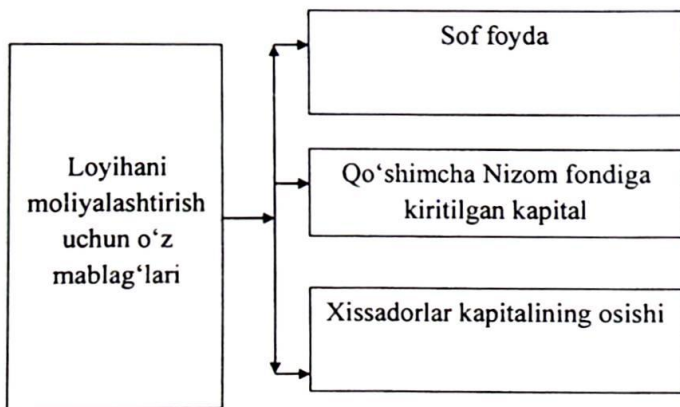
12.1. Moliyaviy tahlilning mohiyati va turlari

Loyihalarni moliyaviy tahlil qilishning metodologik asoslarini yuqoridagi mavzularda ko'rib chiqdik. Moliyaviy tahlilda loyihalarning metodologik asoslaridan foydalaniladi va qo'shimcha moliyaviy tahlil uslublari va yo'nalishlari mukammal ko'rib chiqiladi.

Loyihani moliyaviy tahlil qilish bir necha ko'rinishga ega bo'lib, loyiha turiga qarab, ikki yoki undan ko'proq turdagi moliyaviy tahlil amalga oshirilishi mumkin. Moliyaviy tahlil quyidagi turlarni o'z ichiga oladi:

1. Moliyaviy rentabellik tahlili.
2. Moliyalashtirishga ehtiyoj va uning maqbul variantini tahlili. Buning uchun o'z mablag'lari va kredit mablag'larining salmog'i va shartlari tahlil qilinadi.
3. Loyihani ekspluatatsiya qiluvchi tashkilotning moliyaviy tahlili.
4. Xarajatlarning qoplanishining tahlili.
5. Loyihaning moliyaviy barqarorligini tahlili.

Moliyaviy tahlilning yuqorida sanab o'tilgan turlari loyhaning masshtabiga, xarakteriga va maqsadiga bog'liq holda qo'llanadi. Shuningdek loyihaning moliyaviy jihatdan maqsadga muvofiqligi qanday nuqtayi nazardan turib ko'rib chiqilayotganligiga ham bog'liq.



7-rasm. Investitsiya loyahasining o'z mablag'lari tarkibi.

4. Loyihada iqtisodiy tahlil bo'yicha xalqaro talablari nimalar?
5. Loyihani iqtisodiy tahlili bilan qanday vazirlik va idoralar shug'ullanadi?
6. Iqtisodiy tahlil usullarini bilasizmi? Ularni qanday turlari mavjud?
7. Iqtisodiy tahlilning asosiy komponentlari nimalar?
8. Iqtisodiy tahlil va investitsiya jozibadorligi qanday aloqador?
9. Iqtisodiy tahlil xarajatlari va investitsiya xarajatlarining aloqadorligini izohlab bera olasizmi?
10. Iqtisodiy tahlil bo'yicha xalqaro tashkilotlarning talablari va ularni loyihalarda aks etishini qanday tasavvur etasiz?
11. Iqtisodiy tahlil xulosasi nima? Uni ishlab chiqishdan maqsad nima?
12. Iqtisodiy tahlilda hudud yoki milliy iqtisodiyotni loyiha asosida va loyihasiz rivojlanishi qanday xulosa beradi?
13. Iqtisodiy tahlilda yashirin narxlar va ularni hisobga olish nima uchun kerak?
14. Iqtisodiy tahlilda ekspertlarning roli nimada ko'rinadi?
15. Iqtisodiy manfaatlar va ularning muvozanatini ta'minlash nima uchun kerak?

XIV BOB. INVESTITSIYA LOYIHALARIDA NOANIQLIK VA QALTISLIKNI TAHLILI

14.1. Loyihalarda noaniqlik va qaltislik tushunchalari

Loyihalarda noaniqlik va qaltisliklarni aniqlash va ularni boshqarish ularni har bir bosqichida juda muhimdir.

Biz xohlamagan narsa yoki voqeaning sodir bo'lish ehtimolini qaltislik deb ataymiz. Investitsiya loyihalari uchun qaltislik – bu loyihalarda ko'zda tutilgan maqsadlarga erishmaslik ehtimolidir. Buning natijasida investorlarning loyihani moliyalashtirishga bo'lgan qiziqishi pasayadi yoki loyiha umuman investorlarni qiziqtirmay qolishi mumkin.

Iqtisodiy qaltislik deganda, pul ko'rinishida ifodalanishi mumkin bo'lgan turli zararlarining yuzaga kelish ehtimolligi tushuniladi.

Ular quyidagilardan iborat bo'lishi mumkin:

✓ Zarar ko'rish xavfi, ehtimolligi mavjud. Qaysidir mahsulotni ishlab chiqarish zarar keltirishi mumkin. Jahon moliyaviy-iqtisodiy inqirozi sharoitida hatto eng yirik xalqaro kompaniyalar ham ba'zi sohalarini yoki mahsulotlarini ishlab chiqarishni to'xtatib qo'ydi, uning o'rniga ekologik sof va tannarxi arzon mahsulotlar ishlab chiqarishga o'tdilar.

✓ Noaniqlik, oldindan ko'ra bilish imkoniyati yo'qligi. Ya'ni bozorning o'rganilmaganligi yoki boshqa sabablar tufayli ma'lum bir loyiha uchun yakuniy moliyaviy natija qanday bo'lishini oldindan aytish qiyin bo'ladi.

Firmada ro'y berishi mumkin bo'lgan qaltisliklar turli xil, lekin asosan ularning ikki turi ko'riladi:

1. Moliyaviy qaltisliklar.

2. Firma xo'jalik faoliyati bilan bog'liq qaltisliklar.

Bu turdagi qaltisliklarni firma boshqara oladi va yechimini topadi. Ular ichki qaltisliklardir. Tashqi qaltisliklarga firma yoki firma rahbarlari ta'sir eta olmaydi. Shuning uchun tashqi qaltisliklarni identifikatsiya qilinishi va unga moslashib samarali faoliyat qilish chora-tadbirlarini belgilab olishi kerak.

14.2. Qaltislik va xatarlarni klassifikatsiyasi

Qaltis holatlar natijasida kichik korxona o'zining ma'lum bir qism resurslarini yo'qotishlari mumkin. Biznes rejada esa korxona ma'lum bir qism kutilayotgan daromadlarini (pul mablag'larini) yo'qotishlari mumkin.

Har qanday biznes, xususan yangidan tashkil etilayotgan kichik biznes korxonasida qaltis holatlar mavjud bo'ladi. Qaltislik biznesga investitsiya kiritish, berilgan kreditni qaytarishligi noaniqliklari va qiyinchiliklari bilan bog'liq bo'ladi. Shu nuqtayi nazardan qaltislikni qanday hal qilish usulini ishonarli ko'rsatib berish muhimdir.

Biznes rejada quyidagi qaltisliklar bo'lishi mumkin:

Ishlab chiqarish qaltisliklari. Bu guruh qaltisliklar ishlab chiqarish jarayonidagi texnologik jarayonlarni buzilishi, xomashyo va materiallarni yetkazib berishdagi uzilishlar, ularning sifatidagi kamchiliklar bilan bog'liq bo'lishi mumkin. Bunday qaltislikni boshqarish uchun biznes rejada aniq chora va tadbirlar ishlab chiqarilgan bo'lishi kerak.

Bular jumlasiga quyidagilarni kiritish mumkin:

1. Texnologik jarayonlarni talab darajasida nazorat qilish.

2. Xomashyo, materiallar va butlovchi qismlarni yetkazib beruvchilarga korxonaning ta'sirini kuchaytirish. Jumladan, boshqa qo'shimcha xomashyo va materiallar, butlovchi qismlarni yetkazib beruvchilar bilan aloqalar o'rnatish va shartnomalar tuzishga tayyor bo'lish.

Tijorat qaltisliklari. Bu guruh qaltisliklar marketing, moliyaviy munosabatlar va hamkorlarning aloqalari bilan bog'liq holda kelib chiqib korxonaga salbiy ta'sir ko'rsatishi mumkin. Misol uchun mahsulotni sotish bilan bog'liq qaltisliklarni misol qilishimiz mumkin.

Bunday qaltisliklarni oldini olish uchun quyidagi chora-tadbirlar qo'llanishi mumkin:

1. Bozor konyunkturasini doimiy o'rganib borish va tegishli qarorlarni darhol qabul qilish, korxonani qaltis vaziyatga tushib qolishini oldini olish.

2. Dilerlik tarmog'ini tashkil etish va ulardan samarali foydalanish.

3. Samarali narx siyosatini yuritish.

4. Servis xizmatlari tizimini tashkil etish va xaridorlarga taklif etish.

5. Reklama, mahsulotlarni diferensiatsiyalash, pozitsiyalash va xaridorgirlashtirish.

3.Moliyaviy qaltisliklar. Bu guruh qaltisliklar inflatsiyani kuchayishi, xaridorlarning to'lov qobiliyatini pasayishi, korxonalarning likvidlik darajasini pasayishi bilan bog'liq holda bo'ladi.

4.Bunday qaltisliklarni oldini olish uchun quyidagi tadbirlarni qo'llash mumkin:

5.Moliya menejementi tizimini tashkil etish va samarali moliya resurslaridan foydalanish.

6.Dillerlar bilan ishlashni takomillashtirish va korxonaga tahdidni kamaytirish.

7.Mahsulotga haq to'lashni oldindan tashkil etish.

8.Fors major holatlari.

9.Fors major holatlari kutilmaganda kelib chiqadigan qaltisliklardir. Ularga tabiiy ofatlar, siyosiy o'zgarishlar, urushlar va shu kabi kutilmagan hamda boshqarib bo'lmaydigan tahdidlar kiradi.

10.Bunday xatarlardan kelib chiqadigan zararlarni kamaytirish imkoniyatlarini rejalashtirish mumkin. Ular jumlasiga quyidagilarni kiritish mumkin:

1.Korxonada ma'lum zaxiralarni tashkil etish.

2. Sug'urtalash.

3. Qaltislikni hamkorlar bilan qonuniy hujjatlar asosida taqsimlash.

Fors major holatlarini kelib chiqish manbalarini bilgan holda uni oldini olish, yumshatish va kamaytirish yo'llarini izlash zarur.

Umuman qaltislik holatlarini kamaytirish uchun quyidagi chora va tadbirlarni biznes rejada nazarda tutish zarur.

1.Korxona ishlab chiqaradigan mahsulotga talab aniq o'rganilgan, uning sotilishi aniq, xaridorlarning to'lov qobiliyati yuqori bo'lishi kerak.

2.Raqobatchilarni mukammal holda biznes rejada raqobat usullarini aniqlangan va raqobatda ustuvorlikka erishish aniq bo'lishi.

3.Korxona ishlab chiqarayotgan mahsulotga talab doimo o'sib borayotgan bo'lishi va bozor hajmi katta ekanligi.

4.Inflatsiya darajasi belgilangan parametrlarda saqlanishga ishonch bo'lishi.

5.Korxonaning yuqori malakali kadrlar bilan ta'minlanganligi va b.

14.3. Qaltisliklarni boshqarish usullari

Qaltisliklarni boshqarishning ko'p qo'llaniladigan aniq usullari quyidagilar:

1.Qaltislikdan qochish yoki inkor qilish. Kompaniyalar ishida qochish mumkin bo'lmagan katta qaltisliklar mavjud bo'ladi. Bunday qaltisliklarni biroz kamaytirish mumkin, ammo bu ularning ta'sir kuchini kamaytirmaydi.

2.Qaltisni o'ziga olish. Uning mohiyati – zararlarni xususiy moliyaviy imkoniyatlar asosida qoplashdir.

3.Qaltislikni oldini olish. Bu usulda ular yuzaga kelishi ehtimolini kamaytirishga qaratilgan tadbirlar qilinadi.

4.Zararni kamaytirish. Bu usulning mohiyati zararlarni kamaytirishga qaratilgan.

5.Sug'urtalash. Bu usul qaltislik boshqaruvida eng ko'p qo'llaniladigan usullardan biridir.

6.O'z-o'zini sug'urta qilish usuli, ya'ni zararlarni qoplashga qaratilgan shaxsiy suurtta fondlarini tuzishga qaratilgan.

7.Qaltislikni boshqaga o'tkazish usuli shuni anglatadiki, firma o'zidagi ehtimoliy qaltislik, zararni boshqa firmaga o'tkazadi.

14.4. Qaltislik uchun mukofot

Loyiha qaltisligi qanchalik yuqori bo'lsa, uning daromadli bo'lish darajasiga talab ham shunchalik yuqori bo'ladi. Chunki katta qaltislikni olishga faqat katta foyda sabab bo'lishi mumkin.

Shuning uchun qaltislik loyihalarni baholashda diskontlash darajasi oshiriladi, ya'ni haqiqiy foiz stavkasiga «qaltis uchun mukofot» ham qo'shiladi. NPV, IRR va boshqa ko'rsatkichlar yangi diskontlash darajasi bo'yicha hisoblanadi va solishtiriladi. Bu esa investitsiya loyihalarini baholashda qaltislikni ham hisobga olishga ko'maklashadi.

O'zbekiston hukumati bilan Jahon bankining "O'zbekistonda paxtachilik industriyasini rivojlantirish" (1995-y.) loyihasida haqiqiy stavka 7% atrofida bo'lgan, lekin o'sha davrda iqtisodiyotning riski yuqori bo'lganligi sababli «qaltis uchun mukofot» ham qo'shilgan

holda investitsiya loyihalari 10% stavka bilan samaradorligi hisoblangan edi.

14.5. Loyihalarning qaltislikka chidamliligi tahlili

Loyihalarning qaltislikka chidamliligi – bu loyiha zarar ko'ra boshlash imkoniyatidan qanchalik uzoqligini ko'rsatuvchi ko'rsatkichdir. Ya'ni loyiha rejallashtirilgan yoki mavjud darajasidan ahvol qanchalik yomonlashganda ham loyiha zarar keltirmasligidir. Demak, bu oraliq qancha uzoq bo'lsa loyiha qaltisga chidamliligi shuncha yuqori bo'ladi. Buni aniqlashda quyidagi uchta ko'rsatkichdan foydalaniladi:

1. Zararsizlik nuqtasi (BEP).
2. Xavfsizlik chegarasi (margin of safety).
3. Ichki daromad stavkasi (IRR internal rate of return).

Zararsizlik nuqtasi miqdorda $= FC/P - VC_{pu}$

P (price) – bir birlik mahsulot bahosi;

FC (fixed cost) – doimiy xarajatlar;

VC_{pu} (variable cost per unite) – bir birlik xarajatga qilinadigan o'zgaruvchi xarajatlar (birinchi yondashuv).

Zararsizlik nuqtasini (BEP) aniqlash quyidagi ma'lumotlarni keltirib chiqrib olish lozim (ikkinchi yondashuv).

Loyiha hayot sikli	... yil
Yillik pishloq ishlab chiqish quvvati	... kg
Mahsulot sotish narxi	...\$/kg
1 kg (birlik) mahsulotni ishlab chiqarish uchun o'zgaruvchan xarajatlar VC	... \$
Investitsiya loyihasining daromadligi normasi	Xx %
Loyiha investitsiya xarajatlari	... \$
Yillik doimiy xarajatlar FC	\$

Zararsizlik nuqtasini aniqlash usuli quyidachi formula yordamida aniqlanadi:

$$BEP = FC + \text{Annuity} + \text{Depreciation} / P - VC$$

Zararsizlik nuqtasida puldagi ishlab chiqarish hajmi bo'lib, u hajmda foyda va zarar nolga teng bo'ladi

$$(3) \text{ Depreciation} = I/n$$

D- depreciation –investitsiya amortizatsiyasi

Misol uchun $K=25\%$

$$A = I / (1+k)^n$$

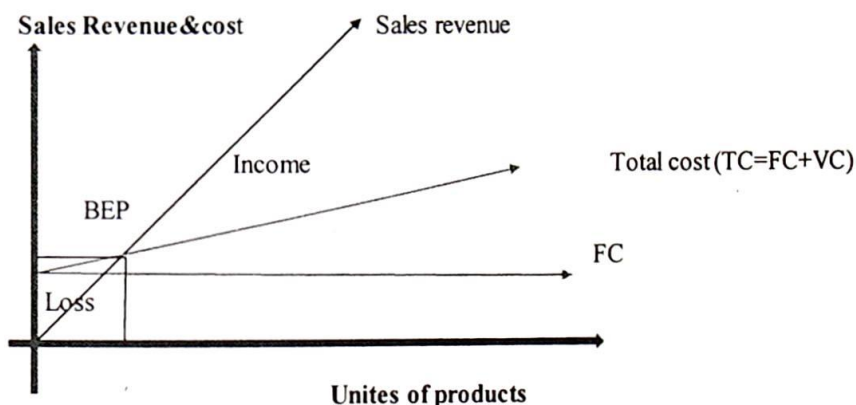
$$D = I/n$$

Yuqorida keltirgan misolimizni eslab o'tish kifoya.

$$BEP = FC + \text{Annuity} + \text{Depreciation} / P - VC =$$

$$= 70\,000 + 235\,000 + 150\,000 / (13-4) = \$ 50\,689$$

$$= 70\,000 + 235\,000 + 150\,000 / (13-4) = \$ 50\,689$$



Investitsiyalarda qaltislik darajasi

Investitsiyalashda qaltis deganda investitsiya daromadlarining ko'zda tutilgan miqdoridan kamayish holati tushuniladi. Daromadlarning o'zgarishi shkalasi qanchalik keng bo'lsa, investitsiyalashda qaltislik darajasi shunchalik yuqori bo'ladi. Investitsiyalashda qaltislik manbalari bir-biri bilan juda bog'liq bo'lganligi sababli, ularning qaysi biri daromadga qanchalik ta'sir ekanligini aniqlash juda mushkul. Investitsiyalashda qaltislikning asosiy turlari: ish bilan bog'liq qaltislik, moliyaviy bozor tasodifi xavflari, aholining sotib olish

qobiliyati bilan bog'liq bo'lgan moliyaviy xavf, foiz xavfi va boshqalar hisoblanadi.

Investitsiyalarda qaltislik darajasini bosqichma-bosqich baholash

Loyiha amalga kirgunga qadar har xil bosqichlardan o'tadi. Har bir bosqichda o'ziga xos qaltislik bo'lib, ularni bosqichma-bosqich baholash va barchasining yig'indisini topish kerak. Oldingi mavzulardan ma'lumki, loyiha quyidagi bosqichlardan iborat:

- ✓ loyihani vujudga keltirishdan oldingi, tayyorlash bosqichi;
- ✓ qurilish: inshoot, uskunalar qurish, qurilish uchun zarur bo'lgan materiallarni sotib olish va ularni montaj qilish;
- ✓ loyiha asosida vujudga keltirilgan obyektning ishga tushurish va uni to'liq quvvatga olib chiqish hamda shu asosda foyda olish.

Hamma hisob-kitoblar ikki martadan, ya'ni:

- ✓ loyihani vujudga keltirish paytida;
- ✓ loyihaning xavfli elementlari aniqlangandan keyin amalga oshiriladi.

Har bir ekspertga ehtimolli xavflar ustida chuqur tahlil ishlarini olib borish topshiriladi va ularga quyidagi baholash tizimidan foydalanish tavsiya etiladi:

- ✓ 0 - xavf yo'q deb qabul qilingan;
- ✓ 25 - xavf asosan yuzaga chiqmaydi;
- ✓ 50 - bu holat hali hech qanday mulohaza yuritishga asos bo'la olmaydi;
- ✓ 75 - har qalay xavf o'z kuchini ko'rsatsa kerak;
- ✓ 100 - xavf yuzaga chiqsa kerak.

Ekspertlar baholarining bir-biriga zid kelmasligi quyidagi qoidalarga ko'ra tahlil qilinadi.

1- qoida: ikkita ekspertning fikri orasidagi farq 50 dan oshishi kerak emas. $\max |a_i - b_i| \leq 50$

Bu yerda: a va b ikkita ekspertning fikri.

Agar ekspertlar soni uchta bo'lsa, birinchi va ikkinchi, birinchi va uchinchi, ikkinchi va uchinchi ekspertlar fikrining natijasi olinadi. Masalan, alohida oddiy xavf bo'yicha uchta ekspert quyidagicha fikr berdi $a=0$, $b=25$, $c=50$, bunda $ab=25$; $ac=50$; $bc=25$ bu natijalar birinchi qoida talablarini qoniqtiradi.

Biznes rejani tuzishda qaltisliklarni aniqlab ularni boshqarish usullarini ham ishonarli ko'rsatib berish zarur. Qaltisliklarni boshqarishda quyidagi usullardan foydalanish mumkin.

1. Qaltisliklardan qochish. Kichik korxona ayniqsa yangi tashkil etilgan davrda tashqi qaltisliklarga duch kelishi mumkin. Ularni salbiy ta'sir kuchini kamaytirish mumkin bo'lsa-da, ulardan umuman qutilishni imkoni bo'lmasa unday qaltisliklardan qochish maqsadga muvofiq. Misol uchun mahsulotga xaridorlarning talabi keskin kamayishi va narxining kamayib ketishi mumkin. U holda mahsulot ishlab chiqarish korxonaning zararini ko'paytirib yuborishi va korxona butunlay mushkul ahvolga tushib qolishi mumkin. U holda mahsulot ishlab chiqarishni to'xtatish maqsadga muvofiq bo'ladi. Agarda ushbu muammo uzoq davom etsa biznesdan chiqish, korxonani yopish zarur. Shuning uchun ham korxonalar diversifikatsiya qilish strategiyasi ustida doimo izlanishi zarurdir.

2. Qaltislikni taxmin qilish. Kelajakda korxonaga ma'lum qaltislik tahdid solsa uni oldini olish uchun xususiy moliyaviy imkoniyatlar, zaxira fondlarini tashkil etish mumkin. Agar kutilayotgan zararlar miqdori uncha katta bo'lmagan hollarda, kichik korxonaning joriy aktivlari zararni qoplashga yetarli bo'lgan hollarda qaltislikni qarshi qabul qilish mumkin.

3. Biznes rejada qaltislikni oldini olish usulidan foydalanish yangi korxona uchun ma'qul usullardan hisoblanadi. Bu usul quyidagi hollarda qo'llaniladi: a) zarar yuzaga kelish ehtimoli yuqori. b) Zararni miqdori unchalik katta emas. Misol uchun korxonada texnologik xavfsizlik mavjud, uning oldini olish uchun tegishli xodimlarni o'qitish zarur bo'ladi.

4. Zararni kamaytirish. Misol uchun vaziyat qaltis, zarar yuzaga kelish ehtimoli bor. Bunga misol sifatida o'simlikka zarakunandalar tusha boshladi. Uni oldini olish uchun himoya vositasini qo'llash kerak. Shunda zararni oldini olish va qaltislikni boshqarish mumkin.

5. Sug'urtalash. Qaltislikni boshqarishda keng qo'llaniladigan usullardan biri sug'urtalash usulidir. Bu holda korxona qaltislikni bir qismini sug'urta kompaniyasi zimmasiga o'tkazadi. Sug'urta kompaniyasi korxona ko'rgan zararni bir qismini to'lab beradi.

6. O'z o'zini sug'urta qilish. Buning uchun zararlarni qoplash uchun korxona o'zining sug'urta fondini tashkil etadi.

Misol

Korxona qaltislik darajasini aniqlab uni foizlarda quyidagicha baholadi deylik.

Vaqtni yo'qotilishi – 15%

Mulkni yo'qotish qaltisligi – 50%

Pul bilan bog'liq qaltislik – 40%

Ishchi kuchi bilan bog'liq qaltislik – 10%

Sog'likni saqlash bilan bog'liq qaltislik – 8%

Korxonaning ishonchini yo'qotish bilan bog'liq qaltisliklar – 60%

Transport qaltisliklari – 15%

Fors major bilan bog'liq qaltisliklar – 40%

23-jadval

Investitsiya loyihasining qaltisliklarini analitik holda quyidagicha jadvalda ham aniq ko'rsatish mumkin:

	Qaltisliklar	Profilaktika tadbirlari
1	Tabiiy ofat (yer qimirlash, yong'in, suv toshqinlari)	Sug'urtalash
2	Uchinchi shaxsning noqonuniy harakatlari	Sug'urtalash
3	Xaridorlarning xarid qobiliyatlarini pasayib ketishi	Marketing tadqiqotlari olib borish, xarajatlarni kamaytirish va sifatni talab doirasida saqlash
4	Butlovchi qismlarni o'z vaqtida yetkazib bermaslik	Noma'lum butlovchi qism yetkazib beruvchilar bilan shartnomalarni cheklash
5	Nomaqul raqobat	Puxta o'ylangan reklama, tijorat sirlarini saqlashni kuchaytirish

Ushbu qaltisliklarni kelib chiqish manbalari quyidagilardan iborat bo'lishi mumkin:

- I. Ma'lumotlarni yetarli darajada emasligi
- II. Marketing tadqiqotini malakasiz tashkilot yetkazganligi
- III. Raqobatchilarni yetarli darajada baholay olmaganligi
- IV. Shu mahsulotga talabni pasayib ketishi
- V. Fors major qaltisligi

VI. Yuqori inflatsiya

Ushbu muammolar va qaltisliklarni hal qilishda quyidagi tadbirlarni amalga oshirish biznes rejada nazarda tutilishi kerak.

- ✓ Barcha kerakli ma'lumotlarga ega bo'lish
- ✓ Pul oqimlarini qat'iy nazorat qilish
- ✓ Qisqa muddatli harakat dasturlari. Strategik harakat dasturlarini ishlab chiqish va amalga oshirish

✓ Bozorni muttasil nazorat qilish va o'rganib borish

✓ Qaltisliklarni tarqatish

✓ Yuqori aniqlikda maqsad sari harakat qilish

Shunday qilib, biznes rejada qaltislikni oldini olish va samarali boshqarish aniq va ishonarli ifodalangan bo'lishi kerak.

XIV bob bo'yicha qisqacha xulosalar

1. Investitsiya loyihalari uchun qaltislik – bu loyihalarda ko'zda tutilgan maqsadlarga erishmaslik ehtimolidir. Buning natijasida investorlarning loyihani moliyalashtirishga bo'lgan qiziqishi pasayadi yoki loyiha umuman qiziqitirmay qolishi mumkin.

2. Firmada ro'y berishi mumkin bo'lgan qaltisliklar turli xil, lekin asosan ularning ikki turi ko'riladi:

- Moliyaviy qaltisliklar. Investitsiyaga kiritilgan moliyaviy aktivlarni o'z vaqtida va kutilgan miqdorda qaytib kelmasligi. Natijada foyda normasini kamayishi, kreditlarni qaytib kelishi muammolari paydo bo'ladi.

- Firma xo'jalik faoliyati bilan bog'liq qaltisliklar. Misol uchun: loyiha boshqaruvida uquvsizlik va malakasizlik.

3. Qaltisliklarni boshqarishning ko'p qo'llaniladigan aniq usullari quyidagilar:

- Qaltislikdan qochish yoki inkor qilish. Kompaniyalar ishida qochish mumkin bo'lmagan katta qaltisliklar mavjud bo'ladi. Bunday qaltisliklarni biroz kamaytirish mumkin, ammo bu ularning ta'sir kuchini kamaytirmaydi.

- Qaltisni o'ziga olish. Uning mohiyati – zararlarni xususiy moliyaviy imkoniyatlar asosida qoplashdir.

- Qaltislikni oldini olish. Bu usulda ular yuzaga kelishi ehtimolini kamaytirishga qaratilgan tadbirlar qilinadi.

- Zararni kamaytirish. Bu usulning mohiyati zararlarni kamaytirishga qaratilgan.

- Sug'urtalash. Bu usul qaltislik boshqaruvida eng ko'p qo'llaniladigan usullardan biridir.

- O'z-o'zini sug'urta qilish usuli, ya'ni zararlarni qoplashga qaratilgan shaxsiy sug'urta fondlarini tuzishga qaratilgan.

- Qaltislikni boshqaga o'tkazish usuli shuni anglatadiki, firma o'zidagi ehtimoliy qaltislik, zararni boshqa firmaga o'tkazadi.

4. Qaltislik loyihalarni baholashda diskontlash darajasi oshiriladi, ya'ni haqiqiy foiz stavkasiga «qaltis uchun mukofot» ham qo'shiladi.

Biznes rejani tuzishda qaltisliklarni aniqlab ularni boshqarish usullarini ham ishonarli ko'rsatib berish zarur. Qaltisliklarni boshqarishda quyidagi usullardan foydalanish mumkin.

1. Qaltisliklardan qochish.

2. Qaltislikni taxmin qilish.

3. Biznes rejada qaltislikni oldini olish usulidan foydalanish yangi korxona uchun ma'qul usullardan hisoblanadi. Bu usul quyidagi hollarda qo'llaniladi: a) zarar yuzaga kelish ehtimoli yuqori. b) Zararni miqdori unchalik katta emas. Misol uchun korxonada texnologik xavfsizlik mavjud, uning oldini olish uchun tegishli xodimlarni o'qitish zarur bo'ladi.

4. Zararni kamaytirish. Misol uchun vaziyat qaltis, zara yuzaga kelish ehtimoli bor. Bunga misol sifatida o'simlikka zararkunandalar tusha boshladi. Uni oldini olish uchun himoya vositasini qo'llash kerak. Shunda zararni oldini olish va qaltislikni boshqarish mumkin.

5. Sug'urtalash. Qaltislikni boshqarishda keng qo'llaniladigan usullardan biri sug'urtalash usulidir. Bu holda korxona qaltislikni bir qismini sug'urta kompaniyasi zimmasiga o'tkazadi. Sug'urta kompaniyasi korxona ko'rgan zararni bir qismini to'lab beradi.

6. O'z o'zini sug'urta qilish. Buning uchun zararlarni qoplash uchun korxona o'zining sug'urta fondini tashkil etadi.

XIV bob bo'yicha savollar

1. Qaltislikni qanday turlari mavjud?
2. Noaniqlik va qaltislik. Ularni farqi nimalardan iborat?
3. Qaltislikni baholash usullarini farqli jihatlari nimalardan iborat?
4. Qaltislikni boshqaruvchi mutaxassis kim? Yuridik maxsus qaltislik bilan shug'ullanadigan tashkilotlarni sanab chiqib farqlarini tushuntirib bera olasizmi?
5. Qaltislik uchun mukofot nima?
6. Loyihani qaltislikka chidamliligi qanday tahlil etiladi
7. Loyihani foyda va zararsizlik nuqtasi (BEP) qaltislikni tahlil qilishda qo'llaniladimi?
8. Loyiha jihozlarini yuklashda qaltislik bormi? Uni qanday yechimini topish mumkin?

FOYDALANILGAN ADABIYOTLAR

I. O'zbekiston Respublikasi Qonunlari

1.O'zbekiston Respublikasining Konstitutsiyasi.T.: O'zbekiston, 2016 y.

2.O'zbekiston Respublikasining "Investitsiya faoliyati to'g'risida"gi Qonuni. 2014-yil 9-dekabr.

II.O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmonlari va Qarorlari

3.«Yoshlar sanoat va tadbirkorlik zonalari faoliyatini tashkil etish hamda yoshlarning tadbirkorlikka oid tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida» O'zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori.2021-yil 21-aprel. [www//uza.uz](http://www.uza.uz). 2021.04.21.

4. "2020-2025-yillarga mo'ljallangan O'zbekistonda Bank tizimini isloh qilish strategiyasi" . O'zbekiston Respublikasi Prezidentining Farmoni. 2020-yil 12-may. www.Uza.uz.

5.O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Loyihaoldi, loyiha, tender hujjatlari va kontraktlarni ekspertizadan o'tkazish tartibini takomillashtirish chora-tadbirlari to'risida"gi 2018-yil 20-fevral, PQ-3550-sonli Qarori.

6.O'zbekiston Respublikasi Prezidentining "Investitsiya va infratuzilma loyihalarini jadal amalga oshirish bo'yicha qo'shimcha chora-tadbirlar to'risida"gi 2018-yil 20-iyun, PQ-3794-sonli Qarori.

7.O'zbekiston Respublikasi Prezidentining 2017-yil 7-fevraldagi "O'zbekiston Respublikasini yanada rivojlantirish bo'yicha Harakatlar strategiyasi to'g'risida"gi PF-4947-sonli Farmoni.

8.O'zbekiston Respublikasi Prezidenti Shavkat Mirziyoyevning 2017-yil 22-dekabrda Oliy Majlisga murojaatnomasi/ www/Uza.uz. 23.12.2017.

III.Asosiy adabiyotlar

9. Qosimov M.S., Investitsiya loyihalar tahlili. Darslik. T: TDIU. 2019. "Iqtisodiyot" 167 b.

10. Qosimov M.S., Abduvaliyev A. Loyihalar tahlili. O'quv qo'llanma. T: TDIU 2018 "Iqtisodiyot" 112 b.
11. M.S.Qosimov, G.Ya. Muxamedjanova. Investitsiya loyihalari tahlili. Toshkent:TDIU 2011 y.208 b.
12. Колмикова Т. С. Инвестиционный анализ. Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 204 с.
13. Никонова И.П. Проектный анализ и проектное финансирование. – М.: Alpina Publisher, 2012 g. -154 с.
14. Доклад "Технологическая модернизация и эффективность:новые подходы и меры государственной политики", ЦЭИ, Июль 2014. - С. 24.
15. Калинин А.В. Анализ развития и состояние малого и среднего бизнеса в мире // Экономика, предпринимательство и право. 2015 г. № 4. С.26.
16. Виленский П.Л., Ливсиц В.Н., Смоляк С.А. «Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика» 2004 с 402-431
17. Лукин А.Е. Налоговое стимулирование инновационной деятельности в системе государственного регулирования: Автореф. дис... канд. эк. наук. -М.- 2010, 30 с.
18. Малинецкий Г. Стратегия разгрома // Инновации. 2016. №6. С.19.
19. Олимхонов А. Успешный экспорт. Замах на новые рынки. Экономическое обозрение. №8. 2016 г. С.54.
20. Прохорова В.В., М.С.Хачатуроваларнинг "Функции и инструменты развития кластеров в региональной экономике современной России"/ Монография. Майкоп. 2015. С.18.
21. Портер М. «Конкуренция» / Пер. с англ. –М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. С.329-330.
22. 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.
23. Совершенствование деятельности институтов поддержки экспорта в Республике Узбекистан. Аналитический доклад. Центр содействия экономическому развитию. Тошкент, 2015. – 50 с.

24. 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.
25. 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
26. 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.
27. 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>
28. Ketels C. Clusters, Cluster Policy, and Swedish Competitiveness in the Global Economy. Expert Report no. 30 to Sweden’s Globalisation Council, 2009.
29. 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)
30. N. Yamori Japanese SMEs and the credit guarantee system after the global financial crisis. Cogent Economics & Finance Volume 3, 2015 - Issue 1 (2015).

IV. Statistik to‘plamlar va hisobotlar

31. Ўзбекистон саноати. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси. Тошкент-2017. –Б. 13.
32. Ўзбекистонда кичик тадбиркорлик. Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси. Тошкент-2018. –Б. 18, 21, 28, 56.
33. Хизматлар ишлаб чиқариш. Статистик бюллетень. Т.2017. Б.4.
34. 2017 йил январь-июлда иқтисодий фаолият турлари бўйича хизматлар ишлаб чиқариш. Статистик бюллетень. Т.2017. Б.4.

V. Xorijiy tildagi statistik ma'lumotlar

35. UN. Report for the UN secretary-general "An action agenda for sustainable development". 2014. –1.P.
36. UNCTAD Handbook of Statistics 2014. New York and Geneva, 2014. – P. 155, 171.
37. Global Risk Report. World Economic Forum. 2015.
38. UN. The Millennium Development Goals: Report for 2015. – 53.P.
39. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development // Switzerland. P.453.
40. World Intellectual Property Indicators 2016. WIPO. 2016. P.7.
41. International Monetary Fund. After Paris: Fiscal, Macroeconomic, and Financial Implications of Climate Change. January 2016 SDN/16/01. –. 17. P.

VII. Internet manbalar

42. <http://www.uzreport.uz>
43. <http://www.uza.uz>
44. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_82134/
45. http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123444/
46. http://eteor.at.ua/_ld/0/20_HFk.pdf
47. <http://gtmarket.ru/ratings/education-index/education-index-info>
48. http://www.lex.uz/pages/getpage.aspx?lact_id=3107036

ILOVALAR

Ilova 1.

Investitsiya loyihalarini moliyaviy iqtisodiy baholash mashqlari

Korxonaning loyiha ishlab chiqarish ishchi guruhi investitsiya xarajatlari va kelgusida olinadigan daromadlarni aniqladilar. Quyida keltirilgan jadvaldagi ma'lumotlar asosida loyihaning asosiy baholovchi ko'rsatkichlarini hisoblang (NPV?PI? IRR? Grafiklardan o'rnida foydalaning va tegishli xulosa bering). $k=15\%$.

	0	1	2	3	4	5
I	3,4	0,2				
CF	0	0,7	1,5	2,6	1,6	1,3

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

$$NPV = (0.7/(1+0.15)^1 + 1.5/(1+0.15)^2 + 2.6/(1+0.15)^3 + 1.6/(1+0.15)^4 + 1.3/(1+0.15)^5) - (3.4 + 0.2/(1+0.15)^1) = 5.03 - 3.57 = 1.46$$

$$PI = 5.03 : 3.57 = 1.41$$

IRR ni hisoblash

Sinov №1) $K=25\%$

$$NPV = (0.7/1.25^1 + 1.5/1.25^2 + 2.6/1.25^3 + 1.6/1.25^4 + 1.3/1.25^5) - (3.4 + 0.2/1.25) = 3.93 - 3.56 = 0.38$$

Sinov №2 $K=29\%$

$$NPV = (0.7/1.29^1 + 1.5/1.29^2 + 2.6/1.29^3 + 1.6/1.29^4 + 1.3/1.29^5) - (3.4 + 0.2/1.29) = 3.59 - 3.56 = 0.03. \text{ Demak } K = \text{taxminan } 30\% \text{ ga teng ekan. (kompyuterda buni aniq va tez hisoblash mumkin) va uning grafikdagi ifodagi quyida berildi.}$$

PP ni hisoblash

Diskontlangan pul tushumlarini hisoblash

	0	1	2	3	4	5
I	-3,4	-0,17				
CF	0	0,61	1,14	2,71	0,92	0,65
	-3.4	0.44	1.14	2.71	0.92	0.65

Kumulativ pul tushumlarini investitsiya mablag'lariga eng yaqin bo'lgan butun miqdorini aniqlaymiz. Biro u investitsiya qiymatidan oshmasligi lozim. (misolimizda u 2 yil, 3 yil esa investitsiya qiymatidan oshib ketadi).

$$(0.44+1.14) = 1.58 \quad (0.44+1.14+2.71) = 4.29 ???$$

Investitsiyani qoplanmay qolgan qismi yoki qiymatini aniqlaymiz (bizning misolimizda u 1.82 teng);

$$3.4 - (0.44+1.14) = 1.82$$

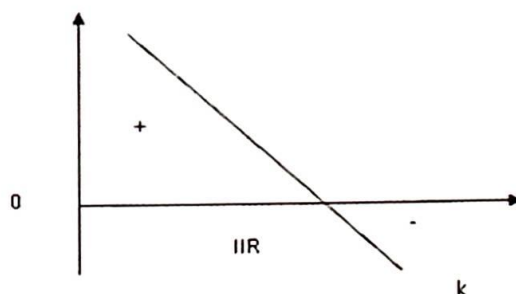
Investitsiyani qoplanmay qolgan qismini kelgusi yaxlit yildagi puldagi daromadga bo'lamiz va qancha qismi qoplanmay qolganini aniqlaymiz.

$$1.82/2.71 = 0.67$$

Endi avvalgi yaxlit yillarni unga qo'shib loyihani qoplanish muddatini aniqlaymiz. Demak, 0,67 loyihaning 3 yildagi daromadlarini 2 yilga qo'shib umumiy qoplanish muddatini aniqlaymiz va 2,8 yil ekanligi aniqlanadi. Loyihaning umumiy qoplanish muddati 2,8 yil ekan.

NPVni diskontlash koeffitsiyentiga bog'liqlig

NPV



Ilova 2

BIZNES-PLAN

Start uz biznes g'oyalari uchun yo'riqnima

2021 – 2023-yillar

(Biznesning nomi)

(Biznesning manzili)

Biznesni ro'yxatdan o'tganligi №: _____

Telefon: _____

Telefaks: _____

Elektron manzil : _____

Direktor: _____
(FIO) (telefon)

Moliyaviy direktor: _____
(FIO) (telefon)

Marketing bo'yicha Direktor _____
(FIO) (telefon)

BIZNES XARAKTERISTIKASI

(Biznesning qisqacha tarixi; mahsulot va xizmatni xarakteri xususiyatlari; xaridorlar tiplari va ularning xarakterlovchi jihatlari, xaridorlarni aniqlash usullari, mahsulot va xizmatni ularga yetkazib berishni asoslash)

BIZNESA YETAKCHI MUTAXASSISLARI

(Yetakchi mutaxassislarga talab va ularga qo'yiladigan vazifalar, ularning FIO, ularning tajribasi, bilimi, ko'nikmasi)

(Qo'shimcha ta'lim (treninglar, seminarlar o'tkazish), malaka oshirishga ehtiyojlar, yoshlarni qayta malakasini oshirish chora- tadbirlari)

MAHSULOTNI SOTISH PLANI

Xaridorlar

(Mahsulot sotish geografik zonasi, xaridorlarni asosiy xarakteristikasi: Yoshi? Jinsi? Qaysi sinfga mansubligi? Mutaxassisligi? Salohiyatli xaridorlar soni va ularni xarid qobiliyatlari? Ularning har biri qanchadan sizning tovaringizni sotib olishi? Xaridorlarga tovarni qanday qilib (dillerlar yoki qaysi kanallarda) yetkazib berishingiz? Kim va qanday tartibda mahsulot yetkazib berish qarorini qabul qiladi? Xaridorlaringizni qanday talab va ehtiyojlari mavjud? Sizning raqobatchilaringiz kim? Xaridorlaringizni ehtiyojlarini qanday qilib yaxshiroq qondirasiz?)

Talab xarakteristikasi

(Birinchi yili qancha mahsulot sotishni prognoz qilasiz. Ikkinchi va uchunchi yillarni prognozi qanday hisoblanadi? Mahsulotni mavsumiyligi va unga qarab taklifni muvofiqlashtirishni ifodalab bering?)

MAHSULOTNI SOTISH PLANI

(davomi)

Mahsulotni narxini shakllantirish

(Firma belgilagan narx grafigi, (narxni yuqoriligi, narxni o'rtacha arzon ekanligi, mahsulot sifati) Narxni qanday aniqlandi? (xarajatlar plyus foizdagi ustama, raqobatchilarning narxidan kelib chiqib aniqlash, bozor narxini belgilash? Siz belgilagan narxga qancha xaridorlar sotib olishi mumkin?

Korxona xaridorlarni qanday topadi/aniqlaydi?

(Salohiyatli xaridorlar qanday qilib sizning mahsulotingiz to'g'risida ma'lumotlar oladi? (Reklama? Sotuvchi agentni xaridorlarga borishi va tanishtirishi? Do'kon vitrinasi orqali topishi? Va boshqa usullar) Mahsulot sotishda rag'batlantirish usullari (skidkalar berish, rag'batlantirish, kreditga mahsulot berish).

MAHSULOT SOTISH VA DAROMAD PROGNOZI

	1- YIL				2-yil	3-yil
	Kvartal 1	Kvarta 1 2	Kvartal 3	Kvartal 4		
A. Mahsulot dona.						
A mahsulotning narxi						
A mahsulot daromadi						
B. Mahsulot dona						
B mahsulotning narxi						
B mahsulot daromadi						
V. Mahsulot dona						
V mahsulotning narxi						
V mahsulot daromadi						
...						
...						
Umumiy daromad (ABV tovarlar summasi)						
Naqdga sotish						
Kreditga sotish						

FOYDA VA ZARAR PROGNOZI			
	1 god	2 god	3 god
UMUMIY TUSHUM (Soni va narhi)			
Minus: o'zgaruvchan xarajatlar			
=: UMUMIY DAROMAD			
Plyus: BIZNESDAN BOSHQA DAROMADLAR,			
minus boshqa biznes xarajatlar			
=: UMUMIY FOYDA			
Minus: doimiy xarajatlar (quyida ular keltirilgan)			
=: FOYDA YO'KI ZARAR			
<i>Doimiy xarajatlar</i>			
Ishchilarning ish xaqi			
Ishchilar ish xaqlaridan soliqlar			
Personalni o'qitish			
Arenda			
Suv			
Gaz			
Telefon			
Pochta xizmatlari			
Nashr va ofis xarajatlari			
Vznoslar			
Reklama va rag'batlash			
Remont va saqlab turish			
Sug'urta			
Qo'riqlash			
Professionalarga gonorarlari			
Kredit uchun foiz to'lovlari			
Qisqa muddatli kredit foizlari			
Bank xarajatlari			
Transport xarajatlari			
Yo'l xarajatlari			
Transport yo'qotishlari			
Boshqa aktivlarning yo'qotishlari			
Soliqlar (mulk solig'i va b)			
Taftish xarajatlari			
Boshqa xarajatlar: _____			
Jami doimiy xarajatlar			

PUL OQIMLARI PROGNOZI

	1- Yil				2-yil	3-yil
	Kvartal 1	Kvartal 2	Kvartal 3	Kvartal 4		
I.PUL TUSHUMLARI						
Boshlang'ich balans						
Mulkdorlarning qo'yilmalari						
Uzoq muddatli kredit (kimdan)						
Qisqa muddatli kredit (kimdan)						
Mahsulot sotishdan pul tushumlari						
Aktivlarni sotishdan tushumlar						
Olingan foiz						
Boshqa pul tushumlari						
JAMI PUL TUSHUMLARI						
II. DOIMIY XARAJATLAR, daromad olishga bog'liq bo'lmagan xarajatlar kirmaydi						
Doimiy xarajatlar:						
Mulk sotib olish						
Jihozlarni sotib olish va montaj qilish						
Transport vositasi sotib olish						
O'zgaruvchan xarajatlar:						
Xomashyo						
Qadoqlash materiallari						
Transport xarajatlari va sotish bilan bog'liq xarajatlar						
Boshqa o'zgaruvchan xarajatlar						
Kredit to'lovlari						
Soliqlar						
Boshqa xarajatlar (aniqlab kiriting)						
JAMI TO'LOVLAR						
PUL TUSHUMLARI minus TO'LOVLAR						
Biznesda qolgan pul						

Umumiy xarajatlər

(Ro'yxatga bino, transport 100 000 so'mdan oshiq qiymatli aktivlar kiritiladi. Ular birinchi yilda kerak bo'lishi kerak. Ularni har biri naqd pulga, kreditga yoki ijaraga olinishi to'g'risida ma'lumot kiritilishi kerak.

[illegible]

MOLIYAVIY BAZA

(KORXONA QANCHa QIYMATDA MOLIYALASHIRILADI: (I) o'z mablag'lari va har bir mulkdorni hissasi; va (II) kredit mablag'lari summasi va uning manbasi hamda shartlari).

YURIDIK MANZIL

(RO'YXATDAN O'TGANLIGI; registratsiya nomeri, manzili)

MA'LUMOTLARNI BOSHQARISH TIZIMI

(MOLIYAVIY HISOBOTLARNI YurITISH REJASI, QAROR QABUL QILISH VA B.)

KORXONA BALANSI

S ... / ... /*

AKTIVLAR

O'z mablag'lari
 Mulkdorlar qo'yilmalari
 Faoliyatdan foyda
 Jami o'z mablag'lari

Uzoq muddatli passivlar

Asosiy kredit
 Qisqa muddatli kredit
 Kreditorlar
 Soliq to'lovlari
 Bankdan qarz
 Jami qisqa muddatli qarzar

(biznes – plan birinchi yilga tuziladi va balans hisobotini 2-va 3- yilga tuzish planlashtiriladi)

PASSIV

Asosiy vositalar (Narxi tushayotgan)
 Bino
 Jihozlar
 Mebel
 Ofis jixozlari
 Jami asosiy vositalar

Qisqa muddatli aktivlar.....
 Mavjud tovarlar
 Qarzdorlar
 Naqd pul
 Jami qisqa muddatli aktivlar

MUHIM FAKTLAR

(Ofisni tashkil etish, kadrlarni ishga olish va kontraktlar tuzish, texnologik hujjatlar, sertifikatlar va boshqa muhim ishlarni aniq qilib chora- tadbirlar asosida shakllantiriladi).

HARAKATLAR PLANI

(Har bir tadbirga qancha vaqt va resurslar ketishi, ularni jarayonlar sifatida shakllantirish, birinchi bosqichda kutilgan natija olingandan keyin ikkinchi natija planlashtirib amalga oshirilishi lozim. Har bir jarayonga qancha vaqt ketishini hisoblab topib, unga tegishli resurslarni ajratilishi va muddati belgilanishi lozim.

№	HARAKAT VA QAROR	BOSHLANISH VAQTI	TUGALLANISH VAQTI
---	------------------	---------------------	----------------------

1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			
11.			
12.			
13.			
14.			
15.			
16.			
17.			
18.			
19.			
20.			

Ilova 3

Investitsiya loyihasining zararsizlik nuqtasini aniqlash

Tadbirkor MAHSULOT ISHLAB CHIQARISH investitsiya loyihasini ishlab chiqsa uni quyidagi formatda hisob- kitobini qiladi.

Loyihaning ma'lum ko'rsatkichlari asosida uning zararsizlik nuqtasi(VER)ni topish quyidagicha olib boriladi.

- 1) Loyiha hayot davri – ... yil
- 2) Yillik mahsulot ishlab chiqarish quvvati birlik / kg
- 3) Mahsulot birligining narxi – xxx AQSH dollari/kg
- 4) O'zgaruvchan xarajatlar (1 kg uchun) – xxx AQSH dollari
- 5) Investorlarning loyihadan kutayotgan foyda normasi – 25%
- 6) Loyihani amalga oshirishga Investitsiya xarajatlari – xxx 000 AQSH dollari
- 7) Yillik o'zgarmas xarajatlar xx 000 AQSH dollari

Loyihaning zararsizlik nuqtasini aniqlaymiz.

- $BEP = FC + \text{Annuity} + \text{Depreciation} / P - VC$ (1)

- $A = I / (1+k)^n$ VS $I / (1+k)^n$ (2)

- $K = 25\%$

- $D = I / n$

- $BEP = BEP = FC + \text{Annuity} + \text{Depreciation} / P - VC$

Ilova 4

«Yoshlar sanoat va tadbirkorlik zonalarini faoliyatini tashkil etish hamda yoshlarning tadbirkorlikka oid tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash chora-tadbirlari to'g'risida» O'zbekiston Respublikasi

Prezidentining q a r o r i

Yoshlarning tadbirkorlikka oid tashabbuslari, startup-loyihalari va amaliy tadqiqotlari natijalari ro'yobga chiqarilishiga ko'maklashish, yosh tadbirkorlik subyektlarining sanoat va xizmat ko'rsatish sohalaridagi loyihalarini har tomonlama qo'llab-quvvatlash, shuningdek, 2017-2021-yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha Harakatlar strategiyasini "Yoshlarni qo'llab-quvvatlash va aholi salomatligini mustahkamlash yili"da amalga oshirishga oid Davlat dasturida belgilangan vazifalar ijrosini ta'minlash maqsadida:

1. Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi, Iqtisodiy taraqqiyot va kambag'allikni qisqartirish vazirligi, Moliya vazirligi, Savdo-sanoat palatasi hamda Yoshlar ishlari agentligining **1-ilovaga** muvofiq ro'yxatda ko'rsatilgan hududlarda **yoshlar sanoat va tadbirkorlik zonalarini** (keyingi o'rinlarda – Yoshlar sanoat zonalarini) tashkil etish to'g'risidagi taklifi ma'qullansin.

2. Tashkil etilayotgan Yoshlar sanoat zonalarining asosiy vazifalari etib quyidagilar belgilansin:

yoshlarga tadbirkorlik faoliyatini boshlashi va yuritishlari uchun Yoshlar sanoat zonalarini hududida ishlab chiqarish maydonlari taqdim etish orqali ularni tadbirkorlik faoliyatiga keng jalb qilish;

yoshlarga ularning sanoat va xizmat ko'rsatish yo'nalishidagi loyihalari, tashabbuslari va g'oyalari amalga oshirilishida ko'maklashish va qulay shart-sharoitlar yaratish;

"startaplar" tashkil etish maqsadida biznes-inkubator vazifalarini amalga oshirish, yosh tadbirkorlik subyektlarining faoliyatini barqaror rivojlantirish va raqobatbardoshligini oshirish;

yoshlarga o'z innovatsion ishlanmalarini ishlab chiqarish jarayoniga joriy etish va natijalarini tijoratlashtirish, yirik sanoat korxonalari bilan kooperatsiya aloqalarini o'rnatish borasida amaliy yordam ko'rsatish;

band bo'lmagan, shu jumladan, "Yoshlar daftari"ga kiritilgan yoshlarni ish bilan ta'minlash va ularning ijtimoiy-iqtisodiy faolligini oshirish.

3. Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi (Voitov) vazirliklar, idoralar va mahalliy ijro etuvchi hokimiyat organlari bilan birgalikda:

2. ilovada keltirilgan ro'yxatdagi **77 ta** Yoshlar sanoat zonalari – **2021-yil 1-sentyabrgacha**;

qolgan barcha Yoshlar sanoat zonalari – **2022-yil 1-yanvar-gacha** to'liq ishga tushirilishini ta'minlasin.

4. Yoshlar sanoat va tadbirkorlik zonalarini yo'l-transport, muhandislik-kommunikatsiya infratuzilmasi bilan ta'minlashning manzilli dasturi (keyingi o'rinlarda – Manzilli dastur) **3-ilovaga** muvofiq tasdiqlansin.

5. Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligida yuridik shaxs maqomiga ega bo'lmagan **Yosh tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash jamg'armasi** (keyingi o'rinlarda – Jamg'arma) tashkil etilsin.

Jamg'arma mablag'larini shakllantirish manbalari etib quyidagilar belgilansin:

Tiklanish va taraqqiyot jamg'armasi mablag'lari hisobidan qaytarmaslik sharti bilan ajratiladigan **100 million AQSH dollari**;

xalqaro moliya institutlari, xorijiy hukumat moliya tashkilotlari, xorijiy banklar va xususiy moliya kompaniyalarining qarzlari;

Jamg'armaning bo'sh turgan mablag'larini tijorat banklari depozitlariga belgilangan tartibda joylashtirishdan tushadigan daromadlar;

qonunchilik hujjatlarida taqiqlanmagan boshqa manbalar.

6. Quyidagilar Jamg'arma mablag'laridan foydalanishning asosiy yo'nalishlari etib belgilansin:

tashqi bozorlarda talab yuqori bo'lgan va importning o'rmini bosuvchi, yuqori qo'shilgan qiymatli mahsulotlar ishlab chiqarish bo'yicha zamonaviy ishlab chiqarishlarni tashkil etish hamda xizmatlar ko'rsatish sohasidagi loyihalarni moliyalashtirish;

meva-sabzavot va qishloq xo'jaligi mahsulotlarini chuqur qayta ishlash, saqlash va qadoqlash, to'qimachilik, poyabzal va chirm-galantereya, kimyo, farmastevtika, oziq-ovqat, elektrotexnika sanoati, mashinasozlik, zamonaviy qurilish materiallari, hunarmandchilik hamda axborot-kommunikatsiya texnologiyalari sohalaridagi

loyihalarni moliyalashtirish va boshqa yo'nalishlarda yangi zamonaviy ishlab chiqarishlarni tashkil etish;

mahalliy xomashyo va materiallar negizida mustahkam kooperatsiya aloqalarini o'rnatish hamda yuqori texnologiyali mahsulotlar ishlab chiqarishni mahalliyashtirish jarayonlarini chuqurlashtirish sohasidagi loyihalarni moliyalashtirish.

7. Tiklanish va taraqqiyot jamg'armasi Jamg'armaga 100 million AQSH dollari miqdoridagi mablag'ning 50 foizi ikki oy muddatda boshlang'ich kapitalni shakllantirish uchun, qolgan 50 foizi olti oy muddatda ajratilishini ta'minlasin.

8. Moliya vazirligi manfaatdor vazirlik va idoralar bilan birgalikda bir oy muddatda Vazirlar Mahkamasiga "2021-yil uchun O'zbekiston Respublikasining Davlat budjeti to'g'risida"gi O'zbekiston Respublikasi Qonuniga mazkur qarordan kelib chiqadigan o'zgartish va qo'shimchalar kiritish bo'yicha taklif kiritсин.

9. Belgilansinki:

a) **Manzilli dasturda nazarda tutilgan ishlar 2021-2023-yillarga mo'ljallangan O'zbekiston Respublikasining ijtimoiy va ishlab chiqarish infratuzilmasini rivojlantirish dasturi doirasida iqtisod qilingan mablag'lar, shuningdek, mahalliy budjet va ta'minotchi tashkilotlarning o'z mablag'lari hisobidan amalga oshiriladi;**

b) **Yoshlar sanoat zonalar muhandislik-texnik kommunikatsiyalari mavjud bo'lgan yoki o'tkazish oson bo'lgan, faoliyat ko'rsatmayotgan ishlab chiqarish maydonlari va qishloq xo'jaligiga mo'ljallanmagan yer maydonlarida tashkil etiladi;**

d) **Yoshlar sanoat zonalariga joylashtirish uchun investitsiya loyihalari tuman (shahar) hokimlari rahbarligida tuzilgan ishchi guruhlar tomonidan tanlab olinadi;**

g) **Yoshlar sanoat zonalar hududida maydoni 1000 m² gacha bo'lgan yer uchastkalari, istisno tariqasida, elektron auksion savdosi o'tkazmasdan, xalq deputatlari tuman (shahar) Kengashlarining qarori bilan ajratiladi. Bunda, bo'sh bino va inshootlar (davlat ko'chmas mulk obyektlari) shartnoma asosida har yili Qoraqalpog'iston Respublikasi Vazirlar Kengashi, viloyatlar va Toshkent shahar hokimliklari tomonidan davlat ko'chmas mulkidan foydalanganlik uchun belgilanadigan ijara to'lovining eng kam miqdoridan oshmagan stavkalarida ijaraga beriladi;**

d) patent asosida ishlab chiqarishni yo'lga qo'yishni ta'minlovchi startap-investitsiya loyihalari, innovatsion mahsulotlar ishlab chiqarishga mo'ljallangan investitsiya loyihalari, shuningdek, import o'rini bosadigan va eksportga yo'naltirilgan raqobatbardosh mahalliy sanoat mahsulotlari ishlab chiqarish hamda yaratiladigan yangi ish o'rinlarining kamida 70 foizi yoshlar uchun mo'ljallangan, shu jumladan, bandligi ta'minlanmagan "Yoshlar daftari"ga kiritilgan yoshlarni ish bilan ta'minlash nazarda tutilgan investitsiya loyihalari Yoshlar sanoat zonalari hududida joylashtirilishida **ustuvorlikka ega bo'ladi**;

e) Jamg'arma mablag'lari hisobidan moliyalashtiriladigan investitsiya loyihalari doirasida:

moliyaviy resurslar tijorat banklari tomonidan bir yosh tadbirkorlik subyekti uchun bir yo'la **100 ming AQSH dollari** ekvivalentidan oshmagan miqdorda **7 yilgacha** muddat bilan taqdim etiladi;

qiymati **100 ming AQSH dollari** ekvivalentigacha bo'lgan investitsiya loyihalari Jamg'arma mablag'lari hisobidan moliyalashtiriladi, undan oshgan qismi esa ushbu qarorda nazarda tutilgan imtiyozlarsiz, tijorat banklari orqali umumiy tartibda taqdim etiladi;

tijorat banklariga investitsiya loyihalarini moliyalashtirish uchun moliyaviy resurslar Jamg'armaning mavjud mablag'lari doirasida, milliy valutatdagi kreditlar bo'yicha yillik **10 foiz**, xorijiy valutatdagi kreditlar bo'yicha yillik **2 foiz** stavkalari bilan taqdim etiladi;

tijorat banklari milliy valutatdagi kreditlarni o'z marjasi miqdorini **4 foizdan** oshirmasdan yillik **14 foiz**, xorijiy valutatdagi kreditlarni – o'z marjasi miqdorini **1 foizdan** oshirmasdan yillik foiz stavkasini **3 foiz** miqdorida belgilagan holda ajratadi;

tijorat banklari ajratilgan moliyaviy resurslarning maqsadli foydalanilishi va to'liq qaytarilishini doimiy monitoring qilib boradi;

j) Jamg'arma mablag'lari hisobidan tijorat banklariga Yoshlar sanoat zonalari hududida ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish uchun binolar qurish maqsadlariga moliyaviy resurslar Jamg'armaning moliyaviy ko'rsatkichlari va uning resurs bazasidan kelib chiqqan holda beriladi, shu jumladan:

Jamg'arma mablag'lari hisobidan tijorat banklariga yosh tadbirkorlik subektlari uchun bino qurishga beriladigan moliyaviy

resurslar milliy valutada yillik **10 foiz** stavkasi miqdorida belgilangan holda taqdim qilinadi;

tijorat banklari tomonidan yosh tadbirkorlik subyektlariga binolarni lizing asosida berish milliy valutada yillik **14 foiz** stavkasini qo'llagan holda amalga oshiriladi.

Bunda, yosh tadbirkorlik subyekti boshlang'ich to'lov sifatida lizingga beriladigan bino qiymatining **10 foizini** tashkil qiluvchi qismini to'laydi.

10. Belgilab qo'yilsinki, **2023-yil 31-dekabr**ga qadar Yoshlar sanoat zonalarida hududida amalga oshiriladigan investitsiya loyihalarining ta'minoti bilan bog'liq quyidagilarni nazarda tutuvchi tartib joriy etiladi:

a) Tadbirkorlik faoliyatini qo'llab-quvvatlash davlat jamg'armasi tijorat banklarining kreditlari bo'yicha kredit summasining **50 foizigacha miqdorida**, biroq 500 mln so'mdan oshmagan miqdorda kafilliklar beradi;

b) ustav fondi (kapitali)da davlat ulushi **50 foiz** va undan ziyod bo'lgan sug'urta tashkilotlari tijorat banklari tomonidan ajratiladigan kreditlarning **50 foizigacha miqdorida**, biroq **500 mln** so'mdan oshmagan miqdorda, yillik **2 foiz** stavkasida sug'urta polisini taqdim etadi.

Ushbu bandda nazarda tutilgan tartib soliqlar hamda oldingi tuzilgan kredit shartnomalari bo'yicha muddati o'tkazib yuborilgan qarzdorligi mavjud bo'lgan yosh tadbirkorlik subyektlariga tatbiq etilmaydi.

11. Vazirlar Mahkamasi bir hafta muddatda Yoshlar sanoat va tadbirkorlik zonasi hamda Yosh tadbirkorlarni qo'llab-quvvatlash jamg'armasi to'g'risidagi nizomlarni tasdiqlasin.

12. Axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalarini rivojlantirish vazirligi Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi bilan birgalikda ikki oy muddatda yosh tadbirkorlik subyektlarining investitsiya loyihalarini tanlab olish, amalga oshirishni moliyalashtirishni tashkillashtirish va yer maydonlarini ajratish jarayonlarining avtomatlashtirilishini ta'minlash maqsadida tegishli veb-sayt ishlab chiqilishi va joriy etilishini ta'minlasin.

13. Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi Yoshlar sanoat zonalarini tashkil qilish, rivojlantirish va faoliyatini muvofiqlashtirish bo'yicha vakolatli davlat organi etib belgilansin, uning hududiy

boshqarmalari zimmasiga joylarda Yoshlar sanoat zonolari faoliyatini muvofiqlashtirib borish vazifasi yuklatilsin.

14. Quyidagilar:

Bosh vazirning o'rinbosari S.U.Umurzakovga – vazirliklar, idoralar va mahalliy ijro etuvchi hokimiyat organlarining Yoshlar sanoat zonolari rivojlanishi va samarali faoliyat yuritishi, shuningdek, ularning hududida investitsiya loyihalarini o'z vaqtida amalga oshirish hamda Jamg'arma mablag'laridan maqsadli va samarali foydalanish bilan bog'liq jarayonlarni nazorat qilish va muvofiqlashtirish;

Qoraqalpog'iston Respublikasi Vazirlar Kengashi Raisining o'rinbosari – investitsiyalar va tashqi savdo vaziri, viloyatlar va Toshkent shahar hokimlarining investitsiyalar va tashqi savdo masalalari bo'yicha o'rinbosarlariga – ishchi guruhlar tomonidan Yoshlar sanoat zonolari hududida ishlab chiqarish va xizmat ko'rsatish loyihalarini amalga oshirish uchun investitsiya buyurtmanomalarining o'z vaqtida ko'rib chiqilishi, yosh tadbirkorlik subyektlariga yer maydonlari va bo'sh binolar o'z vaqtida ajratilishini ta'minlash hamda investitsiya loyihalarini Yoshlar sanoat zonolari hududida joylashtirish bo'yicha qarorlarni o'z vaqtida qabul qilish;

energetika vaziri A.S.Sultanovga, uy-joy kommunal xizmat ko'rsatish vaziri Sh.S.Hidoyatovga, axborot texnologiyalari va kommunikatsiyalarini rivojlantirish vaziri Sh.M.Sadikovga, transport vaziri I.R.Mahkamovga – Yoshlar sanoat zonolari hududidagi investitsiya loyihalarining obyektlari foydalanishga topshirilgunga qadar zarur muhandislik-kommunikatsiya tarmoqlariga ulanishini hamda mavjud resurs va texnik imkoniyatlardan kelib chiqib, ularga talab etiladigan ichimlik suvi, tabiiy gaz, elektr energiyasi yetkazib berilishini ta'minlash;

iqtisodiy taraqqiyot va kambag'allikni qisqartirish vaziri o'rinbosari A.M.Boboyevga – Manzilli dasturda belgilangan mablag'larning o'z vaqtida va to'liq hajmda ajratilishi ustidan nazorat qilish yuzasidan shaxsiy javobgarlik yuklansin.

15. Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi har chorakda Yoshlar sanoat zonalarini tashkil qilish hamda Jamg'arma mablag'laridan samarali foydalanish bo'yicha amalga oshirilgan chora-tadbirlarning natijadorligi to'g'risida Vazirlar Mahkamasiga hisobot kiritсин.

16. Vazirlar Mahkamasi har chorakda yoshlarning tadbirkorlik tashabbuslarini qo'llab-quvvatlash tizimini yanada takomillashtirish chora-tadbirlari bo'yicha amalga oshirilgan ishlarni Vazirlar Mahkamasi Rayosati majlislarida tanqidiy muhokama qilsin hamda o'z vaqtida va to'liq bajarilmagan tadbirlar yuzasidan mas'ul vazirlik va idoralar rahbarlariga nisbatan tegishli choralarni ko'rsin.

17. Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi manfaatdor vazirlik va idoralar bilan birgalikda ikki oy muddatda qonunchilik hujjatlariga ushbu qarordan kelib chiqadigan o'zgartirish va qo'shimchalar to'g'risida Vazirlar Mahkamasiga takliflar kiritсин.

18. Mazkur qaror ijrosini samarali tashkil etishga mas'ul va shaxsiy javobgar etib investitsiyalar va tashqi savdo vazirining birinchi o'rinbosari A.B.Voitov belgilansin.

Qaror ijrosini muhokama qilib borish, ijro uchun mas'ul idoralar faoliyatini muvofiqlashtirish va nazorat qilish O'zbekiston Respublikasi Bosh vazirining o'rinbosari S.U.Umurzakov zimmasiga yuklansin.

O'zbekiston Respublikasi
Prezidenti

Sh.MIRZIYOYEV

Ilova 5

O‘zbekistonning Investitsiya dasturi 3 yillik davrga shakllantiriladi

O‘zbekiston Respublikasi Investitsiya dasturini shakllantirish va amalga oshirishning sifat jihatidan yangi tizimiga o‘tish chora-tadbirlari to‘g‘risidagi Prezident Farmoni qabul qilindi (PF–5717, 14.05.2019 y.).

Farmonga muvofiq, 2020-yildan O‘zbekiston Respublikasining Investitsiya dasturi 3 yillik davrga shakllantiriladi.

Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi Dasturning amalga oshirilishini umumiy monitoring va nazorat qilish yuzasidan vakolatli organ hisoblanadi.

Iqtisodiyot va sanoat vazirligi budjetdan moliyalashtiriladigan investitsiya loyihalarining ro‘yxatini shakllantiradi.

Bosh vazirning investitsiyalar va tashqi iqtisodiy aloqalar masalalari bo‘yicha o‘rinbosari va Investitsiyalar va tashqi savdo vazirligi oyiga kamida bir marotaba xorijiy investorlar bilan uchrashuvlar o‘tkazadi.

Hukumat tomonidan “Investitsiya loyihalarini amalga oshirishni nazorat va monitoring qilish” avtomatlashtirilgan axborot tizimi joriy etiladi.

Qaror bilan iqtisodiyot va sanoat vazirining investitsiya dasturlarini shakllantirish va monitoring qilish masalalari bo‘yicha vazir o‘rinbosari lavozimi joriy etildi.

Iqtisodiyot va sanoat vazirligi huzurida Infratuzilmaviy loyihalar tahlili guruhi tashkil etildi.

Qaror bilan O‘zbekiston Respublikasida investitsiya faoliyatini yanada takomillashtirishning “Yo‘l xaritasi” tasdiqlandi.

“Yo‘l xaritasi” doirasida Investitsiya dasturlarini shakllantirish tartibi to‘g‘risidagi nizom yangi tahrirda ishlab chiqiladi.

2019-yil 1-iyuldan investitsiya loyihalarini sifatli va o‘z vaqtida ta‘minlaganlik uchun ikki lavozim maoshigacha rag‘batlantirish tizimi joriy etiladi.

Ilova 6

O'zbekiston Respublikasining rivojlanish davlat dasturlarini shakllantirish va moliyalashtirishning yangi tartibini joriy etish to'g'risida

O'zbekiston Respublikasi Prezidentining qarori

Mamlakatda yirik infratuzilma loyihalarini amalga oshirish, zamonaviy yuqori texnologiyali ishlab chiqarish obyektlarini barpo etish maqsadida iqtisodiyotni jadal rivojlantirish, chet el investitsiyalarini faol jalb qilish borasida keng ko'lamli ishlar amalga oshirilmoqda.

Shu bilan birga, mazkur sohadagi faoliyatning samaradorligiga, eng avvalo, mavjud resurslardan nooqilona foydalanish, investitsiya dasturiga kiritilgan loyihalarining iqtisodiy jihatdan maqsadga muvofiqligi va rentabelligi yuzaki o'rganilganligi bilan bog'liq qator kamchiliklar salbiy ta'sir ko'rsatmoqda. Amaldagi resurslarni, shuningdek, investitsiyalar, eng avvalo, xorijiy investitsiyalarni jalb etishning real imkoniyatlarini inobatga olgan holda iqtisodiyot tarmoqlari va hududlarni uzoq muddatli rivojlantirish konsepsiyasi mavjud emas. Buning oqibatida iqtisodiy jihatdan istiqbolli bo'lmagan loyihalarni tashabbus qilish, moliyaviy mablag'larni samarasiz sarflash holatlari mavjud bo'lib, bu oxir-oqibatda, umuman, mamlakatning investitsiyaviy jozibadorligini pasaytirishga olib keladi.

Mazkur holatlar investitsiya dasturlarini shakllantirish tartibi, uni moliyalashtirish mexanizmlarini tubdan qayta ko'rib chiqishni, amalga oshirishga taklif etilgan loyihalarni tanlab olishning shaffofligi va samaradorligini oshirishni talab qiladi. Rivojlanish davlat dasturlarini shakllantirish tartibini yanada takomillashtirish, loyihalarni moliyalashtirish va tanlab olishning samaradorligi va shaffofligini ta'minlash, shuningdek, 2017-2021-yillarda O'zbekiston Respublikasini rivojlantirishning beshta ustuvor yo'nalishi bo'yicha Harakatlar strategiyasida belgilangan vazifalarga muvofiq:

1. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Loyiha boshqaruvi milliy agentligi, Iqtisodiyot vazirligi, Moliya vazirligining: markazlashtirilgan manbalar mablag'lari hisobidan moliyalashtiriladigan, shu jumladan, hududlar va iqtisodiyot tarmoqlarini rivojlantirish bo'yicha

loyihalarni O'zbekiston Respublikasi Prezidenti tomonidan tasdiqlanadigan O'zbekiston Respublikasining rivojlanish davlat dasturlari (keyingi o'rinlarda rivojlanish davlat dasturlari deb yuritiladi) asosida amalga oshirish tartibini joriy etish; O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasi huzuridagi O'zbekiston Respublikasining rivojlanish davlat dasturlarini moliyalashtirish jamg'armasini (keyingi o'rinlarda Jamg'arma deb yuritiladi) tashkil etish haqidagi takliflari qabul qilinsin.

2. Belgilab qo'yilsinki: rivojlanish davlat dasturlariga kiritilgan, moliyalashtirishning markazlashtirilgan manbalari belgilangan loyihalarni moliyalashtirish faqat Jamg'arma orqali amalga oshiriladi;

Jamg'arma mablag'lari O'zbekiston Respublikasi Markaziy bankidagi hisobvaraqlarda jamlanadi; Jamg'armaning ijro etuvchi organi va mablag'larining tasarruf etuvchisi Jamg'armaning ijro etuvchi direksiyasi hisoblanadi; O'zbekiston Respublikasi Bosh vazirining o'rinbosari – Investitsiyalar, innovatsion rivojlantirish, erkin iqtisodiy va kichik sanoat zonalari faoliyatini muvofiqlashtirish, turizm masalalari kompleksi rahbari Jamg'armaning ijro etuvchi direktori hisoblanadi;

Jamg'armaning ijro etuvchi direktori va uning xodimlari mehnatiga haq to'lash shartlari Jamg'arma Kuzatuv kengashi tomonidan belgilanadi.

3. Quyidagilar Jamg'arma mablag'larini shakllantirish manbalari etib belgilansin:

O'zbekiston Respublikasi Davlat budjeti va davlat budjetdan tashqari jamg'armalarning rivojlanish davlat dasturlariga kiritilgan loyihalarni moliyalashtirish uchun mo'ljallangan mablag'lari;

O'zbekiston Respublikasi Tiklanish va taraqqiyot jamg'armasining rivojlanish davlat dasturlarini amalga oshirish uchun ajratilgan mablag'lari;

O'zbekiston Respublikasi Hukumati kafolati bilan jalb etiladigan chet el kreditlari;

O'zbekiston Respublikasi Hukumati qarorlari bilan belgilanadigan boshqa manbalar.

4. Quyidagilar:

O'zbekiston Respublikasining rivojlanish davlat dasturlarini shakllantirish tartibi to'g'risidagi nizom 1-ilovaga muvofiq; Jamg'arma

Kuzatuv kengashining tarkibi 2-ilovaga muvofiq tasdiqlansin.
5. Belgilab qo'yilsinki:

rivojlanish davlat dasturlari tegishli rivojlanish konsepsiyasini hisobga olgan holda tasdiqlanadigan, uzoq muddatli istiqbolda, qoida tariqasida, 10-15 yilda O'zbekiston Respublikasining tarmoq, hududiy va maqsadli ijtimoiy-iqtisodiy rivojlanishining ustuvor yo'nalishlarini amalga oshirish bo'yicha kompleks ko'rinishni va strategik vazifalarni jamlagan tarmoq, hududiy va maqsadli loyihalar portfeli asosida shakllantiriladi;

rivojlanish davlat dasturlarini ishlab chiqish va realizatsiya qilish bo'yicha ishlarni muvofiqlashtirish Investitsiyalar bo'yicha davlat qo'mitasi tomonidan Iqtisodiyot vazirligi bilan birgalikda O'zbekiston Respublikasi Bosh vazirining o'rinbosari – Investitsiyalar, innovatsion rivojlantirish, erkin iqtisodiy va kichik sanoat zonalari faoliyatini muvofiqlashtirish, turizm masalalari kompleksi rahbarining boshchiligidagi amalga oshiriladi; rivojlanish davlat dasturlarini moliyalashtirish uchun mo'ljallangan nomarkazlashtirilgan investitsiyalar Jamg'armada hisobga olinadi; rivojlanish davlat dasturlarini tasdiqlash O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Loyiha boshqaruvi milliy agentligining ular bo'yicha ijobiy xulosasi bo'lgan hollardagina amalga oshiriladi; markazlashtirilgan manbalar hisobidan moliyalashtiriladigan loyihalarni rivojlanish davlat dasturlariga kiritish Jamg'arma Kuzatuv kengashining ijobiy qarori bo'lgan hollardagina amalga oshiriladi;

rivojlanish davlat dasturlarini moliyalashtirish uchun tijorat banklarining kreditlari loyihalarning loyiha-smeta hujjatlari va biznes-rejalari puxta va har tomonlama o'rganilgandan so'ng, shuningdek, tijorat banki kredit qo'mitasining ijobiy qarori mavjud bo'lgan hollarda taqdim etiladi.

6. Iqtisodiyot vazirligi va Moliya vazirligi ikki hafta muddatda Investitsiyalar bo'yicha davlat qo'mitasi va O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Loyiha boshqaruvi milliy agentligiga rivojlanish davlat dasturlarini ishlab chiqish va amalga oshirish bo'yicha ishlarni tashkil etish uchun zarur bo'lgan ma'lumotlar bazalari va boshqa axborotlar taqdim etilishi ta'minlansin.

7. O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Loyiha boshqaruvi milliy agentligi, Investitsiyalar bo'yicha davlat qo'mitasi

Iqtisodiyot vazirligi, Moliya vazirligi, boshqa manfaatdor vazirlik va idoralar bilan birgalikda bir oy muddatda:

O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasiga Jamg'arma faoliyatini tashkil etish to'g'risida Hukumat qarori loyihasini;

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti devoniga rivojlanish davlat dasturlariga kiritiladigan loyihalarning loyihaoldi, loyiha va tender hujjatlarini ishlab chiqish, ekspertizadan o'tkazish va tasdiqlashni, shuningdek, boshqa davlat organlari va tashkilotlarning vazifa va shtat birliklarini optimallashtirish orqali O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Loyiha boshqaruvi milliy agentligi tizimida mazkur hujjatlar va import kontraktlarining kompleks ekspertizasini amalga oshirish uchun mas'ul bo'lgan maxsus tuzilmani tashkil etishni nazarda tutuvchi O'zbekiston Respublikasi Prezidenti qarori loyihasini kiritsin.

8. O'zbekiston Respublikasi Moliya vazirligi Jamg'armaning ijro etuvchi direksiyasi faoliyatini moliyalashtirishga mablag'larni 2018-yil 1-yanvardan asoslantirilgan hisob-kitoblar bo'yicha ajratsin hamda har yili O'zbekiston Respublikasining Davlat budjeti xarajatlarida nazarda tutsin.

9. O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasining 2003-yil 12-sentyabrdagi "Kapital qurilishda xo'jalik munosabatlari mexanizmini takomillashtirish chora-tadbirlari to'g'risida"gi 395-son qarorida:

3-bandning to'rtinchi xatboshisi chiqarib tashlansin; 4-ilova o'z kuchini yo'qotgan deb hisoblansin.

10. Adliya vazirligi manfaatdor vazirlik va idoralar bilan birgalikda bir oy muddatda qonun hujjatlariga ushbu qarordan kelib chiqadigan o'zgartish va qo'shimchalar to'g'risidagi takliflarni O'zbekiston Respublikasi Vazirlar Mahkamasiga kiritsin.

11. Mazkur qarorning ijrosini nazorat qilish O'zbekiston Respublikasining Bosh vaziri A.N.Aripov, O'zbekiston Respublikasi Bosh vazirining o'rinbosari S.R.Xolmurodov va O'zbekiston Respublikasi Prezidenti huzuridagi Loyiha boshqaruvi milliy agentligi direktori Sh.M.Sadikov zimmasiga yuklansin.

O'zbekiston Respublikasi Prezidenti

Sh.MIRZIYOYEV

Toshkent shahri, 2017-yil 18-dekabr

MUNDARIJA

Kirish.....	3
I BOB. Investitsiya loyihalari tahlili bilan bog'liq iqtisodiy konseptsiyalar	4
1.1. Investitsiya: mohiyati, asosiy turlari va tarkibi.....	4
1.2. Makroiqtisod va investitsiyalar aloqadorligi.....	5
1.3. Investitsiyalar tahlilida asoslaniladigan asosiy iqtisodiy konseptsiyalar.....	7
1.4. O'zbekiston investitsiya siyosatining mohiyati va yo'nalishlari.....	8
1.5. Iqtisodiyotni rivojlantirishni asosiy yo'li – investitsiya loyihalarni yaratish va amalga oshirish.....	9
I BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	10
I BOB bo'yicha savollar.....	12
II BOB. Investitsiya loyihalari tahlili konsepsiyasi.....	13
2.1. Loyiha va uning asosiy komponentlari.....	13
2.2. Loyihalarning klassifikatsiyasi.....	14
2.3. Loyiha hayot davrining asosiy bosqichlari.....	15
2.4. Loyiha muhiti.....	17
2.5. Loyiha obyektlari va subyektlari.....	19
2.6. Loyihalar tahlili tuzilmasi.....	20
2.7. Davlatning iqtisodiy faoliyati va investitsiya loyihalari.....	21
II BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	22
II BOB bo'yicha savollar.....	23
III BOB. Investitsiya loyihalarini tayyorlash.....	24
3.1. Investitsiya loyihalarini tayyorlash tushunchasi.....	24
3.2. Investitsiya loyihalari hujjatlarini tayyorlash bosqichlari....	25
3.3. Investitsiya imkoniyatlarini qidirishni tashkil qilish.....	26
III BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	27
III BOB bo'yicha savollar.....	27
IV BOB. Investitsiya loyihalarini moliyaviy-iqtisodiy baholashning metodologik asoslari.....	29
4.1. Investitsiya loyihalarini tanlashda moliyaviy-iqtisodiy baholashning roli.....	29
4.2. Diskontlash haqida tushuncha.....	30
4.3. Annuitetning kelgusi qiymati.....	33
4.4. Annuitetning joriy qiymati.....	36
4.5. Renta qiymati.....	38
IV BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	41

IV BOB bo'yicha savollar.....	41
V BOB. Investitsiya loyihalarini moliyaviy iqtisodiy baholashning asosiy ulullari.....	43
5.1. Investitsiya loyihalarini baholashga yondashuvlar.....	43
5.2. Investitsiya loyihalarini moliyaviy – iqtisodiy baholashda pul oqimlarini diskontlashga asoslangan uslublari.....	44
5.3. Investitsiya loyihalarini baholashning sodda uslublari.....	50
V BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	53
V BOB bo'yicha savollar.....	54
VI BOB. Investitsiya loyihasining biznes rejasi.....	56
6.1. Oliy ta'lim bitiruvchi talabalarini tadbirkorlikka jalb etishni rag'batlantirish va unda biznes rejaning o'rni.....	56
6.2. Biznes rejaning mohiyati va turlari. Biznes reja nima?.....	60
6.3. Biznes rejaning tarkibiy tuzilishi.....	62
6.4. Marketing rejasini tuzish asoslari.....	69
6.5. Marketing rejasini ishlab chiqish.....	75
6.6. Ishlab chiqarish rejasini tuzish amaliyoti asoslari.....	79
6.7. Bino va inshootlar/ishlab chiqarish infrastrukturasini yaratish.....	81
6.8. Ishlab chiqarish xarajatlari va rejasini tuzish.....	83
6.9. Biznesni boshqarish modelini tanlash va kadrlar bilan ta'minlash.....	91
6.10. Biznes rejaning moliya rejasini ishlab chiqish asoslari.....	95
VI BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	100
VI BOB bo'yicha savollar.....	101
VII BOB. Raqobatlashuvchi investitsiyalar.....	102
7.1. Raqobatlashuvchi investitsiyalar haqida tushuncha.....	102
7.2. Muqobil investitsiyalar.....	102
7.3. Investitsiya loyihalarining amal qilish muddatlaridagi farqlar.....	104
7.4. Xarajatlarga ko'ra samaradorlikni baholash usuli.....	106
7.5. Uskunalarni ta'mirlash yoki almashtirish haqidagi qarorlarni asoslash.....	107
VII BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	108
VII BOB bo'yicha savollar.....	109
VIII BOB. Texnik tahlil.....	110
8.1. Loyihalarni texnik tahlil qilishning vazifalari va tarkibi.....	110
8.2. Loyihalarni ishlab chiqishning texnik muammolari.....	110

8.3. Loyihalarni joylashtirish o'zgarishlari.....	111
8.4. Xarajatlardagi o'zgarishlar.....	112
8.5. Loyihani amalga oshirish ishlari grafigi.....	114
VIII BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	114
VIII BOB bo'yicha savollar.....	115
IX BOB. Ekologik tahlil.....	117
9.1 Ekologik tahlilning maqsadi va vazifalari.....	117
9.2. Ekologiya bo'yicha loyiha-smeta hujjatlarini tayyorlash.....	117
9.3. Ekologiyani moliyalashtirish manbalari.....	118
IX BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	120
IX BOB bo'yicha savollar.....	120
X BOB. Institutsional tahlil.....	122
10.1 Institutsional tahlilning mohiyati va maqsadlari.....	122
10.2. Institutsional tahlil tuzilmasi.....	122
10.3. Loyiha ishtirokchilari faoliyatidagi doimiy muammolar...	123
10.4. Bozor iqtisodiyoti institutlarni tashkil etishga ta'sir etuvchi omillar.....	123
X BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	125
X BOB bo'yicha savollar.....	126
XI BOB. Ijtimoiy tahlil	127
11.1. Ijtimoiy tahlilning mohiyati va tarkibiy qismlari.....	127
11.2. Aholining ijtimoiy-madaniy va demografik xususiyatlari.....	127
11.3. Loyiha va mahalliy madaniyat talablar.....	128
11.4. Ijtimoiy loyihalarda xotin-qizlarning roli.....	129
XI BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	130
XI BOB bo'yicha savollar.....	131
XII BOB. Moliyaviy tahlil	132
12.1. Moliyaviy tahlilning mohiyati va turlari.....	132
12.2. Moliyaviy rentabellik tahlili.....	133
12.3. Moliyalashtirishga ehtiyoj tahlili.....	135
12.4. Loyihani ekspluatatsiya qiluvchi tashkilotning moliyaviy tahlili.....	136
12.5. Loyihaning moliyaviy samaradorligini foyda balansi yordamida aniqlashning oddiy usuli.....	137
XII BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	138
XII BOB bo'yicha savollar.....	138

XIII BOB. Iqtisodiy tahlil	140
13.1. Iqtisodiy tahlilning mohiyati. Iqtisodiy tahlilni moliyaviy tahlildan farqli jihatlari.....	140
13.2. Iqtisodiy tahlilning yo'nalishlari. Loyihasiz va loyiha asosida rivojlanishni qiyosiy tahlili.....	141
13.3. Iqtisodiy tahlilda yashirin baholar.....	142
13.4. Manfaatlar va xarajatlarni o'lchash uslublari va muammolari.....	142
XIII BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	144
XIII BOB bo'yicha savollar.....	144
 XIV BOB. Investitsiya loyihalarida noaniqlik va qaltislik tahlili.....	 146
14.1. Loyihalarda noaniqlik va qaltislik tushunchalari.....	146
14.2. Qaltislik va xatarlarni klassifikatsiyasi.....	147
14.3. Qaltisliklarni boshqarish usullari.....	149
14.4. Qaltislik uchun mukofot.....	149
14.5. Loyihalarning qaltislikka chidamliligi tahlili.....	150
XIV BOB bo'yicha qisqacha xulosalar.....	155
XIV BOB bo'yicha savollar.....	157
Foydalanilgan adabiyotlar.....	158
Ilovalar.....	162

Qosimov Maxamatjon Sulaymanovich

INVESTITSIYA LOYIHALAR TAHLILI

Muharrir:	M. Hayitova
Tex. muharrir:	A. Moydinov
Musavvir:	A. Shushunov
Musahhih:	L. Ibragimov
Kompyuterda sahifalovchi:	M. Zoyirova

E-mail: nashr2019@inbox.ru Tel: +99899920-90-35

№ 3226-275f-3128-7d30-5c28-4094-7907, 10.08.2020.

Bosishga ruxsat etildi 23.06.2021.

Bichimi 60x84 1/16. «Timez Uz» garniturası.

Ofset bosma usulida bosildi.

Shartli bosma tabog'i: 12,5. Nashriyot bosma tabog'i 12,0.

Tiraji: 50. Buyurtma № 85

**«INNOVATSION RIVOJLANISH NASHRIYOT-MATBAA
UYI» bosmaxonasida chop etildi.
100174, Toshkent sh, Olmazor tumani,
Universitet ko'chasi, 7-uy.**