

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ  
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ТОШКЕНТ ДАВЛАТ ИҚТИСОДИЁТ УНИВЕРСИТЕТИ

ОЛИЙ ТАЪЛИМНИНГ

5340400- “Бизнес” таълим йуналиши талабалари учун

“Инвестицион лойиха тахлили ва  
бизнесни режалаш”  
фанидан

МАЪРУЗАЛАР МАТНИ

Тошкент-2005 йил

Собиров А.Х. «Инвестицион лойиха тахлили ва бизнесни режалаш»  
(маъруза матнлари).- Тошкент.:ТДИУ, 2005, 177 бет.

Турсунов Р.Т., Джалалова И.А. тахрири остида.

Ушбу маърузалар матни «Инвестицион лойиха тахлили ва бизнесни режалаш» нинг максоди, мохияти, фаолият майдони, бизнесни режалашда ташки, ҳуқуқий сиёсий ва иқтисодий муҳитларни аҳамияти билан биргаликда лойиха ва корхона бизнес режаларини ички тузилишлари ҳам атрофлича курсатилган. Корхона бизнес-режаларини тузиш учун барча маълумотлар, жадваллар ва ахборотлар ҳам мавзуларда ёритилган. Инвестиция лойихаларини ички тузилиши ва уларни молиявий тахлили учун барча курсатмалар берилган.

Маърузалар матнида педагогик ва ахборот технологияларни куллаш ва тайерланган бизнес-режалар буйича услубий курсатма, интернет сайтлари ва бошқа керакли маълумотлар мавзуларга таалукли равишда келтирилган.

Такризчилар: проф. Фаттахов А.А.  
и.ф.н. доцент Одилов Ф.Т.

© - Тошкент Давлат Иқтисодиёт Университети.

## Мундарижа

Кириш.....	3
Мавзу 1. «Инвестиция лойиха тахлили ва бизнес-режа» фанининг предмети, объекти ва вазибалари.....	4
Мавзу 2. Иқтисодий ривожлантиришда инвестициялар ва инвестиция лойихаларини ўрни.....	9
Мавзу 3. Корхона фаолиятида бизнес-режалаштириш.....	25
Мавзу 4. Турли мулкчилик шаклларида бизнес-лойиха ва бизнес-режанинг ахамияти, зарурлиги ва уларнинг назарий асослари .....	38
Мавзу 5. Бизнес-режа тузиш моҳияти, тайерлаш ва ишлаб чиқиш кўникмаларига эга бўлиш зарурлиги.....	47
Мавзу 6. Бизнес-режанинг асосий бўлимлари ва уларни иқтисодий тавсифномаси.....	55
Мавзу 7. Бизнес-лойиха ва бизнес-режанинг ишлаб чиқишнинг асосий босқичлари ва муаммоларнинг ҳал этиш кетма –кетлиги тартиби.....	63
Мавзу 8. Корхона маҳсулотини тавсифлаш.....	70
Мавзу 9. «Маркетинг режа»-корхонанинг бизнес-режасини асосий бўлими сифатида.....	81
Мавзу 10. Лойиха ва бизнес-режа ишлаб чиқувчи корхона баени.....	97
Мавзу 11. Корхона(фирма)ни молиявий соғломлаштириш режаси.....	101
Мавзу 12. «Молиявий режа». Корхона молиялаш стратегияси.....	106
Мавзу 13. Инвестиция лойихасини ишлаб чиқиш асослари .....	114
Мавзу 14. Инвестиция лойихаларининг харажатлар тахлили .....	132
Мавзу 15. Молиявий тахлилнинг асосий жиҳатлари ва инвестицион қарорлар қабул қилиш мезонлари .....	145
Мавзу 16. Бизнес-лойиха ва бизнес-режа презентацияси.....	156
Асосий атамалар ва тушунчалар (гlossарий).....	159
Адабиёт шарҳи.....	172
Педагогик технология картаси.....	173
Ахборот технология ва педтехнология режаси (Фан буйича).....	175
Янги мавзулар(Ректорат томонидан тавсия қилинган 25 минг мавзулардан).....	176
Интернет вэб-сайтлари.....	177

## КИРИШ

Ўзбекистон Республикаси ўз мустақиллигига эришгандан сўнг Президент И.А. Каримов ташаббуси билан, республикада кичик бизнес ва яққа, хусусий тадбиркорликни ривожлантиришга кенг имкониятлар яратиб берилди, тез орада унинг ташкилий, ҳуқуқий асоси барпо этилди ва шу асосда тадбиркорликнинг янги қирралари шаклланди. Бунинг негизида факатгина 2004 йилнинг узида мамлакатимизда маҳсулот ишлаб чиқаришнинг усиши: саноатда 106,1 фоизни, қишлоқ хўжалигида 105,9 фоизни ташкил этди. Шунга қарамасдан кичик ва хусусий бизнесни муваффақиятли ривожланишини ижобий баҳолай олмаймиз. И.А. Каримов «Иқтисодий эркинлаштириш ва ислохотларни чуқурлаштириш — энг муҳим вазифадир» нутқида «Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни талаб доирасида ривожлантира олмаёпмиз» деб бежиз айтмаганлар.

Тадбиркорликнинг муваффақиятли амалга оширилиши кўп жihatдан илмий асосланган, чуқур иқтисодий таҳлил натижалари негизида ишлаб чиқилган стратегия (мақсад)га боғлиқдир.

Маълумки корхона фаолиятининг аниқ бир мақсадлари ва истиқболларини маълум бир даврга ифодаловчи хужжат-бизнес лойиҳа, «бизнес режа» ҳисобланади. Улар мақсадни ифодалабгина қолмай балки бизнес муваффақияти кафолати ҳамдир.

Бакалавр ва тадбиркорларга услубий ёрдам курсатиш мақсадида ушбу «Инвестицион лойиҳа таҳлили ва бизнес режа» курси буйича уқув маъруза матнлар тайёрланди.

Унда курсни назарий асослари, мақсади, вазифалари, амалга оширишда бизнес-лойиҳа ва режани зарурлиги, тузиш технологияси ва тегишли булимларини ишлаб чиқишнинг узига хос томонлари ёритилган.

Амалиётда қулланилаётган инвестицион лойиҳа ҳамда бизнес режанинг намунавий шакллари, уларни тулдириш тартиби шу матнда уз ифодасини топган. Уқувчиларга тушунарли булиш мақсадида назарий билимларни назорат қилиш учун саволлардан намуналар курсатилган, тушунчалар буйича глоссарий ҳам келтирилган.

## **1-мавзу. «Инвестиция лойиха тахлили ва бизнесни режалаш» фанини предмети, объекти ва вазифалари.**

**1.1 Замонавий босқичта тахлил, башорат ва режалашни муҳим роли.**

**1.2 Фанни предмети, асосий вазифалари ва объектини тасвирлаш.**

**1.3 Фанни мақсади ва туркуми характеристикаси.**

**1.4 Фанни ўрганаётган талабаларга куйиладиган талаблар ва таклифлар.**

### **1.1 Замонавий босқичта тахлил, башорат ва режалашни муҳим роли.**

Бозор иқтисодиети шароитида бизнесни режалаш ва тахлил этиш, инвестиция лойихаларига катта эътибор берилиши, умуман бу фаолиятларни корхона учун нихоятда зарурлиги жаҳон тажрибасида алақачон исфодланган. Шу боис бозор муносибатлари шароитларида ҳар бир фирма, компания ва корхона бизнесни лойихалаш ва режалашдан манфаатдордир ва уз имкониятлари даражасида ундан у еки бу даражада фойдаланади.

Мустақиллигимиз туфайли бугунги кунда Ўзбекистонда ижтимоий йуналтирилган барқарор бозор муносибатлари, бозор иқтисодиети барпо этилмоқда. Ушбу мақсадга эришишда мамлакатимизда ишлаб чиқариш ва хизмат соҳаларини ривожлантириш, тула қонли истеъмол бозорини шакллантириш, рақобат муҳитини барпо этиш муҳим аҳамият касб этади.

Президентимиз И.Каримов айтганларидек: «Ўзбекистон суверен давлат сифатида очик иқтисодиетни вужудга келтириш соҳасида фаол иш олиб бормоқда. Мамлакатнинг жаҳон хужалик алоқаларида, халқаро меҳнат тақсимотида кенг микесда иштирок этишимиз, ички хужалик соҳаларни ривожлантиришимиз-очик турдаги иқтисодиетни барпо этишнинг асосидир. Биз иқтисодий ислоҳатларни чуқурлаштириш, ижтимоий йуналтирилган бозор иқтисодиетни шакллантириш тадбирларини изчиллик билан амалга оширмоқдамиз. Бунда бозор иқтисодиёти – эркин иқтисодиёт эканлиги, у очик тусда булиб яққаланиши ва биқиклик унга ёд эканлигидан иборат ҳақиқатга асосланиб иш тутмоқдамиз. Шу боис иқтисодиётимизни келажаги, унинг жаҳон хужалигига қушилишига боғлиқдир».

Юқорида курсатилиб утилган вазифаларни ижобий ҳал этишда – Ўзбекистонда бизнес, инвестицион лойихаларни ва бизнес-режаларни тузиш асосларини урганиш, услубий жиҳатдан йул йуриқлар ишлаб чиқиш ва бизнесни режалаш фаолиятини корхона амалиетида тадбир этиш ва амалга ошириш бугунги куннинг ута долзарб йуналишларидан биридир.

---

Ушбу маъруза матнда «**Инвестиция лойиха тахлили ва бизнесни режалаш**» фанини урганувчиларга асосий йул йуриқлар ишлаб чиқилган ва мухтасар шаклида, аниқ ва ихчам тарзда берилган, укувчининг у еки бу урганаётган масаласини услубий жиҳатдан таъминлашга ҳаракат қилинган.

Хорижий мамлакатларни фирмаларида шундай шиор қулланилган: «Даромад келтирмаган мутахасисни фирма узок вақтгача ушлаб турормайди». Даромад фойда келтириш учун – бозор конъюнктурасини урганиш, рақобатчилар ҳаракатларини олдиндан пайкаш, уз бозорингизда мавқеингизни аниқ баҳолаш, фақат ҳозирги кундаги фойдани эмас, балки келажакдагиларни ҳам башорат қилишни билиш керак. Бу масалаларни ечиш негизда – прогнозлаш, охириги этапда эса – режалаш фаолиятларини эгаллаш ва тадбиқ этиш муҳим.

---

Умуман, режалаш деганда – мақсадларни шакллантириш, устунлик масалаларини аниқлаш, уларни амалга оширишида керакли воситалар ва услублардан фойдаланиш тушунилади. Фақат режалаш ва тахлиллар, прогнозлар – қанча ишлаб чиқариш, қим учун, нима ишлаб чиқариш? деган саволларга жавоб беради. Шунинг учун режалашдан, шу жумладан бизнес режалар тузишдан – қорхонани барпо этиш, фаолиятини изчилик билан олиб бориш – амалга оширилади.

## **1.2 Фанни предмети, асосий вазифалари ва объектини тасвирлаш.**

«Инвестицион лойиха тахлили ва бизнесни режалаш» фаннини асосий предмети деб қорхона, ҳужалик субъектлари, хусусий тадбиркорни бизнес фаолияти, унда содир бўляптган турли хилдаги вазиятлар ва муаммолар, фаолият юзасидан шаклландган муоммилалар, тамойиллар ва қулланиладиган услубларни мажмуини тасвирлаш ва урганишни ҳисоблаш мумкин. Ундан келиб чиққан ҳолда вазифалар қуйидагилардан ифодаланиши мумкин:

А) Инвестицион лойиха ва бизнес-режалар тузиш ҳақида барча назарий ва амалий маълумотларни тасвирлаш;

Б) Хорижий ва миллий тажрибаларни кенг еритиш;

В) Юқорида курсатилган ҳужжатлар ва уларни ишлаб чиқиш бўйича замонвий талаблар билан таништириш;

Г) Оддий ҳужалик фаолияти учун тузиладиган қорхона бизнес режаси устида амалий иш олиб бориш учун тегишли андозалар билан таништириш ва маълумотлар билан таъминлаш ;

Фанимизни асосий объекти деб – қорхона, фирма, хусусий тадбиркорлар шугулланаётган бизнес фаолияти, ҳужалиқни юритиш, махсулотни

узлаштириш ва ишлаб чиқариш, сотиш ва тақсимлаш масалаларини – курсатишимиз мумкин.

### **1.3 Фанни мақсади ва туркуми характеристикаси**

«Инвестицион лойиха таҳлили ва бизнесни режалаш» фаннини асосий мақсади - юқорида белгиланган унинг предмети, вазифалари ва объектларидан келиб чиққан холда-барча ҳужалик фаолияти юритувчи субъектларга–инвестицион лойихалар, бизнес-режаларни устида ишлашларини ҳамда бизнес жараенларини ва тадбирларини утказишда, стратегияларини аниқлашда-улар ниҳоятда зарурлигини онгига етказиш-деб ҳисоблаймиз.

«Инвестицион лойиха таҳлили ва бизнесни режалаш» фаннини асосий туркуми икки бўлимдан иборат бўлиб, биринчи бўлимида –асосан инвестиция тушунчалари ҳақида, инвестицион лойихалар ва фаолиятларга оид масалалар еритилган.

Иккинчи бўлим эса–корхона ҳужалик фаолиятидаги тузиладиган ва ишлаб чиқилладиган бизнес-режалар, уларни ички тузилиши, бўлимлари характеристикасидан иборат, шу жумладан корxonани махсулоти. бозорини тасвирлаш, ишлаб чиқариш, маркетинг ҳамда молиявий режалар каби бўлимларни тулик тасвири ифодаланган.

Натижада, ҳар бир бакалавр-талаба фанни узлаштириб, уз бизнес-режасини ишлаб ,презентациясини утказиши назарда тутилади.

### **1.4 Фанни ўрганаётган талабаларга қўйилладиган талаблар ва тақлифлар.**

а) билиши керак:

- корхона (фирма) ички ҳужалик фаолиятидаги тизимини, режалаш тамойиллари ва услубларини;

- бизнес ва инвестицион лойихаларини тушунчаси, уларни мақсад, ички тузилиши ва классификацияларини;

- корхона бизнес-режасини вазифалари, ички ва ташқи бизнес-режаларни хусусиятларини;

- бизнес-лойиха ва бизнес – режалар типологиясини, шу жумладан, менежмент компонентлари асосида шаклландиганларни ҳам;

- корхона (фирма) молиявий – ҳужалик фаолияти таҳлилларини тамойиллари ва услубларини ҳамда инвестицион лойиха таҳлиллари методикасини;

- узи тузган бизнес-режани презентациясини утказиш;

в) тасаввурга эга бўлмоғи лозим:

- мамлакатимизни миллий иқтисодиёти секторлари ҳамда уларни статистик, иқтисодий ва маркетинг услублари асосида таҳлил этиш;

- бозор муаммолари ва бозор шароитида хужалик фаолияти ва тадбиркорликни юритувчи субъектлар хақида;
- корхона инвестицион лойихаси ва бизнес-режалари ишлаб чиқиш ва амалга ошириш жараёнларида мониторинглар утказиш;
- Натижада талабалар куйидагиларни узлаштириши керак:
  - бизнес-режа типологиясига асосланган холда корхона масштабига мувофиқ келувчи энг оптимал бизнес-режа танлаш;
  - корхона бизнес-режаси ва инвестицион лойихаларни айрим булимларини тахлил килишни ва ҳисоблашни;
  - назарий билимларини тадбик этиб, мукамал бизнес-режа тузишни;
  - бизнес-режа ва инвестицион лойихадан молиялаштириш учун асос булган курсаткичлар мажмуаси сифатида фойдаланиш;

## **ХУЛОСАЛАР**

«Инвестицион лойиха тахлили ва бизнесни режалаш»- мустақил, иктисодий, купрок амалиёт билан боғлиқ фанлар каторига киради.

Фанни предмети, асосий вазифалари, мақсад ва масалаларини куриб чиқишдан олдин маъруза матнда – замонавий боскичда режалаш ва прогнозлаш, фаолият тахлили зарурлиги, - корхона учун муҳим рол уйнаши тасдиқланган.

Бакалавр ва фанни урганувчиларга, колаверса тадбиркорларга услубий ердан курсатиш мақсадида фаннинг моҳияти ва роли бекиес. Унда инвестиция тушунчасини назарий асослари, бизнес-лойиха ва бизнес-режа буйича вазифаларини амалга ошириш, уларни тузиш технолог ияси ва тегишли булимларини ишлаб чиқишнинг узига хос томонларини еритиш каби масалалари куйилган ва ечилган.

Инвестицион лойиха тахлили ва бизнесни режалаш фанимизда – амалиётда кулланилаётган бизнес, инвестицион лойиха, режаларни намунавий шакллари, уларни тулдириш тартиби уз ифодасини топган.

### **Назорат ва такрорлаш учун саволлар:**

1. Режа, иктисодий тахлил, прогнозлаш-сузларини корхона фаолияти нуктаи назаридан ифодаланг?
2. Фаннинг предмети, мақсад ва асосий масалалари нималардан иборат?
3. Бозор иктисодиети шароитида режалаш ва прогнозлаш (башорат) ни мазмуни нимада?
4. Фаннимиз бакалавр ва укувчилар олдида кандай талаблар куйяпти?
5. Инвестицион лойиха тушунчасини бизнес-режа тушунчасидан фарқи нимада?



### **Адабиетлар руйхати:**

1. Корхона иктисоди.Проф.Горфингель В.ва Швандар В.А.тахрири остида./-М.:ЮНИТИ-ДАНА,2002
2. Махмудов Э.Х.,Исоков М,Бизнесни режалаш.Укув кулланма.- Т,ТГЭУ,2004
3. Абдуллаев А,Айбешов Х.Бизнес-режа.Укув кулланма.Т.:Молия,2002
4. Жураев А.,Хужамкулов Д. ва бошк.Инвестиция лойihalари тахлили.Т.:Шарк,-2003
5. Шарп У,Александр Г.,Дж.Бейли.Инвестиции.Пер.с англ.М.: ИНФРА,2000
6. Дери Н.Принятие инвестиционных решений ./Пер.с англ.,М.:- ЮНИТИ,1997

## **2-мавзу. Иктисодиётни ривожлантиришда инвестициялар ва инвестиция лойихаларининг урни**

### **2.1 Инвестицияларнинг иктисодий мохияти**

### **2.2 Инвестиция лойихалари тушунчаси.**

### **2.3 Иктисодиётни ривожлантиришда инвестиция лойихаларини амалга оширишнинг ахамияти.**

#### **2.1 Инвестицияларнинг иктисодий мохияти**

Инвестиция сиёсати ҳар кандай давлатнинг иктисодий ривожланиши ва унда ишлаб чиқаришни кенгайтиришнинг энг асосий йуналишларидан биридир. Шундай экан, миллий иктисодиётни ҳар томонлама ривожлантириш фаол инвестиция сиёсатини юргизишни талаб қилади. Бу, уз навбатида, республикада чуқур таркибий узгаришларни амалга оширишни таъминлайди. Миллий иктисодиёт соҳаларига ташки ва ички инвестициялар оқимини фаоллаштириш иктисодий юксалишнинг янги босқичини бошлаб берадиган асосий омил ҳисобланади. Шунинг учун ҳам Ўзбекистон Республикаси Президенти И. Каримов «Ватанимизнинг келажаги, унинг жаҳон иктисодий алоқалари тизимидаги урни инвестицияларга боғлиқ булиб турибди», — деб бежиз таъкидламаган эдилар. Шунга кура, иктисодиётни фаол ривожлантириш кенг миқёсдаги инвестицияларни талаб қилади." Демак, инвестициялар ҳар кандай иктисодиётни ҳаракатга келтирувчи ва унинг тараккиётини таъминловчи куч экан, барча имкониятларимизни ишга солиб иктисодиётимизга йуналтириладиган инвестициялар ҳажмини оширишимиз лозим.

Шу бонс инвестиция фаолияти туғрисида суз юритишдан аввал бу соҳага оид баъзи бир атамалар (инвестиция, капитал қуйилма, хорижий инвестиция) мохиятини аниқлаб олишимиз зарур булади. Мисол учун, собиқ совет йилларида «инвестиция» ва «капитал қуйилмалар» тушунчалари бир хил мазмунда талқин қилиниб келинади. Бундай ҳолларда капитал қуйилмалар деганда асосий фондларни вужудга келтириш ва такрор ишлаб чиқариш, мавжуд қувватларни таъмирлаш ва уларни кенгайтиришга маблағлар солиш деб тушуниларди. Бу унчалик тугри эмас, чунки маблағлар айланма активларга ҳам, номоддий активларнинг айрим турларига ҳам, турли молиявий воситаларга ҳам солинади.

Хозирга қадар «инвестиция» тушунчаси мохиятини иктисодчи олимлар турлича талқин қилиб келадилар. Айрим иктисодчилар уни «тадбиркорлик фаолиятига даромад олиш мақсадида сафарбар этилган барча турдаги бойлик» деб тушунсалар, айримлари лотинча сузининг

айнан таржимаси «солиш» деган маънони билдиришидан келиб чиккан холда «капитал солиш» билан бирдай килиб таърифлайдилар.

Хусусан Нобел мукофотининг иктисодиёт буйича лауреати булган У. Ф. Шарпнинг энг оммабоп хисобланган «Инвестиция» дарслигида — «Инвестициялар келгусида (эхтимол номуайян) кийматлик олиш максадида хозирги вақтда муайян кийматликдан воз кечишдир», — деб таърифланади. «Инвестициялаш» атамасининг маъносини бу кулланма муаллифи куйидагича шархлайди: «Келажакда фойда олиш учун бугун пулдан ажралишдир» ва хисоблайдиларки, ё реал ёки молиявий активларга инвестициялаш мумкин».

Швед иктисодчи олими Клас Эклунд фикрича, «инвестиция — бу келажакда купрок истеъмол килиш шароитига эга булиш учун эртанги кунга колдирилган нарса. Унинг бир кисми хозирда ишлатилмасдан захирага колдириладиган истеъмол буюмлари булиб, бошка кисми эса бу ишлаб чиқаришни кенгайтиришга йуналтирилган ресурслардир». Бу иктисодчи олим инвестицияларнинг мохиятини соддарок талкин килган булиб, у «капитал куйилмаларга» берилган таърифга купрок мос тушади.

Собик СССР Олий Совети томонидан 1990 йилда қабул килинган «СССРда инвестиция фаолиятининг қонуний асослари» да ҳам инвестицияга таъриф берилган.

Бу қонунда инвестицияга берилган таъриф аниқрок булсада, камчиликлардан холи эмас. Чунки ҳар қандай инвестиция куйиш натижасида улар (фойдани шакллантириш ёки ижтимоий самарага эришиш)га эришиб булмайдди. Фойдасиз харбий саноат мажмуалари, тугалланмаган қурилиш, ижобий натижа олинмаган айрим илмий изланишлар ва шунга ухшаш объектларга куйилган маблағлар самарасиз инвестицияларга мисол була олади.

«Экономика, принципи, проблемы и политика»(2001) дарслигининг муаллифлари инвестиция тушунчасини куйидагича шархлайдилар, яъни «инвестиция» — бу моддий захираларнинг қупайиши, ишлаб чиқариш воситаларининг жамгарилиши ва ишлаб чиқаришга харажатлардир». Ушбу таъриф уз мазмунига қура, купрок., «капитал куйилмалар» тушунчасига мос келишини таъкидлаб утиш жоиз.

Россиялик иктисодчи олим Е. В. Михайлова эса «инвестициялар — келажакда даромад ёки ижтимоий самара олиш максадида капитални ҳар қандай шаклда куйиш сифатида ифодаланади», деган фикрни илгари суради. Бу таъриф умумий ва содда килиб тушунтирилган булиб, бозор иқтисодиёти манфаатларига мос талкин килинган.

Ўзбекистонлик иқтисодчи олимлардан Д. Ф. Гозибеков ва Т. М. Коралиевлар инвестицияни даромад (фойда) ёки ижтимоий самара келтирадиган ва тадбиркорлик, ишбилармонликнинг давлат томонидан

таъкикланмаган фаолиятларига жалб килинадиган (сарфланадиган) барча турдаги мулкӣ ва интеллектуал бойликлар деб таърифлайдилар. Самара келтирадиган мулкӣ ва интеллектуал бойликлар, яъни инвестициялар куйидаги шаклларда булиши мумкин:

- пул маблаглари, банклардаги мақсадли жамгармалар, пайлар, акциялар ва бошка кимматли коғозлар;
- ҳаракатдаги ва ҳаракатда булмаган мулклар (бинолар, иншоотлар, асбоб-ускуналар);
- муаллифлик ҳуқуқи, ихтиролардан фойдаланиш ҳуқуқларидан (ноу-хау) ташкил топган мулкдорлик ҳуқуқлари, бошка интеллектуал бойликлар;
- ер ва бошка табиий ресурслардан фойдаланиш ҳуқуқлари ҳамда мулкчилик ҳуқуқлари;
- бошка бойликлар.

Айниқса, Д. Ғ. Ғозибековнинг «Инвестицияларни молиялаштириш муаммолари» номли илмий асарида инвестицияларнинг макродаражадаги ва ишлаб чиқариш назариясидаги, молия назариясидаги ва умуман, иқтисодиётдаги моҳиятини очиб бериши алоҳида аҳамиятга эга. Муаллифнинг фикрича, инвестицияларнинг моҳиятини таърифлаётганда уларнинг турли хил хатарлар ва кутилаётган даромадлар билан боғлиқлигини ҳамиша ёдда тутмоқ керак. Пулнинг даромад келтириш лаёқати пул келадиган манбаларга ва унинг нималарга сарфланишига, яъни пулнинг қаердан келиши ва нималарга инвестицияланишига боғлиқ. Бинобарин, капитал манбаларининг ишончилиги билан маблагларни инвестициялашнинг тугрилиги уртасида узвий боғлиқлик кузатилади. Инвестиция ана шу белгилари билан бошка маблаг солишлардан фаркланиб туради. Шунингдек инвестицияларнинг ноаниқлик эҳтимоли булган ва келгусида кутилаётган кийматга капиталнинг аниқ бугунги кийматини алмаштиришдан иборатлиги, бунинг далили сифатида инвестицияларнинг сафарбар этилишида уларни онгли равишда аниқ ва ноаниқ булган рисклар билан боғланишини келтириб утадилар. Таъкидлайдиларки, инвестициялар қаратилган соҳа ва куйиш объектлари, инвестициялаш субъектлари, қайта ишлаб чиқариш ва ҳ.а. ҳаракат йуналишларидан келиб чиқиб, муайян мақсадларни кузлайди ва улар билан боғлиқ булган аниқ ва ноаниқ рисклар билан тукнашади

Муаллиф инвестицияларнинг моҳиятини очишда уларнинг мақсадлари ва улар билан боғлиқ булган рисклар қайта ишлаб чиқариш, қаратилган соҳа ва куйиш объектларидан, инвестициялар субъектлари ва ҳаракат йуналишларидан келиб чиққан ҳолда уларни таснифлашни мақсадга мувофиқ деб ҳисоблайди. Инвестициялар аниқ ва ноаниқ, лекин эҳтимоли бор рисклар остида капитални муайян

жараёнларга, муайян вақтга боғлаш булиб, унинг hozирги кийматини сақлаш, капиталлаштириш ва жамгариш максадига каратилади.

Шунингдек инвестиция тушунчасининг мазмуни Узбекистон Республикасининг «Инвестиция фаолияти тугрисида»ги Конунида «Иктисодий ва бошка фаолият объектларига киритиладиган моддий ва номоддий неъматлар ҳамда уларга дойир ҳуқуқлар» сифатида ҳам таърифланади.

Юқоридагиларни таҳлил қилиб, умумлаштирар эканмиз унинг жуда кенг тушунчага эга эканлигини ва уни хар хил талкин қилиш мумкинлигини қуришимиз мумкин. Шунинг учун «инвестиция» тушунчасига таъриф бераётганда унинг барча жихатларини ҳисобга олмоғимиз лозим. Иктисодий фаннинг турли булимларида, шунингдек амалий фаолиятларининг турли йуналишларига тадбиқан маблаг солиш сохалари ва объектларининг хусусиятларидан келиб чиқиб, бу атамага турли маъно берилмоқда.

Фикримизча, бу атаманинг барча жихатларини умумлаштириб, қуйидагича таъриф бериш лозим. «Инвестиция» — бу фойда (даромад) олиш ёки ижтимоий самарага эришиш макседида, давлат, ҳуқуқий ва жисмоний шахслар (инвесторлар) томонидан чекланган имкониятлардан самарали фойдаланиб, чекланмаган эҳтиёжни қондириш учун иктисодиётнинг турли сохаларига маълум муддатга сарфланган барча турдаги бойликлар.

Инвестиция моҳиятини очувчи ушбу таърифга биноан hozирги бозор иктисодиёти даврида инвестор «чекланган имконият»ларидан самарали фойдаланиб, ишлаб чиқаришга «маълум микдордаги» маблаг сарфлаши натижасида қисман фойда олиши, ушбу ҳолатни умумлаштиради микиёсида кенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришнинг барча жабхаларида қатнашиши натижасида иктисодий-молиявий ва маънавий усишини таъминлайди. Бу уз ўрнида Узбекистон Республикаси Президенти И. А. Қаримовнинг — «Инвестиция соҳаси мамлакатнинг иктисодий мустақиллигини, барқарорлигини таъминлайди ва халқ хўжалиги барча тармоқларининг жадал усиши, бўлгуси юксалишнинг муҳим пойдевори булиб хизмат қилади», —деб таъкидлаган фикрига бевосита туғри келади.

Юқоридаги фикрларга асосланиб, инвестиция иктисодиёт ҳолатини тавсифловчи «асосий бирламчи» элементи деган ҳулоса қилиш мумкин. Шундан келиб чиқиб, инвестиция маълум субъект орқали иктисодиёт сохаларидан даромад олиш ёки самарага эришиш макседида сарфланаётган экан, уни бевосита ва билвосита даромад келтирувчи инвестицияларга ажратиш максадга мувофиқдир.

Ҳулоса қилиб, инвестиция тугрисидаги таҳлиллار ва берилган таърифга асосланиб ҳамда иктисодиёт ривожланишига хар томонлама

ижобий таъсирини ҳисобга олиб, унинг куйидаги вазифаларини белгилаш мақсадга мувофиқдир:

- иқтисодиётда ишлаб чиқариш кучлари ва ишлаб чиқариш воситаларини оптимал жойлаштириш билан кенг тармоқли бозор инфратузилмаларини шакллантиришга имкон яратиш;
- иқтисодиётдаги такрор ишлаб чиқариш жараёнига ижобий таъсир курсатувчи барча йуналишларни ва имкониятларни амалиётга тадбиқ этиш;
- мамлакатнинг миллий хусусиятларини ҳисобга олган ҳолдаги қонуний қафолатланган инвесторларни қониктирувчи улушини яратадиган ва молиявий ушшни таъминловчи инфратузилмаларни фаоллаштириш;
- иқтисодиётнинг барча соҳаларини фаоллаштириш орқали мамлакатнинг барқарор ушши ва жаҳон иқтисодий тизимига интеграциялашувини тезлаштириш.

Иқтисодиётга қиритилаётган инвестиция микдори ва унинг динамикаси мамлакатдаги иқтисодий ушш суръатларини белгиловчи асосий омиллардан бири бўлиб, мазкур омил, уз навбатида, инвестиция ресурслари манбаларининг таркибий тузилишига ва унинг барқарорлигига боғлиқдир. Бозор иқтисодиёти шароитида инвестиция ресурслари манбалари макро ва микродаражада фарқланишидан қатий назар, мамлакат инвестиция бозорида узига хос мавқега ва иқтисодий чегараларига эга. Бозор муносабати шароитида инвестиция ресурслари манбалари ичида кредитлар ута муҳим стратегик аҳамиятга эгадир. Чунки, бозор иқтисодиёти шароитида қорхонанинг уз маблағ манбалари чекланган бўлиб, улар, асосан, жорий харажатларни қоплаш учун сарфланади, қолган қисми эса чекланган маблағ сифатида инвестиция фаолиятини чегаралаб қуяди. Шу боис ҳозирда инвестиция ресурслари бозорида тақлифни, нақадат, барқарорлаштириш, балки етарли микдорда ошириш учун унинг манбалари таркибида давлат улушини қамайтирган ҳолда чет эл кредитлари ва маҳаллий банклар кредитларини ошириш мақсадга мувофиқдир.

Инвестиция фаолияти ва унинг манбалари иқтисодиёт ривожининг жадал суръатларини белгилаб бериш билан бирга у ҳар қандай тизимда қуп жихатдан минтақа ва мамлакат иқтисодиётининг барқарор ушиб боришини ва тараккий этиш даражасини ифода этиши лозим.

Инвестиция қенгайтирилган такрор ишлаб чиқаришнинг асосий негизини ташқил этар экан, уз навбатида, бу такрор ишлаб чиқаришга инвестор (субъектлар) инвестиция ресурсларини иқтисодиёт соҳаларига (объектларга) уз кузлаган мақсадни, асосан, даромад (қойда) олиш ёки ижтимоий самарага эришиш учун жойлаштиради ва инвестор амалга

оширган бундай фаолиятни илмий нуктаи назардан инвестиция фаолияти! деб, уни ташкил этувчи таркибий тизимини тушиниш мумкин.

Шу боис инвестицияни амалга оширадиган давлат, юридик ёки жисмоний шахсларни, шу жумладан чет эл юридик ёки жисмоний шахсларини ҳам инвестор деган маком бериш мақсадга мувофиқдир.

Инвестор инвестициялашни амалга ошириш учун маълум миқдордаги маблаг ёки инвестиция ресурсларига эга булишни ёки жамгаришни талаб этади. Бунинг учун жамгарма маблагларини банкларда туплаш ва улар орқали капитал маблагларни икτισодиётнинг истикболли сохаларига йуналтирилишини таъминлашга эришиш мумкин. Бу, аввало, инвестиция фаолиятида банклар иштирокини оширишни талаб этади. Шунинг учун ҳам мамлакатимиз Президенти И. А. Каримов «Банклар инвестиция жараёнининг асосий бутинига, корхоналарнинг чинакам хамкорига айланмоги, бинобарин, уларнинг ривожланишидан манфаатдор булмоги лозим», — деб таъкидлаб утган эди. Бозор икτισодиёти шароитида банклар инвестиция фаолиятининг энг фаол иштирокчиларидан бири сифатида куйидаги фаолиятларнинг у ёки бу турлари буйича иштирок этмокдалар:

- инвесторларга тегишли ҳамда инвестицион мақсадларга йуналтириладиган маблаглар харакати буйича молиялаштириш хисоб-варақлари очиш ва улар буйича хисоб-китобларни амалга ошириш;
- фойда олиш ва банк ликвидлилигини ошириш мақсадида уз ва жалб килинган маблагларни давлат ва корпоратив кимматли коғозларга куйиш;
- уз ва жалб килинган маблагларни инвестиция лойихаларига бевосита куйиш, яъни хужалик субъектлари инвестиция фаолиятини кредитлаш;
- кимматли крғозлар сотиб олиш орқали корхоналарнинг ишлаб чиқариш фаолиятини кенгайтиришда иштирок этиши.

Инвестиция фаолиятини амалга ошириш ва чет эл инвестициясини фаол жалб этиш учун, нафакат, худудлар балки, тармоқларда, шунингдек инвестиция фаолиятининг субъекти ва объектларида ҳам инвестицион жозибадорлик рейтингларини тахлил этиб, хисоблаб чиқиш зарурдир.

Бунда, асосан, чет эл инвестициясини икτισодиёт сохалари буйича мутаносиб жалб этишнинг комплекс дастурини ишлаб чиқиш ва унда тармоқларни, асосан, 3 гуруҳга, яъни ишлаб чиқариш, хизмат курсатиш ва ижтимоий сохаларга булиб, инвестицияни устувор даражада реал секторга йуналтириб, сунг колган сохаларни ривожлантиришга ҳамда икτισодиёт ривожланиши ва заруриятдан келиб чиқиб, хизмат курсатиш ва ижтимоий сохаларга ҳам жалб этилса, мақсадга мувофиқ булур эди.

Ватанимиз икτισодиётига чет эл инвестицияларини жалб килиш ва инвестиция фаолияти тараккиётини таъминлаш кулай инвестиция мухитини барпо этишни талаб килади. Кулай инвестиция мухити анча кенг тушунча

булиб, у чет эл инвестицияларнинг кириб келиши ва узлаштирилишида куплаб ижобий шарт-шароитлар булишлигини талаб килади.

Булар иктисодий, сиёсий ва ижтимоий омиллардир. Лекин мазкур омилларнинг инвестиция фаолиятига ижобий ёки салбий таъсир этиши етарлича очиб Республикамиз олимларининг инвестиция соҳасида олиб борган илмий ишларида кулай инвестиция муҳитини барпо этиш ва унга таъсир этувчи омиллар маълум бир асосда берилмаган. Шу бонс кулай инвестиция муҳитига таъсир этувчи омилларни ижобий ва салбий таъсир этувчи омиллар тарзида гуруҳлаштириш уларнинг хусусиятини туларок. ва кенгрок. очиб беришга имкон беради. Иктисодиётга чет эл инвестициясининг барча шакллари фаол жалб килишда амалга оширилиши лозим булган тадбирлар умумлаштирган холда куйидаги хулосаларни бериш мақсадга мувофиқдир:

— мамлакатнинг худудий ва тармок, тизимини такомиллаштириш нуктаи назардан инвестициялашга таъсир этувчи омилларни мувофиқлаштирган холда кулай инвестицион муҳитни яратиш;

— гуруҳланган омиллар натижасида, нафақат, худудларнинг балки барча микробоскичларда чет эл инвестициясини жалб этиш буйича рейтинг курсаткичларини ҳисобга олиш;

— асосий капиталга инвестициялар микро банк кредитлари салмогини ошириш мақсадида бу борада белгиланган имтиёзларни қайта куриб чиқиш;

— чет эл инвестициясини жалб этувчи хужалик субъектларида мулк кийматидан туланадиган имтиёзлй солик ставкасини урнатиш оркали уларнинг мол-мулкини қиска муддатда қайта баҳолашга кизиктириш;

— чет эл инвестициясини жалб этувчи ҳамда шу асосда товар экспорт қилишни купайтирувчи корхоналар учун имтиёзларни кенгайтириш;

— инвестиция лойиҳаларини иктисодиётнинг макро ва микро даражасидаги эҳтиёж ва имкониятларни ҳисобга олиб, ишлаб чиқиш асосида Халқаро молия институтларининг республикамизда очган кредит линияларидан тула-туқис фойдаланишни таъминлаш;

— маҳаллий «масъул» муассасаларнинг чет эл инвестицияларини худудларга жалб қилишдаги фаоллигини ошириш;

— чет эл инвестицияларини тез қарор қабул қилишлари учун ҳисоб ва ҳисобот тизими самарадорлигани ошириш каби қушимча тадбирларни амалга ошириш зарур.

Шундай қилиб, «инвестиция» тушунчасининг моҳиятини ёритганда уни жамғариш (бойликлар, ресурслар), қуйиш (солиш, жойлаштириш, сарфлаш), капиталлашув (капитализация, маҳсулот яратилиши) ва иктисодий ёки ижтимоий самара олишдек динамик ҳаракатда булишлигини таъкидлаш лозим. Уларнинг бундай динамик ҳаракати



инвестиция фаолияти оркали амалга оширилади. Инвестиция фаолияти эса капитал куйиш (жойлаштириш, солиш) ва инвестицияларни амалга ошириш билан боғлиқ булган барча амалий харакатлар йигиндисидир.

Инвестиция ва инвестициялашнинг мохияти буйича юкорида келтирилган мулохазаларимиздан уларнинг бир неча кирралари мавжудлигини куришимиз мумкин. Бу киррадалар куйидагилардан иборат: — куйилмадан келадиган соф фойда маблагларни банк депозитига жойлаштиришдан келадиган соф фойдадан куп булиши; — инвестицияларнинг рентабеллик даражаси инфляция даражасидан юкори булиши.

Демак, биринчидан, хар кандай иктисодиётни харакатга келтирувчи ва унинг тараккиётини таъминловчи инвестицияларга иктисодчи олимлар томонидан берилган таърифлар тахлили унинг жуда кенг тушунчага эга эканлигини ва уни хар хил талкин килиш мумкин деган, хулосаларни келтириб чикаради.

2. Инвестиция атамасининг барча жихатларини умумлаштириб, унга фойда (даромад) олиш ёки ижтимоий самарага эришиш максатида давлат, хукукий ва жисмоний шахслар (инвесторлар) томонидан чекланган имкониятлардан самарали фойдаланиб, чекланмаган эхтиёжни кондиритиш учун иктисодиётнинг турли сохаларига маълум муддатга сарфланган барча турдаги бойликлар, деб таъриф бериш максатга мувофикдир. Инвестицияга капиталнинг муайян муддатга, муайян жараёнга боғланиши деб хам караш мумкин.

3. Инвестиция фаолиятини маблаг солиш ва инвестицияларни амалга ошириш билан боғлиқ булган барча амалий харакатлар йигиндиси деб таърифлаш максатга мувофикдир.

Бугунги кунда Ўзбекистонда инвестицияларнинг иктисодиёт юксалишидаги ахамиятидан келиб чикиб, белгиланган вазифаларининг амалга оширилишини таъминлашда чет эл инвестицияларининг алохида урин тутишини инобатга олган холда уларни барча шакллари буйича жалб этиш чора-тадбирларининг бажарилиш сифатини ошириш зарур.

## **2.2 Инвестиция лойихалари тушунчаси**

Ўзбекистан Республикасининг мустакил давлат сифатида карор топиши узининг бозор муносабатлари шароитига мос эркин хукукий-демократик жамият куриш йулини танлаш имкониятини яратди.

Ўтказилган иктисодий ислохатлар натижасида эса турли мулк шаклларининг вужудга келиши, тадбиркорлик эркинлигининг таъминланиши мустакил карорлар кабул килиш ва бошкарув фаолиятининг ривожлантирилишини таказо этди. Айникса, бундай иктисодий вазият иктисодиётни янада эркинлаштириш ва ри-вожлантириш

шароитида янги инвестиция лойихаларини хаётга кенг жорий этиш ва тадбик килиш талабларини келтириб чикарди.

Дуне тажрибаси курсатишича, кенг иктисодий ислохртларни амалга ошириш инвестицияларни, хусусан, турли сохалардаги инвестиция лойихаларини самарали амалиётга тадбик этиш билан купрок таъминланиши мумкин экан. Амалга оширилаётган инвестиция лойихаларининг хажми ва микдориға караб иктисодиётда юз бераётган узгаришлар ва силжишлар хақида хулосалар чикариш мумкин.

Умуман, бугунги кунда инвестиция лойихалари тугрисида куплаб гапирилмокда. Инвестиция лойихаси тушунчасинингтобора кенг кулланилиши, аввалом бор, ушбу янги атаманинг иктисодий мохиятини англаб олиш заруриятини келтириб чикаради.

Одатда, хар кандай инвестицией тадбиркорлик муайян максадга йуналтирилган, мукаммал даражада яратилган инвестиция гоёсига асосланади. Мукаммал даражада шакллантирилган ва асосланган инвестиция гоёси инвестиция лойихасининг карор топишига олиб келади.

«Инвестиция лойихаси» тушунчасининг узи иктисодий назарияда ва амалиётда кенг кулланилади ва у икки хил маънода талкин этилади:

1. Муайян максадларга эришишни (кузланган натижаларни хосил килишни) таъминловчи кандайдир фаолиятлар йигиндисини амалга оширишни назарда тутувчи иш, фаолият, тадбир сифатида тушунилади. Бундай холларда «хужалик тадбири», «иш (ишлар йгин-диси)», «лойиха» терминлари ушбу тушунчаларга мазмунан якин келади.
2. Кандайдир фаолиятларни амалга ошириш учун зарур булган хукукий-бошқарув ва молиявий-хисоб хужжатлари тизими ёки бундай фаолиятлар тизимини баён этувчи хужжатлар туплами сифатида каралади.

Иктисодий адабиётларда, дарслик ва укув кулланмаларда «инвестиция лойихаси» иккинчи мазмундаги тушунча сифатида кулланилади. «Лойиха» термини биринчи мазмун буйича тушунилади.

Инвестиция лойихаси тушунчаси унинг йуналтирилган максadini амалга ошириш учун технологик жараёнларни, техник ва ташкилий хужжатлаштириш жараёнини, объектларни барпо этиш ва ишга тушириш жараёнини, моддий, молиявий, мехнат ресурсларининг харакатини, шунингдек тегишли бошқарув карорлари ва тадбирларни узида мужассамлаштирувчи тизим сифатида каралиши мумкин.

Тулик шаклланган, якунига етган инвестиция лойихасини тузиш ва амалга ошириш умумий холда куйидаги боскичларни уз ичига камраб олади:

- инвестиция гоёсини шакллантириш;
- инвестицией имкониятларни тадкик этиш;
- инвестиция лойихасини техник-иктисодий асослаш;

- шартнома ҳужжатларини тайёрлаш;
- лойиха (ишчи) ҳужжатларини тайёрлаш;
- Курилиш-монтаж ишлари;
- объектни ишга тушириш ва инвестиция лойихаси (иктисодий курсаткичлар) мониторингини олиб бориш.

Инвестиция лойихаси уз мақсади, йуналиши, амал қилиш соҳаси, муддати ва чегарасига эга бўлган алоҳида фаолият тури ҳисобланади. У ташкилий, ҳуқуқий, ижтимоий, экологик, иктисодий жиҳатдан тулик ва мукамал ҳисоб-китоблар ёрдамида асосланган юридик ҳужжат ҳисобланади.

-Инвестиция лойихасининг бошқа ҳужжат ва «лойиха»лардан асосий фарқи шундаки, у ҳақиқий ҳужжат сифатида қарор топиши учун унинг барча томонлари махсус усуллар ёрдамида кенг ва аниқ ҳисоб-китоблар билан баҳоланади. Шунингдек унинг амалга оширилиши муайян миқдордаги маблағларни сафарбар этишга асосланади.

Инвестиция лойихаси инвестиция гоёсининг шаклланишидан вужудга келар экан, унинг мураккаб жараёнлар асосида яратилишида турли тақлифтлар ва таҳлил этиш ишларини олиб боровчи мутахассисларнинг асосий урин эгаллашларини алоҳида эътиборга олмақ зарурдир. Инвестиция лойихасининг узига хос хусусияти унинг амалга оширилиши молиялаштарининг турли шаклларига мос тушиши билан изоҳланади. Бунда инвестиция лойихасини амалга ошириш учун турли манбалардан маблағларни жалб этиш мумкинлиги унинг қулайлигини, фойдалилигини, самарадорлигини ва афзаллигини оширади.

Инвестиция лойихаси амал қилиш соҳаси ва даражасига қура 40-50 йилгача муддат билан ишлаб чиқилиши мумкин. Ундаги ҳисоб-китоблар эса шу даврга мулжалланган башоратлар асосида тизимли амалга оширилади. Бундай лойихалар, қупрок, давлат аҳамиятига молик ва ҳуқумат маблағлари эвазига молиялаштирилдиган объектларни ишга тушириш ёки муайян соҳанинг тизимли узгартиришини босқичма-босқич амалга ошириш мақсадида кенг қамровли ва узок йилларга мулжалланган башоратлар асосида ишлаб чиқилади ва амалга оширилади. Бунга мамлакат буйича коммуникация тармогини тизимли замонавийлаштиришса, аҳолини электр энергияси билан таъминлашга мулжалланган, макродаражадаги аҳамиятга эга бўлган инвестиция лойихалари (қупрок, давлат инвестиция лойихалари) мисол бўла олади.

Инвестиция лойихасини амалга оширишда унинг мониторингини олиб бориш тизимининг амал қилиши лойиханинг, нафақат, иктисодий самарадорлигини, шунингдек ижтимоий самарадорлигини ва сиёсий аҳамиятини оширишга хизмат қилади.

Умуман олганда, инвестиция лойихаси инвестицион тадбиркорлик ва ташаббуснинг меваси, натижаси сифатида яратилган инвестицией хужжат булиб, инвестициялар билан таъминланган хар кандай тадбирлар мажмуаси хисобланади. Яъни у чекланган муддат ва вақт мобайнида фойда (даромад) олиш ёки ижтимоий самарага эришиш максатидаги бир-бири билан боғлиқ, бир-бири билан алоқадорликдаги мураккаб тадбирлар йигиндиси.

### **2.3 Иқтисодий ривожлантиришда инвестиция лойихаларини амалга оширишнинг ахамияти**

Хар кандай давлатнинг иқтисодий ривожланиши инвестицияларни узлуксиз амалга оширишни талаб қилади.

Республикамиз мустақилликка эришиб, бозор муносабатларини шакллантираётган экан, иқтисодий жадал ривожлантириш энг асосий омиллардан бири булган инвестиция сиёсатида боғлиқдир. Инвестиция сиёсатининг самарадорлигини таъминлаш иқтисодийнинг устувор йуналишлари ва хозирги кун талабларига жавоб берадиган мукамал инвестиция дастурини ишлаб чиқишни талаб этади.

Шу боис хам мустақилликнинг дастлабки кунлариданок инвестицияларни, хусусан, хорижий инвестицияларни устувор инвестиция лойихаларига жалб қилишга алоҳида эътибор берилди. Инвестиция фаолиятининг эркинлиги ва ривожланишини таъминлаш максатида унинг ҳуқуқий асосини мустақамлаш учун «Инвестиция фаолияти тугрисида»ги, «Чет эл инвестициялари тугрисида»ги, «Чет эллик инвесторлар ҳуқуқларининг кафолатлари ва уларни ҳимоя қилиш чоралари тугрисида»ги қонунлар қабул қилинди.

Мазкур қонунлар хорижий инвестицияларни жалб қилишни, хорижий шериклар билан ҳамкорликни мустақамлашни ва ривожлантиришни, устувор инвестиция лойихаларини амалга оширишни ва мамлакатда инвестицион фаолликни оширишни рағбатлантиришга йуналтирилган.

Инвестиция лойихалари, аввало, устувор тармоқларга, яъни нефт ва химия саноати, транспорт, энергетика, ер ости қазилма бойликларини ишлаб чиқаришга, қурилиш, телекоммуникация тармоқларига, қишлоқ хужалиги маҳсулотларини ишлаб чиқаришга ва уларни қенг қайта ишлашга, туризм соҳасини ривожлантиришга қаратилиши лозим. Мазкур инвестиция лойихаларини амалга ошириш учун, энг аввало, қулай инвестиция муҳити барпо этилиши лозим булади. Қулай инвестиция муҳити инвесторнинг у ёки бу давлат иқтисодиётига маблағ сарфлаш учун шарт-шароитларнинг қулайлигини, яъни сиёсий, иқтисодий ва ижтимоий шароитларнинг яратилганлигини баҳолашдаги барча ҳисоб-китоблар

мажмуасини уз ичига олади. Инвестиция мухитининг жозибадорлиги унга таъсир этувчи омиллар даражасига боғлиқдир

Хар бир мамлакатдаги инвестиция мухити биринчи навбатда, унинг сиёсий барқарорлигидадир. Худди ана шу омил чет эллик инвесторларнинг бошқа мамлакатга муддатли шартномалар асосида ресурсларни киритиш имкониятини беради.

Инвестиция мухитига таъсир этувчи омиллардан яна бири ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатларнинг мавжудлигидир. Бу эса инвесторнинг инвестиция фаолиятини амалга ошириш учун қафолат вазифасини бажаради.

Ўзбекистонда инвестиция сиёсатининг асосий тамойиллари булиб қуйидагилар ҳисобланади:

1. Ишлаб чиқаришни техник жихатдан қуроллантириш ва модернизациялаш, янги иш уринларини яратиш асосида иқтисодий усиш барқарорлигини таъминлаш.

2. Вазирликлар, концернлар, корпорациялар ва иқтисодиётнинг бошқа бўлимлари иштирокида ва адрес дастурларига катъий риоя қилган ҳолда молиялаштиришнинг барча манбалари ҳисобидан марказлашган ва марказлашмаган капитал қуйилмалар ҳажмини аниқлаш.

3. Иқтисодий самарадорликни тақсимтлаш мақсадида экспортга мулжалланган ва импорт урнини босувчи лойиҳалар нуктаи назаридан устувор инвестиция тақлифлари рўйхатини ишлаб чиқиш ва чуқур экспертизадан утқазиларни таъминлаш.

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

Республикамиз инвестиция сиёсатининг устуворлиги, энг аввало, инвестициялар, иқтисодиётни таркибий жихатдан қайта қуриш ва техник юксалтиришга, шунингдек корхоналарнинг асосий фондларини модернизация қилиш (янгилаш, замонавийлаштириш) ва қайта қуроллантиришга йуналтирилиши керак.

Миллий иқтисодиётни ривожлантиришда инвестиция лойиҳаларини амалга оширишнинг аҳамияти бениҳоя катта булиб, у қуйидагилар билан изоҳланади:

— биринчидан, хорижий инвестициялар ишлаб чиқаришга замонавий техника ва технологияларни жорий этиб, экспортга мулжалланган маҳсулотларни ишлаб чиқаришни ривожлантиради;

— иккинчидан, импорт урнини босувчи товар ишлаб чиқаришни йулга қуйиш ва бунинг учун хорижий инвестицияларни иқтисодиётнинг устувор соҳаларига йуналтириш ва пировардида аҳолининг меъердаги турмуш даражасини таъминлаш имконини яратади;

- учинчидан, кичик ва урта бизнесни ривожлантириш ва кишлок хужалиги ишлаб чиқаришини жадаллаштириш орқали усиб бораётган аҳолини иш жойлари билан таъминлайди;
- туртинчидан, корхоналарнинг эскирган ишлаб чиқариш қувватларини, моддий-техник базасини янгилайди ва техник қайта қуроллантиради;
- бешинчидан, табиий ресурсларни қайта ишловчи корхоналарни барпо этишга қумаклашади ва х..к.

Бугунги куннинг узида мамлакатимизда умумий қиймати 3,6 млрд. долларлик 109 та устувор инвестиция лойиҳалар, жумладан, 725 млн. долларлик 38 та тугридан-тугри хорижий инвестиция жалб этилган лойиҳа амалга оширилмоқда. Агар 2001 йили 824 млн. долларлик, жумладан, 108 млн. долларлик тугридан-тугри жалб этилган инвестициялар узлаштирилган бўлса, жорий 2002 йилда 905 млн. долларлик, шу жумладан, 183 млн. долларлик тугридан-тугри жалб этилган инвестиция узлаштирилиши кузда тутилмоқда. Усиш суръати тегишлича 110% ва 1,7 баробарни ташкил этади.

Иктисодиётнинг устувор тармоқларини ривожлантириш учун хорижий инвестицияларни жалб қилиш сиёсати мавжуд маблағлардан, вақтдан ва имкониятлардан самарали фойдаланишга, турли хил рискларни, мавжуд шарт-шароитларни ҳисобга олган ҳолда бойликларни самарали жойлаштиришга ва шу йул билан республика иктисодиётини кутаришга, унинг жаҳон иктисодий тизимига қушилишига, чет эл инвестицияларининг кириб келишини рағбатлантириш йули билан инвестицияларни, купрок, иктисодиётнинг устувор тармоқларига жалб қилишга ҳамда улардан самарали фойдаланишга қаратилган. Бугунги кунда хорижий инвестицияларни жалб қилишнинг бир қанча шакллари мавжуд. Булардан:

- улуш қушиб қатнашиши орқали қушма корхоналарни ташкил этиш;
- 100% мол-мулк хорижий инвесторга тегишли бўлган хорижий корхоналарни ташкил этиш;
- йирик хорижий компания ва фирмаларнинг шубба корхоналари ва филиалларини ташкил этиш;
- концессия ва лизинг шартномалари тузиш;
- тендерлар эълон қилиш;
- эркин иктисодий ҳудудлар ташкил этиш;
- молиявий активларни сотиш ва сотиб олиш.

Биламизки, хорижий инвестициялар бир иктисодиёт субъекти капиталини бошқасига богпаб қуйиш бўлиб, бунинг натижасида мамлакатлар ва минтакалар буйлаб капитал қучиши юз беради. Чет эл инвестицияларининг жалб этилиши капитал импорт қилувчи мамлакатда солиқ, ижара хақи, барқарор валюта тушумлари, асосий фондларнинг ва шу қабиларнинг қупайиши эвазига миллий даромаднинг усишини

таъминлаб беради. Мамлакатга чет эл инвестицияларининг кириб келиши табиий ва меҳнат ресурсларининг арзонлигига ва бошқа шарт-шароитларга асосланади. Шунинг билан бирга улар иктисодиётда янги инвестиция лойихаларининг амалга оширилишини таъминлаш орқали уларга янги малака, технологиялар, "ноу-хау", бошқарув тажрибаси, тежамкорлик маҳоратларини ва бошқа моддий ва номоддий бойликларни киритадилар. Чет эл инвестицияларининг мамлакат иктисодиётига жалб этилиши унинг иктисодий имкониятларининг кенгайишини тезлаштиради ва иктисодий кудратининг ошишини таъминлашга хизмат килади.

Хуллас, самарали инвестиция лойихаларини узлаштириш орқали ривожланган бозор иктисодиётини барпо этиш билан боғлиқ купгина вазибаларни ҳал этишга муваффақ буламиз. Унинг амалга оширилиши биргина қушимча фаолият ва ишлаб чиқаришнинг йулга қуйи-лишини таъминлаб қолмасдан, балки жамият ҳаётининг ҳақиқий даражасини қўрғатиб берувчи аҳоли турмуш фаровонлигининг ошишига ва давлат бойлигини қўпайтиришга уз ҳиссасини қўшади.

### **Хулосалар**

Ҳар қандай иктисодиётни ҳаракатга келтирувчи ва унинг тараккиётини таъминловчи инвестицияларга иктисодчи олимлар томонидан берилган таърифлар таҳлили унинг жуда кенг тушунчага эга эканлигини ва уни ҳар хил талқин қилиш мумкин деган, хулосаларни келтириб чиқаради.

Инвестиция атамасининг барча жиҳатларини умумлаштириб, унга фойда (даромад) олиш ёки ижтимоий самарага эришиш мақсадида давлат, ҳуқуқий ва жисмоний шахслар (инвесторлар) томонидан чекланган имкониятлардан самарали фойдаланиб, чекланмаган эҳтиёжни қондириш учун иктисодиётнинг турли соҳаларига маълум муддатга сарфланган барча турдаги бойликлар, деб таъриф бериш мақсадга мувофиқдир. Инвестицияга капиталнинг муайян муддатга, муайян жараёнга боғланиши деб ҳам қараш мумкин.

Инвестиция фаолиятини маблағ солиш ва инвестицияларни амалга ошириш билан боғлиқ бўлган барча амалий ҳаракатлар йиғиндиси деб таърифлаш мақсадга мувофиқдир.

Бугунги кунда Ўзбекистонда инвестицияларнинг иктисодиёт юксалишидаги аҳамиятидан келиб чиқиб, белгиланган ва-зибаларининг амалга оширилишини таъминлашда чет эл инвестицияларининг алоҳида урин тутишини инобатга олган ҳолда уларни барча шакллари бўйича жапб этиш чора-тадбирларининг бажарилиш сифатини ошириш зарур.

Инвестиция лойихаси тушунчаси инвестицион тадбиркорлик ва ташаббуснинг меваси, натижаси сифатида яратилган инвестицион

хужжатлар мажмуи булиб, инвестициялар билан таъминланган хар кандай тадбирлар мажмуаси сифатида англанади.

Инвестиция лойихасининг амалга оширилиш хажми, миқдори ва динамикасига караб мамлакатнинг иктисодий усиш даражаси хамда холатини бахолаш мумкин ва утказилаётган иктисодий ислохатларнинг бажарилиш холати белгиланган максадларни таъминланишига канчалик мос келаётганлиги тугрисида хулоса чиқариш мумкин.

### **Назорат саволлар**

1. Инвестициялар тушунчаси нимани англатади?
2. Иктисодчи олимларнинг инвестициялар тушунчасига берган кандай таърифларини биласиз?
3. Капитал куйилмалар деганда нимани тушунаси?
4. Чет эл инвестицияларининг таърифини келтиринг.
5. Инвестицияларнинг кандай шаклларини биласиз?
6. Инвестицияларни молиялаштиришнинг кандай манбаларини биласиз?
7. Инвестиция фаолияти кандай иктисодий мохиятга эга?
8. Инвестициялар кандай иктисодий вазифаларни бажаради?
9. Инвестиция ресурслари кандай турларга булинади?
10. Узбекистонда инвестиция куйиладиган устувор сохаларни санаб беринг.
11. Кимлар инвестиция фаолияти субъектлари булиши мумкин?
12. Инвестиция фаолияти объектлари нималардан иборат?
13. Инвестиция мухити деганда нимани тушунаси?
14. Инвестиция мухитига таъсир этувчи кандай омилларни биласиз?
15. Инвестиция мухитига таъсир этувчи салбий ва ижобий омилларни санаб беринг?
16. Узбекистон иктисодиётига чет эл инвестицияларини жалб этиш зарурияти ва ахамияти нималардан иборат?

### **Таянч иборалар**

Капитал куйилмалар, Инвестиция мухити, Инвестиция ресурслари  
Чет эл инвестиция формалари.

### **Адабиетлар руйхати:**

1. Бизнес —режа тузиш учун ишчи дастур. Тош.ДИУ.,2000
2. Э.Махмудов, Т.Исоков - «Бизнес режалаш», -дарслик, Т.: ТДИУ, 2003.
3. Бизнес-план. Менеджмент в малом бизнесе. М.: ДЕКА, 1996, 60 с.
4. Жураев А., Хужамкулов Д. ва бошк. Инвестиция лойихалар тахлили Т.: Шарк, — 2003



5. Шарп У, Александр Г., Дж. Бейли. Инвестиции. Пер. с англ. М.: ИНФРА 2000
6. Ендовский Д.Л. Практикум по инвестиционному анализу. М.: ФиС, 2003
7. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2003.
8. Богатин Ю.В. Швандар В.А. Инвестиционный анализ. Учеб. пособие. М.: ЮНИТИ. 2001

### **3-мавзу. Корхона фаолиятида бизнес – режалаштириш**

**3.1 Корхона ва унинг ишлаб чиқариш фаолияти режалаштиришнинг объекти сифатида.**

**3.2 Бозор шароитида корхона фаолиятини тартибга солиш ва режалаштириш.**

**3.3 Бизнесни ахборот асослари.**

#### **3.1 Корхона ва унинг ишлаб чиқариш фаолияти режалаштиришнинг объекти сифатида.**

Режалаштириш бозор билан умуман мос келмайди, деб ҳисоблаган бозор муносабатлари тарафдорлари ҳам бугунги кунда узларининг аввалги фикрларида каттик турмаяпдилар. Вакт ва ҳаётнинг узи, хусусан куплаб хорижий компания, фирма ва корхоналар тажрибалари режалаштириш ва башорат қилишнинг муҳим аҳамият касб этишини тасдиқлайдилар. Масалан: Россияда ислохатлар бошида қабул қилинган «Тадбиркорлар Россияни кутқарадилар» шиори гарчи нафақат Россия, балки барча собик иттифок мамлакатларининг барчасида ҳам бизнес ва тадбиркорлик соҳаси иктисодиётнинг устивор йуналишига айланган бўлсада, юмшок қилиб айтганда уз тасдигини топди.

Ҳап шундаки корхона бу нафақат бозор субъектидир, у шу билан бир пайтда давлат тизимининг элементи ҳисобланади. У давлат бошқарув тизимининг элементи ҳам ҳисобланади. У давлат бошқарув тизими ва сиёсатидан тулик мустақил бўла олмайди. Иктисодиёти марказлашган мамлакатларда бозор муносабатини эркинлаштириш йуналишида амалга оширилган ислохатлар ишлаб чиқариш жараёнини четлаб ўтиб, шу билан бир пайтда мулкчилик шаклидан қатъий назар корхоналарда меҳнат мотивацияси ва режалаштириш тизими сезиларли равишда ўзгариб юборди.

Собик СССР иктисодиёти уз моҳиятига қура бозор иктисодиёти бўлиб қолаверган бўлсада, унинг бошқарув ва режалаштириш тизими капиталистик бозор иктисодиётидан тубдан фарқ қилади. Эски тизим шароитларида корхона ва унинг раҳбарияти ишининг сифатини улчами сифатида аввалло ишлаб чиқариш ҳажмини бажариш бўйича режа курсаткичлари хизмат қилган. Агар корхона режани юз фоиз бажарган бўлса бу «яхши», 101% ва ундан ортиқ бажарса «аъло» баҳоланган. Куплаб корхоналарда режани бажариш жамоанинг қарзи, ошириб бажариш эса унинг шарафи деган шiorлар осиглиг туриши бежиз эмас эди.

Натижада корхонада режалаштиришнинг асосий вазифаси режани бажариш ва ошириб бажаришга қаратилган бўлиб, бу нарса қайси йуллар билан нималар эвазига эришилиши унчалик аҳамият касб этмаган. Бу эса,

уз навбатида, куплаб корхоналар рахбариятини куйидаги йуналишлардан бирида харакат килишга ундаган:

1) юкори турувчи бошқарув органидан бажариш осон булган топшириклар олишга интилиш;

2) олинган топширикни иктисодий ва ижтимоий зарар келтирса, хар кандай нарх эвазига бажариш.

Ушбу нозик жихатларни четга куйиб турамыз, чунки хозир бошка пайт, бошка хужалик тизими. Менежмент сохаси мутахассисларининг таъкидлашича бутун режалаштириш ва бошқарув тизими ходимларнинг иш сифати ва самарадорлигини оширишдан манфаатдорлигига йуналтирилиши лозим булиб, бу фирма ривожланишининг мухим шарти хисобланади. Бунинг учун ресурслар асосларидан ташқари мохир ташкилотчилик, илмий асосланган режалаштириш ва бошқарув талаб килинади. Айниқса кишиларнинг ишлаб чикариш меҳнатидан моддий манфаатдорлиги мухим ахамият касб этиб, бугунги кунда бу меҳнат хаёти сифати деб номланган.

Масалан ,Жанубий Кореянинг «ДЭУ» трансмиллий фирмаси рахбари Ким У Жунг таъкидлашича «бизнесда одам бошка хеч каерда булмаган ахамиятга эга. Инсон - хамма нарсадан юкори. У буюк кучдир. Шу сабабли компаниялар тобора купрок кадрлар билан юкори масалаларга эътибор каратмоқдалар. Чунки умуман олганда одамлар ишлайдилар. Фирманинг гуллаб-яшнаши ёки инкирозга учраши уларга боглик»<sup>1</sup>. Шу сабабли булса керак, Япония фирмаси «Мацусита» куйидаги шиорни танлаб олган: «нарсаларни яратишдан аввал «Мацусита» кадрларни яратади»<sup>2</sup>.

Бугунги кунда Узбекистонда турли мулкчилик шаклидаги, турли соха ва тармоқларга тааллуқли 300 мингдан ортик корхона мавжуд булиб, улардан 280 мингтаси кичик ва урта бизнес хамда хусусий тадбиркорлик субъектлари хисобланади. Уларни ишлаб чикариш фаолияти шубхасизки, режалаштириш ва бошқариш объекти булиб, бозорга ва истеъмолчиларга талабини кондиришга йуналтирилади.

Амалиётни курсатишича, ишлаб чикариш фаолиятини режалаштиришда хар бир корхона узининг бугунги кундаги ва келажак учун стратегиясини белгилаб олади. Шу сабабли режалаштириш корхонанинг ривожлантириш стратегиясидан ажралмас булиб, бу куйидаги схема ёрдамида акс эттириш мумкин :<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Ким.У.Жунг. Этот великий мир бизнеса. М., «Руслит», 1992, с.106

<sup>2</sup> Якокка Ли. Карьера менеджера. М., «Прогресс», 1990, с.17

<sup>1</sup> Ушбу схеманинг матнинг электрон версияси орқали слайд шаклида диапроектор орқали намойиш этиш мумкин.



**Расм 1. Стратегик режалаштириш жараёни**

Мазкур ҳолатда стратегия келажак учун умумий гоёни шакллантиришга имкон берди. Режалаштириш жараёнининг узи ва бевосита стратегик режа эса корхонага аниқлик, индивидуаллик ҳаёда этиб, бу унга маълум турдаги ходимларни жалб қилиш ва бошқа турдаги ходимларнинг жалб қилмасликка имкон беради. Бу режа корхона учун истикболлар очиб бериб, янги ходимларни жалб қилади, маҳсулот ишлаб чиқаришдан ташқари уни сотишга кумаклашади.

Режалаш шундай тузилиши керакки, улар узок вақт давомида бузулмаслиги, шу билан бир пайтда зарур ҳолларда йуналишини узгартиришга мослашган булиши лозим. Амалда режалаштириш жараёнида иккита муҳим саволга жавоб топиш зарур:

- 1) корхона учун бозордаги вазият билан боғлиқ жорий вазифаларини бажаришда тусиклар яратмайдиган стратегик мақсадни қандай танлаш;
- 2) стратегик мақсадларга тайянган ҳолда энг мураккаб ва қутилмаган ҳодиса ва ташқи тенденцияларга муносиб ва самарали жавоб қайтариш учун моддий, молиявий ва кадрлар ресурсларини қандай шакллантириш лозим.

Авалги буйруқбозлик тизимидагидан фарқли уларок қуплаб корхоналарда, айниқса, кичик ва урта корхоналарда режалар мустикал равишда ишлаб чиқлади ва тасдиқланади. Бирок корхонанинг ишлаб чиқариш фаолиятини режалаштириш худди аввалдаги қаби курсатқичлар тизими ёрдамида амалга оширилиб, бу курсатқичлар сифат ва миқдор, ҳажм ва солиштирма турларга тасимланади.

**Миқдор курсатқичлари** – абсолют курсатқичлар булиб, бу қаторга ялпи ва товар маҳсулотлар ҳажми, сотув ҳажми, ходимлар сони, иш ҳақи фонди, фойда ёки даромад миқдори, ишлаб чиқариш ресурсларини сарфланиши қиритиш мумкин.

**Сифат курсаткичлари** – нисбий катталиқ хисобланади. Улар ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлигини, унинг айрим омиқларини ақс эттиради. Бу меҳнат маҳсулдорлигининг узиши, маҳсулот таннархининг пасайиши ва ҳақозолардир. Бу каторга шунингдек, узаро миқдор курсаткичларини ифодаловчи курсаткичлар, масалан ишлаб чиқариш рентабеллиги, фонд сигими, маҳсулот сифати ва бошқаларни ҳам киритиш мумкин.

**Ҳажм курсаткичлари** – ишлаб чиқаришнинг, унинг айрим жараёнлари ва унда иштирок этувчи омиқларнинг абсолют катталигини белгилайди. Бу каторга масалан, япи, товар ва сотилган маҳсулот ҳажми, меҳнат харажатлари ҳажми, олинган фойданинг умумий ҳажми ва бошқалар кирди.

**Солиштирма курсаткичлар** – икки ёки ундан ортиқ узаро боғлиқ курсаткичлар ва маҳсулот бирлиги харажатлари салмогининг нисбатларини тавсифлайди. Масалан, маҳсулот бирлигига металл, электр энергияси, ёкилги сарфланиши, ишлаб чиқариш қуввати бирлигига капитал қуйилмалар, жами туловлар ҳажмида муқофотларнинг салмоғи ва хоқозолар.

Ушбу барча курсаткичлар уртасида узаро алоқалар мавжуд. Бу курсаткичлар режалаштириш жараёнида ҳам, корҳонанинг ҳужалиқ фаолиятини таҳлил қилишда ҳам қулланилади.

### **3.2 Бозор шароитларида корҳона фаолиятини тартибга солиш ва режалаштириш**

Бозор муносабатлари шароитида ҳар бир корҳона ишлаб чиқаришнинг тухтовсиз узиши, маҳсулот сифатини оширилиши ва унинг уз вақтида сотилиши, шунингдек, режалаштирилган фойда ва даромадни уз вақтида олиш асосида узининг гуллаб яшнашини таъминлашга интилади. Шу сабабли корҳона фаолияти қуп мақсадли ва динамик характерга эга булади. Биринчидан, фан-техника тараккиётига йуналтирилган.

Иккинчидан, ишлаб чиқариш қувватлари ва ресурсларидан самарали фойдаланишга эришувчи, учинчидан эса, бозор конъюктурасига уз вақтида ва тезкорлик билан жавоб бериши мумкин булган корҳона ривожланади ва гуллаб-яшнади.

Истикболдаги вазиятни катъий режалаштириш бу ҳолда узини оқламайди. Бозор конъюктураси ва рақобат, талабга мос равишда чиқарилаётган маҳсулот тавсифномасига узгартириш киритиш имқониятлари билан боғлиқ булган узок муддатли дастур талаб қилинади. Бу вазифа одатда истикболга йуналтирилган корҳона фаолиятини жорий режалаштириш жараёнида аниқланган курсаткичларни тартибга солиш йули билан бажарилади.

Шу сабабли куплаб корхоналар бозор конъюктурасининг узгариб туришини хисобга олган холда ишлаб чикариш технологиясига оператив узгартиришлар киритиш хамда бунда асбоб-ускуна ва курилмаларнинг имкониятларини кенгайтириш, бутловчи кисмлар ва материалларни бир хиллаштириш, махсулот сифатини ошириш ва ассортиментини кенгайтиришга мажбур буладилар.

Корхона фаолиятини режалаштириш вазифалари кайсидир маънода маълум булгани сабабли уни режалаштириш ва ишлаб чикаришни ташкиллаштириш жараёнида тартибга солиш замонавий фан томонидан нисбатан кам тадқиқ этилган ва умумлаштирилган. Бу ерда амалиёт назариядан анча илгарилаб кетган. Шундай булсада корхолна фаолиятининг олдиндан белгилаб куйилган курсаткичларини тартибга солишга тугри келади. Бу исътемоличлик талабини узгартиришдан ташкари, корхона хаётида ва иктисодий мухитда руй бераётган янги вазиятлар, хом-ашё ва материаллар таъминотчилари билан алокалар, сиёсий вазият ва хакозоларга боғлиқ булади.

Гап шундаки, бугун ишлаб чикарилаётган нарса эртага ёки индинга керак булмай колиши мумкин. Шу сабабли режалаштириш нафақат бугунги, балки эртанги кунга хам йуналтирилган булиши лозим. Хеч кайси корхона уз фаолиятида истикболини куздан кочира олмайди. Бу бозор шароитларида корхона баркарорлигининг асосий коидасидир. Барча ходимлар айникса, корхона рахбарияти шуни аниқ билиши керакки, бугунги кунда ососн бажарилаётган хар кандай иш 3-5 йилдан сунг кийинлашиши ёки умуман имкони булмай колиши мумкин. Демак, олдиндан белгилаб куйилган режа (башорат) курсаткичларини тартибга солиш – корхона фаолияти ва ишлаб чикаришни башорат килиш ва режалаштиришнинг узвий бир кисми хисобланиши мумкин.

**Тартибга солиш** – бу ходиса ва жараёнларни йулга куйиш, бир тартибга келтириш жараёнидир. Шунингдек у механизмлар ва уларнинг кисмларини улар нормал ва самарали ишлайдиган холатга келтиришни хам англатади. реЖалаштиришга нисбатан бу ерда гап шу хақда борадики, олдиндан ишлаб чикилган режа ва дастурларни узгариб турувчи шароитларга мослаштириш, улар режали иктисодиётда булгани каби хар кандай бахо эвазига бажакрилмасдан бозор талабларига мос келиши хамда корхона максадларига эришиш, ишлаб чикаришнинг даромадли ва фойдали булишига хизмат килиши лозим. Хар холда замонавий бизнес ва тадбиркорлик айнан шу тамоилларга асосан фаолият курсатади. Режада белгилаб куйилган, кечаги кун ишлаб чикилган ва бугунда уз ахамиятини йукотган махсулот ишлаб чикариш, иш бажариш ва хизмат курсатиш мумкин эмас.

Гап шундаки, корхона фаолиятини олдиндан белгилаб куйилган, курсаткичларини тартибга солиш малакасиз режалаштиришнинг сабаби ва натижаси булиб, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва режалаштириш, жараёнларида турли хато ва камчиликлар натижасида юзага келади. Шу сабабли айрим корхоналарнинг, айниқса бизнес ва тадбиркорлик соҳасида ҳаётийлик даври юқори булмайдиган, улар зарар келтирадиган корхоналарга айланадилар ва ҳатто банкротга ҳам учрайдилар.

Амалиётнинг курсатишича, асосланган режалаштириш одатда объектив зарурат талаб қилган ҳоллардан ташқари келгусида тартибга солишни талаб қилмайди. Корхона жорий фаолиятини тартибга солишдан мақсад қуйидагилардан иборат:

- Барқарор ишлашни таъминлаш;
- Минимал харажатлар билан максимал натижаларга эришиш;
- Чиқарилаётган маҳсулотни сифат курсаткичини яхшилаш;
- Ишлаб чиқариш рентабеллигини ошириш ва харажатларни камайтириш.

Бугунги кунда, иқтисодий нодавлат секторини ривожлантиришга катта эътибор қаратилаётган бир пайтда бизнес ва тадбиркорлик соҳаси устивор аҳамият касб этиб, корхоналарнинг иқтисодий фаолиятда эркинлиги кучаймоқда. Режалаштириш ва тартибга солиш жараёнларини ҳеч ким чеклаб қўймайди. Ҳозирда корхоналарда юқоридан буйруқ ва курсатмалар асосида топшириқларни белгилаб берувчи вазирлик ва маҳкамалар конгломерати йук. Корхоналарнинг катта қисми ишлаб чиқаришнинг бориши ва натижаларини узлари режалаштиради ва тартибга солади.

Шу билан бир пайтда юқорида айтиб утилган мустиқлик ва иқтисодий ҳатти ҳаракатлар эркинлиги корхона фаолиятининг давлат томонидан тартибга солинишининг қилмайди. Масалан, АКШ, Япония ва бошқа баъзи мамлакатларда ҳукумат органлари асосан йирик корпорациялар билан биргаликда ишлайди. Бунда улар қуйидагиларни аниқлайди:

1. зарур инвестициялар ҳажми ва таркиби,
2. техника даражаси, шунингдек, энг муҳим маҳсулот турларини ҳажми ва пропорцияси;
3. ойлик иш ҳақи даражаси ва корхона фаолиятини бошқа айрим турлари.

Белгиланган умумий вазифалар иқтисодий тартибга солиш воситалари, солиқлар, кредитлар, субсидиялар ва квоталар ёрдамида бажарилади. Шу сабабли давлат бозор механизмига аралашмаслиги лозим ва бозор тулалигича узини узи тартибга солувчи, иқтисодий бир текисда пропорционал ривожланишини қўллаб қувватлашга қодир тизим

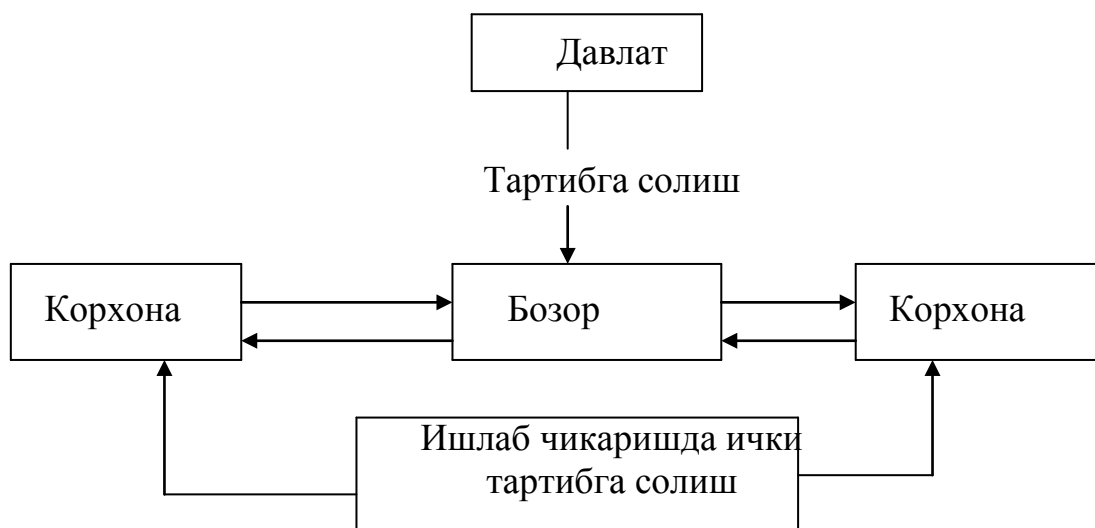
деб хисобловчилар унчалик хак булиб чикмайдилар. Давлат ута эхтиёткорлик билан бозор механизмига аралашуви, унинг камчиликларини тугрилаши, ракобатни якка хокимликка айланишининг олдини олиши, бизнес ва тадбиркорликнинг хукукий асоларини такомиллаштириш, нарх дискриминацияси ва бошка салбий тендицияларга каршилиқ курсатиши лозим.

Бозор механизмига давлат аралашуви зарурлиги жaxonда ва мамлакатда тупланган тажрибалардан куришиб турибдики, Президент И.А.Каримовнинг «Узбекистон бозор иктисодиётига утишнинг уз йули» китобида кайд этганидек, «Бозор муносабатларига утиш даврида давлат ижтимоий хаёт ва иктисодиётнинг барча сохаларини узгартиришни ишлаб чикариши ва кетма кетликда амалга ошириши лозим. Узини-узи тартибга солувчи бозор соф куринишда мавжуд умуман мавжуд эмас. Давлат хар качон хам узининг алохида ахамиятга эга булган роли туфайли иктисодий жараёнларга таъсир курсатиб келган. Шу сабабли замонавий бозор бу давлат томонидан тартибга солинувчи бозордир».

Куйидагилар давлат томонидан тартибга солишнинг асосий йуналишлари хисобланади:

- Маъмурий-хукукий тартибга солиш;
- Иктисодиёт ва бизнес учун хукукий асосларни яратиш;
- Коунларга риоя килишни таъминлаш;
- Жамият хаётини энг мухим сохаларини бажариш;
- Давлат дастурлари ва буюртмалари;
- Молия ва солиқ сиёсати;
- Ижтимоий сиёсат.

Бозор муносабатлари шароитларида давлат ва корхона микёсидаги тартибга солиш куйидаги шаклда ифодаланиши мумкин:





Узбекистон Республикаси ҳукумати давлатнинг тартибга солиш функциясини жаҳон хужалик амалиётида маълум булган ва текшириб қурилган иктисодий тартибга солиш воситалари ёрдамида амалга оширади. Масалан, солиқ сиёсати давлат ва маҳаллий бюджетларни шакллантиришнинг фискал функцияларини бажаришдан ташқари ишлаб чиқариш тузилмаси, динамикаси ва жойлашувига иктисодий таъсир курсатиш механизми вазифасини ҳам бажаради. Имтиёзли солиқка тортиш бизнес ва тадбиркорликнинг рағбатлантиришнинг энг кучли воситаларидан ҳисобланади.

Давлат томонидан тартибга солиш бозор механизмини тулдириб, унга узгартиришлар киритади, бизнес ва тадбиркорликни оёққа туриб олишига кумаклашади. Бунда у максимал даражада максимал поғонада, минимал даражада минимал поғонада тарқалади. Тартибга солиш қайси микёсда амалга оширилишидан қатъий назар доимий ҳаракат, талаб ва таклиф, даромад ва харажатлар уртасида мувозанатга интилиш ҳисобланади. Бу тенглик доим ҳам таъминламасада, у қунгилгидек даражада булавермайди. Бирок барча ҳолларда ҳам давлат томонидан тартибга солиш ва қорхонанининг узини-узи тартибга солиши иктисодиёт ва бизнеснинг бошқаришнинг муҳим элементи бўлиб қолаверади. «Экономикс» дарслиги муаллифи Самуэльсоннинг фикрича, бу сиз биз «бир қул билан қарсақ қалгандай» қолаверамиз.

### **3.3 Бизнеснинг ахборот асослари**

«Ахборотга эга булган одам дунёни бошқаради» деган ибора бугун ҳаммага маълум. Энг умумий қуринишда ахборот бу табиатда, жамиятда ва иктисодий ҳаётда қуй бераётган ҳодиса ва қараёнлар ҳолатидан дарак берувчи хабарлардир. У амалиётда одатда миш-миш ва гумонлардан қортиб то оммавий ахборот воситаларида эълон қилинган расмий материаллар, статистика маълумотлари ва илмий нашрларгача турли манбалардан маълумотлар олиш қули билан амалга оширилади.

Ишонқли ва етарли ахборотга таянувчи бизнес одатда қупрок. муваффақиятга учрайди. Шунингдек, асимметрик ахборот ҳам мавжуд бўлиб, унда бизнес қатнашчиларининг бир қисми эга булган муҳим ахборотлардан бошқа манфаатдор шахслар беҳабар бўлади. Шу сабабли бизнесда тижорат сири деган тушунча мақсад бўлиб, фирма ва компаниялар уз муваффақиятини таъминлаш билан бирга айроқчиликнинг техник, савдо ва инновация қабил турларига қарши қурашадилар.

Бу қихатдан қильярд қуйинининг устаси ва бу қуйин билан энди қанишган қиши уртасидаги қуйин қизиқиш қуйғотади. «Уста» одатда уз мақоратини қиширишга ҳаракат қилади ва дастлабки паллада қариқбига қуйинни бой бериб қоради. Ақар у бошқача қул тутганида у қариқбини

дархол «ютган» ва кейинрок. навбатдаги уйинлар ёрдамида 5-10 баравар купрок олиши мумкин булган ютугидан ажралиб колган булар эди. Шу йул билан «уста» узини кулай ракиб билан таъминлаб олади, чунки уйинга муккасидан кетган киши кейинги уйинда ёки эртаси кун албатта галаба козониш иштиёкида юради. Бундан ташкари, «уста» уз ракиби билан уйнаётган пайтда хам томошабинларни кузатиб боради ва улар орасидан осон пул топиш илинжида юрганларни аниклаб олишга харакат килади.

Бильярдхонага ташриф буюрувчилар канчалик тез «уста»нинг асл махоратини билиб олса, унинг доимий ташриф буюрувчилардан осонгина пул ютиб олиш имкониятлари шунчалик тез йуколади. Бу эса <<уста>> учун хакикий инкирозни англатади, шундан сунг у узини хеч ким танимайдиган ва билмайдиган бошка бильярдхона излаб топишга мажбур булади. Агар у бу ерда колаверадиган булса, ахён-ахёнда келиб турувчи нотаниш одамлар устидангина галаба козониши мумкин булади.

Бильярд уйинида кузатилган холат ахборотнинг канчалик мухим ахамиятга эга эканлиги яккол курсатади.

Юкорида айтилганлар бизнес уз мохиятига кура ютукда, фойда ёки даромад олишга йуналтирилган, ракибларни алдашга асосланган экан деган фикрга олиб келмаслиги лозим. Аксинча, бизнес, айникса, цивилизация шароитларида истеъмолчилик талабини сифатли ва чин кунгилдан кондиришга асосланади. Шу сабабли ишончли баркарор ахборот манбаларини топиш талаб килинади, чунки бозордаги вазият тез-тез узгариб туради (истеъмолчилар истаклари, талаб ва таклиф, ижтимоий тенденциялар ва нарх-навонинг узгариши). Ахборот таъминоти бизнес самарадорлиги таъминлаш ва кабул килинувчи карорларнинг асосланганлигининг мухим омили хисобланади.

Ахборот таъминоти динамикада жараён сифатида «коммуникация» тушунчаси такрибига кириб, унинг асосида корхона рахбарияти самарадорлиги юкори карорлар кабул килиш учун ахборотга эга булади ва уни бевосита бажарувчиларга етказди. Агар коммуникациялар яхши йулга куйилмаган булса, ходимлар корхона рахбарияти улардан нима истаётганлигини тушунмаслиги, натижада узаро муносабатларга путур етиши мумкин.

Амалиётнинг курсатишича, корхона рахбари уз вақтининг 50-80% кисмини коммуникацияга сарфлайди. Бу билан у биринчидан, ишлаб чикаришни бошкаришда уз ролини бажариш, иккинчидан ахборот алмашишда иштирок этиш ва шу асосда бошкарувнинг барча функциялари буйича турли карорлар кабул килиш учун шугуланади. Бунда замонавий компьютер техникаси мухим роль уйнайди, чунки унинг ёрдамида зарур ахборотларни минг марталаб тезрок кайта ишлаш ва узатиш мумкин.

Бирок, ахборот асослари ва улардан фойдаланишни факат корхона рахбариятига «боглаб куйиш» нотугри булур эди. Рахбарият учун у асосан воқеа-ходисалардан хабардор булиб туриш учун керак булади. У купрок махсулот ишлаб чиқариш ва сотиш стратегиясини белгилашдан ташқари, янгиликлар киритиш дискусияси, яъни корхона (фирма) доирасидан ташқарига ундай фойдаланиш имкониятлари ва истеъмолчилар учун махсулот бериши мумкин булган фойда ҳақидаги маълумотларни тарқатиш билан шугулланувчи маркетинг хизматларига керакдир.

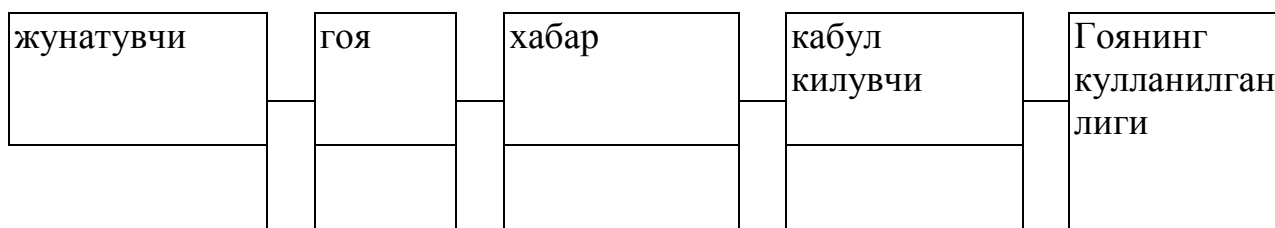
Янги махсулот (янгилик киритиш) бозор шароитларида корхонанинг яшовчанлиги учун зарур шарт ҳисобланиши сабабли истеъмолчи ва ишлаб чиқарувчи уртасида узаро алоқа қандай урнатилиши, махсулот ва унинг истеъмолчилар томонидан баҳоланиши тугрисидаги ахборотлар қай тарзда амал қилишини тушунишга урганиш зарур. Бунда унинг амалда бозордаги махсулотлардан фарқ қилиши ёки қилмаслиги умуман аҳамиятга эга эмас. Энг муҳими бу махсулот аслида қандай, у ҳақда истеъмолчилар қандай фикрда эканлигидир. Айнан шу ишлаб чиқариш диверсификацияси ва бизнес чегараларини кенгайтириш учун муҳим замин ҳисобланади.

Шу сабабли янгиликлар киритиш диффузиясида иложи борича тезроқ мустақил ахборот манбаларини жалб қилиш ва улардан махсулот ҳақида объектив баҳолар олиш керак булади. Натижалар ижобий булганда истеъмолчиларнинг янгиликни қабул қилиш жараёни бошлангани ва одамларда бу махсулотга талаблар пайдо булаётгани ҳақида гапириш мумкин булади. Агарда натижалар салбий буладиган булса, у ҳолда янги махсулотга истеъмолчилар талаби пайдо бўлиши учун у билан ишлашнинг яна бир босқичи олдинда турган булади. Бунда доимо махсулотнинг янгилик даражаси ва унинг аввалги махсулотларга ухшашлиги уртасида мувозанатни сақлашга интилиш лозим.

Ахборот алмашини жараёнида туртта асосий элементни ажратиб курсатиш мумкин:

1. Жунатувчи — гоёларни яратувчи ёки ахборот тупловчи ва уни жунатувчи шахс.
2. Хабар, зарур ҳолларда рамзий белгилар ёрдамида кодланган ахборот.
3. Ахборот узатиш воситаси, канали.
4. Харидор, яъни ахборотни олувчи шахс.

Ахборот алмашини жараёни моделини қуйидагича акс эттириш мумкин



## Расм 1. Ахборот алмашилини жараёнининг оддий модели

Бизнесда ҳам, бошка холларда ҳам ахборотни олиш, кайта ишлаш ва ундан фойдаланишдан ташқари кундан-кунга ҳаётнинг барча жабҳаларида ушиб бораётган ахборот оқимларини тартибга солиш муҳим аҳамият касб этади. Корхона раҳбари ахборот оқимларида «жуда қуп» ва «жуда қам» ахборот чегарасини аниқлаб олиши лозим. Гап шундаки, ахборот оқимининг жуда катталиги доим ҳам муваффақият ва фаровонликни англатавермайди. Ахборот ҳажми жуда катта бўлса, айниқса корхона фаолияти учун бевосита алоқаси бўлмаган ахборотлар қупинча ишга ҳалақит бериб, ишлаб чиқариш стратегиясида чалқашликларни келтириб чиқариши мумкин бўлади. Шу сабабли зарур ахборотлар синчиклаб танлаб олиниши ва уларнинг самарали қулланишини таъминланиши лозим.

Замонавий фан ва амалиёт ахборотни қуйидагича таснифлайди:

1) объект бўйича — маҳсулот (товар) сифати, унинг ресурслар сизими, бозор инфратузилмаси курсаткичлари, ишлаб чиқаришнинг ташқилий-техник даражаси, жамоанинг ижтимоий ривожланиши, атроф-муҳит муҳрфазаси ва хоказолар;

2) қимга қарашли бўлиши бўйича — меҳнатни рағбатлантириш, ташқил қилиш, режалаштириш, башорат қилиш ва бошқаришга;

3) ахборотни бериш шакли бўйича — вербал (оғзақи) ахборот ва новербал (техник ва бошка воситалар ёрдамида) ахборот;

4) вақт бўйича — доимий, шартли-доимий, узгарувчан ва шартли-узгарувчан;

5) ахборотни бериш режими бўйича — тартибга солинувчи ва тартибга солинмайдиган, муддатли, суров бўйича, мажбурий ва хоказо;

6) ахборотни бериш усули бўйича — сунъий йулдош орқали, электрон, телефон орқали, ёзма ва хоказо;

7) аҳамияти бўйича — иқтисодий, техник, ижтимоий, сиёсий, халқаро ва хоказо;

8) бошқарув объектининг субъектга муносабати бўйича — қорхоналар уртасида, қорхона ичида бўлимлар ва хизматлар уртасида, раҳбарият ва бақарувчилар уртасида.

### **Ахборот сифатига қуйилувчи асосий талаблар:**

- уз вақтидалиқ;
- шубҳасидлик;
- етарлилик;
- ишончилиқ;
- адреслилик;
- долзарблиқ;
- қуп марта фойдаланиш имқонияти;

- ҳукукий жихатдан тугрилик ва конунчилик талабларига мос даражада ошкоралик.

Айтиш керакки, бозор иктисодиётининг ривожланиш ва бизнес чегараларининг кенгайиш шароитларида ахборот, ахборот технологиялари, компьютерлар тобора купрок, ахборот бизнеси соҳасига, тадбиркорлик фаолиятининг янги йуналишига айланмоқда. Банклар, биржалар, аудиторлик ва бошқ.а компаниялар билан бир катор ахборот бизнеси бозор инфратузилмасини ривожлантиради ва унинг муваффақиятли фаолият курсатишига хизмат килади.

## **ХУЛОСА**

Корхона иктисодиётнинг асосий бурчини ва бозорнинг асосий субъекти булиб, жамият эҳтиёжларини кондириш ва фойда (даромад) олиш мақсадида маҳсулот ишлаб чиқариш, иш бажариш ва хизмат курсатиш учун яратилади.

Корхонанинг бутун фаолияти режалаштириш объекти булиб, фаолият характеридан келиб чиққан ҳолда корхонанинг турли хизмат ва булимлари томонидан ишлаб чиқилади.

Режалаштиришда миқдор ва сифат, натурал ва киймат, ҳажм ва солиштирма каби курсаткичлардан фойдаланилади. Бу курсаткичлардан ҳар бири фойдали булиб, узига ҳос ҳисоб-китоб услубиятига эга.

Бозор муносабатлари шароитларида режалаштириш мажбурийдан кура истисно характерга эга бўлсада, айрим курсаткичларни тартибга солиш зарурати билан ҳамнафас булади. Амалиётда тартибга солиш илгари қабул қилинган режа ва мажбуриятга узгартиш қиритиш булиб, барча ҳолларда корхона фаолияти ҳамкорлар ишига зарар етказмаган ҳолда асослаб берилиши лозим.

Режалаштириш ва башорат қилиш ишончли ахборот асослари, шунингдек, ишлаб чиқаришни бошқариш ва режалаштириш жараёнлари билан шугулланувчи мутахассисларнинг чуқур билимга эғалигига таяниши лозим.

## **Таянч иборалар**

Корхона бозор субъекти ва давлат тизимининг элементи. Корхонани ривожлантириш стратегияси. Корхона миссияси. Корхона мақсадлари. Ташқи муҳит таҳлили ва баҳоланиши. Қучли ва заиф томонларни баҳолаш. Стратегияни баҳолаш. Стратегияни амалга ошириш. Миқдор курсаткичлари. Сифат курсаткичлари. Ҳажм курсаткичлари. Солиштирма курсаткичлар. Тартибга солиш. Давлат томонидан тартибга солиш. Давлат ва корхона микёсидаги тартибга солиш. Бизнеснинг ахборот асослари. Ахборот. Коммуникация. Ахборот таъминоти. Ахборот алмашини жараённинг модели. Ахборот сифатига қуйилувчи асосий талаблар.

### **Назорат саволлари**

1. Режалаштириш жараёнида корхона томонидан кандай вазифалар бажарилади?
2. Бозор шароитларида корхона фаолиятини режалаштириш аввалги маъмурий-буйрукбозлик тизимидан нимаси билан фарк қилади?
3. Корхона ишлаб чиқариш фаолиятини. режалаштиришнинг курсаткичлари тизимини асослаб беринг.
4. Ишлаб чиқариш фаолиятини тартибга солиш нима ва у режалаштириш жараёни билан кандай уйғунлашади?
5. Сизнингча, бозор шароитларида режалаштириш жараёни кандай қуринишга эга бўлиши лозим?
6. Қайси ҳолларда режа узгартириш киритиш мумкин?
7. Корхона фаолияти режаларини ишлаб чиқишда ахборот асосларининг аҳамияти ва заруратини тушунтириб беринг.
8. Ишлаб чиқаришни режалаштириш ва тартибга солиш жараёнларини қиммат қайси орган бошқаради?

### **Тавсия этиладиган адабиётлар**

1. Абдуллаев А., Айбешев Х. Бизнес режа. Уқув қўлланма. Т.: «Молия», 2002. - 72бет.
2. Махмудов Э.Х., Исаков М.Ю. Бизнес планирование. (Учебное пособие)-Т.: Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, 2004.
3. Экономика предприятия: Учебник для вузов Под ред. Проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - 3-е изд., перераб. И доп. - М.: ЮНИТИ - ДАНА, 2002.
4. Методу принятия решений бизнес - плана. Эвристика. Иванов Л.Н., Иванов А.Л.- М.: «Приор - издат», 2004.-80с.
5. Энциклопедия бизнес - планов: Методика разработки. 75 реальных образцов бизнес - планов. Горемыкин В.А., Нестерова Н.В.- М.: «Ось-89», 2003.-1104с.
6. «Пособие по составлению бизнес - плана» Эрик С. Зигель.- М.: МТ-Прес, Сирин,2003.-224с.
7. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. - 3-е изд., перераб. И доп. - М.: ЮНИТИ -ДАНА, 2002.-718 С.
8. Пивоваров К.В. Бизнес-планирование. 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. - 164 с.
9. <http://www.centerasia.ru>
10. <http://www.wta.org>

## **4-мавзу. Турли мулкчилик шаклларида бизнес-лойиха, бизнес режанинг ахамияти, зарурлиги ва уларнинг назарий асослари**

### **4.1 Бизнес (инвестицион) лойиха, бизнес- режа нима?**

### **4.2 Бизнес тахлил.**

### **4.3 Корхона (фирма) фаолияти**

### **4.4 Бизнес режани ким тузади?**

### **4.5 Бизнес режа қачон керак?**

### **4.6 Нима учун бизнес режа керак?**

#### **4.1 Бизнес(инвестицион) лойиха, бизнес- режа нима?**

Сиз бизнесга биринчи кадам қуяётган пайтингизда ёки янги бир лойихани амалга ошириш жараёнида қуйидаги қийинчиликларга дуч келасиз:

Биринчидан — молиявий маблағларнинг етишмаслиги;

Иккинчидан — олдиндан белгиланмаган, қутилмаган ҳолатлар қўплиги.

Булар сизнинг корхонангизни танланган йулдан боришга имкон бермаслиги мумкин. Бундай нохуш ҳолатдан чиқишнинг йули олдиндан уз мақсадни қўғозга белгилаш, баҳолаш ва прогнозлаш, бу уз навбатида уша бизнес режа тузишдир. Бизнес режа кенг, ҳар томонлама аниқ тизимга туширилган ва чуқур уйлаб тайёрланган ҳужжат бўлиб, у фирмани қай мақсадга ҳаракат қилаётганлиги, қўзланган мақсадга қайси йуллар билан эришиш ва қўзланган мақсадга эришгандан сунг натижа қандай булади демак саволларга жавоб топилади. Бу қулай, умумий олинган, ҳисобланиб лойихани имкониятлари бўйича тула маълумот беради. ^Бизнес режа корхона (фирма)нинг стратегик истикболини белгилаб берадиган асосий ҳужжат ҳисобланади ва уни 3-5 йилга тузишни тавсия этилади. Бизнес режанинг биринчи ва иккинчи йилларига курсаткичларни (топширикларни) кварталларга тақсимланган ҳолда берилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади ва фақат учинчи йилдан бошлаб йиллик курсаткич (топширик)лар билан чегараланиш мумкин. Бизнес режа қуйидаги асосий масалаларни ҳал этади, яъни: '

тадбиркорларга корхона (фирма)лар стратегиясини ишлаб чиқиш учун асоси бўлибгина қолмай, уни муваффақиятли амалга ошишига қаролат ҳам беради;

бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш, тартибга солиш ва бажаралишини назорат қилишнинг асосий қуроли бўлиб хизмат қилади;

тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш жараёнида тусатдан юзага келган салбий ҳолатлар юзасидан тадбиркорларни оғохлантирилади

ва уларни уз вакгида бартараф этиш тадбирларини ишлаб чиқишга ёрдам беради;

тадбиркорлик фаолияти юзасидан банклар, инвесторлар ва қарз берувчиларга тегишли маълумотлар олишга имкон беради. Бундан ташқари бизнес режа тузиб чиқишнинг иккита асосий сабаби мавжуд:

ташқаридаги сармоядорларни сизнинг бизнесингизни мақсадга мувофиқлиги ҳақида ёки ссуда беришга ишонч ҳосил қилдириш,

қузланган мақсадни сақлаб қолишга ёрдам бериш, тусатдан юзага келган ҳолатларда танланган мақсаддан воз кечмасликни таъминлаш.

Бу яна режада белгиланган барча вазифаларни тула бажарилиши ҳам аниқлади:

Бизнес режа бошқарувчига танглик ҳолатларини тугри баҳолаш имконини беради ва ундан олиб чиқиб кетиш йулларини курсатади. Бу уз навбатида бошқарув самарадорлигининг орттишини характерлайди.;

қушимча маълумот келиб тушиши ва маълум тажрибага эга булиш билан мақсад ва вазифа мосланиб олинади. Бизнес режанинг бош мақсади - фирманинг қузлаган мақсадига эришиши, режа-икгисод булими ходимларига ва сармоядорларга танланган йулнинг мақсадга мувофиқлигини курсатиб беришдир.

Бундан ташқари бизнес режа тадбиркорларнинг қуйидаги саволларига жавоб ҳам беради:

бизнеснинг жорий ҳолати (биз қаерда турибмиз),

қузланган мақсад (қайси томонга характер қилмоқдамиз),

энг қулай йул (мақсадга қандай эришамиз).

Бунда шуни ҳулоса қилишимиз мумкинки, бизнес режада ҳозирги ҳолатда қузлаган мақсадга эришишнинг самарали йуллари курсатилиши, жорий мақсадларга эришиши ва урта ва узок даврлардаги вазифалари ҳал этилиши акс эттирилади.

Ҳулоса қилиб айтишимиз мумкинки, бизнес режа тадбиркорларнинг иш қуроли булиб, ривожланаётган қичик-урта бизнес, хусусий ва яққа тадбиркор, фирмалар фаолиятида қатта аҳамиятга эга. Бизнес режа ҳақида гап юритишдан олдин бизнесни баҳолаш бош ролни уйнайди. Бу ерда биз бизнесни таҳлил этишимиз лозим.

## **4.2 Бизнес таҳлили.**

Бизнес таҳлили — бу қорхоналарда самарали режа ишлаб чиқишнинг зарурий шартларидан бири ҳисобланиб, уларнинг ташқи ва ички муҳит ҳолатлари ҳақида тула маълумот беради. У ташқилотнинг ички ва ташқи талабларига мувофиқлигини аниқ маълумотлар асосида баҳолайди.



**Бизнесга таъсир этувчи мухитлар таркиби**

Ташки мухит	Ички мухит
1. Махсулот ва тармок ривожланиши истикболлари.	1. Маркетинг.
2. Ракобат ҳолати	2. Молия
3. Махсулот истеъмолчилари	3. Ишлаб чиқариш фаолияти
4. Сотиш фаолияти	4. Инсон омили (одам манбалари)
5. Макромухит ривожланиши тенденцияси	5. Административ фаолият.

Ташки мухит тахлили жараёни бу — бошқарувчи ёки тадбиркорнинг ташки хавфни имкониятни баҳолаш, кузланган мақсадга эришишдаги тусик ва муаммоларни олдиндан билиш имконини беради. Ташки мухит омилларига куйидагилар киради: Махсулот ишлаб чиқариш ва тармок ривожланиши истикболлари; Ракобат ҳолати; Махсулотнинг истеъмолчилари (харидорлар); Сотиш фаолияти; Макромухит ривожланиши тенденцияси киради.

Улар асосан корxonанинг мавжуд имкониятларига боғлиқ булмайдди. Ички мухит тахлили бу корxonанинг барча фаолиятига услубий жихатдан баҳо беришдир. Унинг омилларига куйидагилар киради: Маркетинг; молия; ишлаб чиқариш фаолияти; инсон омили административ (маъмурий) фаолият.

Ички мухитни тахлил этиш ёрдамида корxonанинг кучли (ижобий) ва кучсиз (салбий) томонлари аникланади ва келгусида улардан оқилона фойдаланиш тадбирлари белгиланади. Бундан ташқари муваффақиятсизлик сабабларини урганиш имконияти тугилади. Ички мухит тахлили ёки уз-узини тахлил этиш корxonанинг барча фаолиятига услубий баҳо беришдир. Унинг ёрдамида: корxonанинг кучли ва кучсиз томонларини аникланади, унга ёрдам бериш йули белгиланади, жорий йилда турли вазифаларни баробарига хал этиш ва муваффақиятсизлик сабабларини урганиш имкони тугилади.

Одатда ўз-узини тахлил этишда бошқарувнинг бешта асосий функциясини урганишни тавсия этилади. Маркетинг, молия, ишлаб чиқариш, ходимларни бошқариш ва маъмурий фаолият. Шунинг ҳам таъкидлаш лозимки, бизнесни тахлили натижалари бизнес режа тузиб чиқишдагина керак булмай, балки у жорий фаолиятга баҳо беришда ҳам

фойдалидир. Бизнес тахлилининг асоси корхона (фирма) фаолиятини урганиш хисобланади. Ушбу масалага батафсилроқ тухталиб утаммз.

### 4.3 Корхона (фирма) фаолияти

Корхоналар фаолияти тахлили бир неча боскичда -истикболли (стратегик) режалаштиришнинг бошлангич боскичи, корхоналар ривожлаишини урганиш ва шу асосда бизнес режалари ишлаб чикиш хисобланади. У сунгги бир неча йиллар учун асосий йуналишни белгилашда хам фойдаланади. Сабаби таклиф этилаётган ривожланишнинг йуналишларини сармоядорларга, фирма ходимлари учун тушунарли, аник ва равшан булишини исботлашдир.

Иккинчи боскичи- режалаштириш даври: Бизнес режаларнинг аник давомийлиги, товар ишлаб чиқариш ва бизнес хусусиятидан келиб чиқиб хар хил булиши мумкин. Одатда бизнес режалар икки-уч йилга тузилиб, биринчи йилга барча курсаткичлари буйича аник-равшан курсатилади. Кейинги йилларга умумлашган истикбол йуналишлари буйича асосий топшириклар акс эттирилади.

Бизнес режалар уз муддатига караб бир йилдан беш йилгача булиши мумкин.

Учинчи боскичи- асосийларидан бири булиб, у мақсадга эришиш хисобланади. Бунда, бизнес режа айрим товар бозорларидаги фирманинг стратегик (истикболли) фаолиятини ифодалайди. Куйидаги 1-чизмада бизнес режа тузиш технологияси акс эттирилган:

Чизма 1



**Вазифа ва мақсадни аниклаш**

**Стратегия**

**Режа ва бюджет**

**Бизнес режа тузиш технологияси**

Бизнес режа тадбиркорлик фаолияти курсатаётган корхона (фирма)лар нинг келгуси даврига ишончли асосдир. Чунки бизнес режаларда барча бизнесга оид молиявий хужжатлар, фирма тарихи, ривожланиш тажрибалари ва йул куйилган холатлари илова килинган булади. Янги ташкил этилаётган корхона (фирма)лар учун юкоридаги иловалар зарур эмас. Купрок бу ерда режа тузишни асоси килиб бозорни урганиш натижалари-ни олишимиз мумкин яъни маркетинг тадқиқотлари натижалари. Бу ерда биз бир неча саволларга жавоб беришимиз керак. Бу саволлар: Бизнес режани ким тузади? Бизнес режа қачон керак булади? Қандай алохидалик томонлари мавжуд?

Юкоридаги саволларга жавобни куйидаги булимлар оркали атрофлича билиб оламиз.

#### **4.4 Бизнес режани ким тузади?**

Одатда бизнес режанинг сифати уни ким томонидан тузиб чиқишга боғлиқ булади. Халқимизда шундай нақл бор: «Нима эксанг шуни урасан». Бу бизнес режа учун тула тааллуқлидир. Бизнес режани кимлар ишлаб чиқиши борасида ҳар хил фикрлар юради. Айримлари корхона раҳбарининг иши, чунки у бунга мутахассис ва консултантлар ёрдамидан фойдалланиш имкониятига эга. Бошқа бир фикр шундан иборатки, бизнес режа тузишда корхона ишчиларини кенг жалб этиш мумкин. Агар корхона коллективи узлари мустақил ишлаб чиқса анча осон булади, чунки «Узинг туздингми — узинг бажар» тамойили асосли. Бизнес режани тузишнинг аниқ йуллари бу — мақсадни аниқлаш, режалаштириш даврини белгилаш, раҳбар шахси, корхона ходимларини ишига лойиқлигини баҳолаш, уларни тажрибасига таяниш, билими ва бошқаларни ҳисобга олиш.

Агар сиз уз ишингизни (лойихангизни) яхши билсангиз, ахборот билан тула танишган булсангиз унда сизга «Бизнес режа» тузиб чиқиш унчалик мураккаб эмас. Аммо бу жараёнга мутахассис жалб этиш, улар фикрини ҳисобга олиш режа сифатини ошишига олиб келади. Хозирги кундаги тажриба шуни курсатадики, энг туғри вариант режа тузишда тадбиркор ёки мутахассисларнинг маслаҳатига (консултант) жалб этишидир.

Маслаҳатлар ва тажрибали мутахассислар муаммони туғри куйиш билан бир каторда «Бизнес режа»га товар хусусиятини аниқ таъминлаб беради. Бундан ташқари маслаҳатчиларни бизнес режа ишлаб чиқиш жараёнига жалб этилиши махсулотлар сотиш бозорини танлашда ва молия режасини ишлаб чиқишда бекиёсдир.

Навбат бизнес режаларнинг тадбиркорлар учун қачон кераклигидадир.

#### **4.5 Бизнес режа қачон керак?**

Купчилик иш юритувчилар, тадбиркорлар, корхона (фирма) раҳбарлари «Бизнес режа» қачон керак дейилганда, банкдан ссуда ёки сармоядордан пул олишда зарур буладиган ҳужжат деб ҳисоблайди. Шу сабабли айрим қушимча маблағ талаб этилмайдиган, корхоналар бизнес режа тузмайдилар. Режалаштириш жараёнини тўлалигича туғри тушунмайдилар ва унинг афзаллиги, фойдаси ҳақида етарли тасаввурга ҳам эга булмайдилар. Бундай қарашлар нотўғри ҳисобланади. Мулк формасидан қатъий назар барча тадбиркорлик фаолияти учун бизнес режа зарурдир. Бизнес режалар қимларни кўпроқ қизиқтиради? У асосан ҳужалик фаолияти юритувчилар ва инвестицияга (сармоёга) муҳтож булганлар учун тузилади:

Иш юритувчилар;

Мулкдорлар;

Сармоядорлар.

Иш юритувчилар одатда бизнес режа ташкилотчиси ва бажарувчи ҳамдир. Қам эътибор берилсада, иш юритувчининг имконияти бизнес режада эмас балки уни режалаштириш жараёнида юқори булади. Мулкдорнинг бизнес режа тузишдан манфаатдор булиши уз фирмасини келгусидаги ривожланиши ҳақида маълумотга эга булишдир. Кичик корхоналарда иш юритувчи бир вақгинг узида мулкдор ҳам булиши мумкин ёки ҳар хил ролни бажариши ҳам мумкин, яъни бизнес режа ташкилотчиси, бажарувчиси ва назорат олиб боровчиси. Одатда бизнес режалар банклар учун тузилади. Тижорат банкларининг купчилигига бизнес режаларни тақдим этилиши мажбурийдир. Кредит берувчилар бизнес режани ахборотларини қушимча манбаи сифатида курадилар, яъни кредит бериш ҳақидаги қарорларни қабул қилишдан олдин. Аммо кредит аниқ бир шахсларга белгиланган мақсадлари учун берилади. Бундан қуриниб турибдики, мақсадни ҳам билиб олиш фойдадан холи булмайд.

#### **4.6 Нима учун бизнес режа керак?**

Бизнес режа тузилиши иш юритувчи, мулкдор ва сармоядор учун манфаатлидир. Улар қуйидаги саволларга тула жавоб беради:

Фирма лойиха имкониятларини баҳолашда, лойиха келгусида тижорат ва молиявий ютук келтирадими?

Фирма ва бюджет тула фаолияти юзасидан мақсадни белгилашда. Бундан фирманинг қандай умумий вазифаси мавжуд ва уни келгусида ривожланиши қандай? Бюджет унинг тузилиши, даромади ва харажати ҳақида тула тушунча мавжудми?

Зарур булган сармоя мақсадини аниқлаш? Режаларни бажариш учун қандай микдорда маблағ керак булади?

Ғояга аниклик киритишнинг охириги якуний хужжати бу бизнес режа хисобланади. У узида тахлил натижалари, ғоя ва тусатдан юзага келган фикрларни умумлаштиради. Фаолият юзасида тула маълумот беради. Амалиётда таништириш (презентация) ва тахлил утказишда, пул олишга ёрдам беради. Яхши ишлаб чиқилган бизнес режа тула қафолат бермасида пул олишга ёрдам беради. Сармоядор бизнес режадан ахборот манбаи сифатида фойдаланади. Шу асосда фаолиятни баҳолайди. Лойиха таваккалчилик ва ликвидлик даражасини аниқлайди..

Бошқарув сифати куп холатларда кредит учун қафолат омили булиб хизмат килади. Айрим холатларда пул бериш юзасидан қарор қабул қилинишича асосий булим бизнес режанинг мазмуни эмас, унинг тақдим этилиши ва расмийлаштирилиши ҳам ахамият қасб этади.

Демак, бизнес режани ишлаб чиқишдан асосий мақсад — фирма фаолиятини келгуси давр ва айрим олинган даврдаги бозор эҳтиёжлари ва зарурий манбалар олиш имкониятларидан келиб чиқишдир. Бизнес режалар тадбиркор учун қуйидаги асосий вазифаларни хал этишда ёрдам беради:

- Фирма фаолияти асосий йуналиши, бозор мақсадлари ва фирманинг бозордаги урнини аниқлаш.

- Фирманинг узок муддатли ва қиска давр мақсадлари, стратегияси, тактикасини амалга оширишга эришишни белгилаб бериш.

- Фирманинг истеъмолчиларга тавсия этадиган товар (хизмат)лар таркибини танлаш ва асосий курсаткичларни аниқлаш.

- Кадрларга қуйилган талаблар ва уларнинг уз вазифаларига мос келишини баҳолаш.

- Бозорни урганиш буйича фирма маркетинг тадбирларини таркибини, реклама , реализацияни рағбатлантириш, баҳони шакллантириш ва реализация йулларини аниқлаш.

- Мавжуд материал ва молиявий маблағлардан келиб чиқиб фирманинг материал ва молиявий холатини баҳолаш.

- Бизнес режани муваффақиятсизлигага таъсир этувчи омиллар хақида огохлантириш.

## ХУЛОСА

Бугунги кундаги шароит тадбиркордан шуни талаб қиладики, бизнесда муваффақиятсизликка учрашдан қура маълум вақт сарфлаб бизнес режа ишлаб олишни. Ёзма шаклда жихозланган бизнес режа ишни ташкил этиш ва уни бажаришни таъминлашда катта ахамиятга эгадир. Агар бозор тез суратлар билан узғариб турган тақдирда ҳам уни ишлаб чиқишни эсдан чиқармаслик шарт.

Қорхона (фирма) фаолиятида бизнес режалардан фойдаланиш қуйидаги самарани беради:

-Рахбарларни фирманинг келгуси фаолияти билан кизиқишга ундайди;

-Кузланган мақсадга эришишда қабул қилинаётган қарорни ута аниқ бўлишига имконият яратади;

-Фирма фаолияти устидан келгусида назорат олиб бориш учун курсаткичларни белгилайди;

-Рахбарларнинг мақсадларини аниқ белгилаш ва унга эришишнинг тугри йулларини танлашга ундайди; Бозордаги ҳолатларни тусатдан узгариш шароитида ҳар қандай салбий ҳолатлардан муваффақиятли чиқиб кетишни таъминлайди; Фирманинг барча рахбарлари бурч ва мажбуриятларини аниқ курсатиб беради;

Яна бир яхши томони, тугри тузилган бизнес режа фирманинг келгусида ривожланишини курсатади, бизнесменнинг зарур бўлган қуйидаги асосий саволларга ҳам жавоб беради:

Пулни ушбу фаолиятга сарфлаш мақсадга мувофиқлиги?

Даромад олиб келадими?

Қилинган харажатларни қоплайдими?

Қоида бўйича, бизнес режага эҳтиёж жуда мураккаб ва зарур масалаларни ҳал этишда юзага келади, масалан: ҳаракатдаги ва янги тузилаётган хусусий ва ҳиссадорлик фирмалари кредит олиш учун буюртма тайёрлашда, давлат қорхонасини хусусийлаштиришни асослашда. Янгича иш ташкил этиш, фирма келгуси маҳсулот ишлаб чиқариш йуналиши ва тижорат фаолияти ҳолатини аниқлашда ҳам режаларни ўрни беқиес.

Фирма фаолиятини узгартириш ва янги турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш, йуналиш ва усуллар танлаш орқали тижорат жараёнларини амалга ошириш йуналишларида, хусусийлаштирилган ва хусусий фирмалар акцияларини чиқариш ва реализациясини таъминлашдир, ташқи бозорга чиқиш ва чет эл инвестициясини жалб этишда ва бошқалар шулар жумласидан.

Бизнес режалар ҳажми қузланган мақсаднинг йуналиши ҳажмига боғлиқ ҳолда узгариши мумкин. Бу ерда қурилаётган масалаларни урганиш даражаси ҳам асосий рол уйнайди. Бундан ташқари, бизнес режа тузишда тадбиркорларнинг узлари қатнашуви даражаси жуда ҳам зарур ҳисобланади. Чет эл инвесторлари шахсан рахбар томонидан тузилган бизнес режаларни алоҳида баҳолайдилар. Консультантлар томонидан ишлаб чиқилган ва рахбар имзолаган бизнес режаларни қуп ҳолатларни тан олмайдилар. Бу уз вақтида консультантлардан фойдаланмасликни билдирмайди, аммо экспертларни жалб этишни қенг қуллаб-қувватлайди. Гап шахсан рахбарни бизнес режа тузишда иштироки ҳақида боради.

#### Назорат саволлари:

1. Бизнес лойиха ҳамда бизнес режа нима учун тузилади?
2. Бу хужжатларни ким ташкил этиши ва тузиши керак?
3. Инвестицион лойиха ва бизнес режани максадлари нимада?
4. Бизнес режа учун кандай ахборот ва маълумотлар керак?
5. Уларни тузишда кандай алохидаликлар мавжуд?

#### Адабиетлар руйхати:

1. Бизнес-режа тузиш учун ишчи дастур. Тош. ДИУ., 2000
2. Э. Махмудов, Т. Исоков - «Бизнес режалаш», - дарслик, Т.: ТДИУ, 2003.
3. Бизнес-план. Менеджмент в малом бизнесе. М.: ДЕКА, 1996, 60 с.
4. Жураев А., Хужамкулов Д. ва бошк. Инвестиция лойихалари тахлили. Т.: Шарк, -2003
5. Шарп У, Александр Г., Дж. Бейли. Инвестиции. Пер. с англ. М.: ИНФРА, 2000
6. Абдуллаев А, Айбешов Х. Бизнес-режа. Ўқув кулланма. Т.: Молия, 2002

## **5-мавзу. Бизнес режа мохияти, тузиш жараёни .**

### **5.1 Бизнес режа ишлаб чиқиш ва ишчи гуруҳни ташкил этиш.**

### **5.2 Бизнес режани амалга ошириш жараёни ва кайта куриш**

### **5.3 Бизнес режа тузиш**

#### **5.1 Бизнес режа ишлаб чиқиш ва ишчи гуруҳни ташкил этиш.**

Бизнесни режалаштиришнинг биринчи кадамларидан бири юкори малакали кадрларга асосланган ишчи гуруҳни ташкил этиш хисобланади. Ушбу гуруҳга ута маъсулиятли вазифа юклатилиб, корхона учун бизнес режа ишлаб чиқиш ва бозор шароитида муваффақиятли ишлаш имконини яратиб беришдир.

Бутун бир «Бизнес режа» ва унинг булимлари кенг хар томонлама муҳокама қилиниши зарур. Бизнес турига қараб ишчи гуруҳ таркибига маркетинглар, юристлар, инженер-техник ходимлар, иктисодчилар рухшунос (социолог)лар жалб этилиб улар таркибидан майда ишчи гуруҳлар ташкил этилиши мумкин. Хар бир группага маъсулиятли шахс ёки рахбар тайинланади. Бизнес мохиятидан келиб чиқиб аниқ топшириқлар берилади ва уларни бажаришнинг аниқ муддати белгиланади. Агар бизнес режа ишлаб чиқишда маълум бир чегараланган шахслар иштирок этса, ушбу бизнес ута юкори муваффақиятга эришмайди. Шу мақсадда бизнес режа ишлаб чиқишга корхонанинг барча асосий булимлари бошлиқлари (менеджерлари)ни жалб этилиши мақсадга мувофиқдир. Чунки улар доимий равишда рахбарият олдида режа бажарилиши хақида хисобот бериб турадилар.

Бизнес режа тузиш — корхонани олдиндан белгилаб олган стратегияси ва тактикаси асосида молиявий иктисодий ахволини тахлил этиш ва баҳо бериш жараёнидир. Юзага келган хисоботга баҳо бериш жараёнида қуйидаги саволларга жавоб берилиши керак:

-корхонанинг тармок ичида тутган урни қандай?

-корхона фаолият курсатадиган бозор характери қандай?

-корхона мавжуд бозорнинг қанча қисмини эгаллашни хохлайди?

-қандай сезиларли узгаришлар булиши мумкин?

а) ишлаб чиқариладиган махсулот ва курсатилган хизмат соҳасида;

б) тармокда қулланиладиган технология даражаси; в) рақобат характери борасида;

-Корхона келгусида махсулот ишлаб чиқариш сифатини (рақобатбардошлигини) орттириш мақсадида қандай тадбирлар амалга оширишни қузда тутуди?

-Корхона қандай афзалликларга эга? Қучли томонлари мавжудлиги?

-Корхонанинг қучсиз томонлари мавжудми?



-Корхона кузлаган максадига эришишида кушимча капитал маблаг зарур буладими ва хоказо.

Бозор иктисодиёти шароитида хужалик юритиш рахбарнинг утган даврда корхона молиявий ҳолатини чуқур таҳлил этишни такозо қилади. Максуд - мавжуд активлардан оқилона фойдаланиш ва корхонани келгусида стратегияни режалаштиришни аниқлашдир.

Корхонанинг молиявий ҳисоботи кенг маънода олганда имкониятли шериклар (хиссадорлар, қарз берувчилар, мол етказиб берувчилар) билан узвий алоқани олиб боришни бош манбаи ва воситачиси булиб хизмат қилади. Ҳисобот курсаткичлари таҳлил этишни тугри йулга қуйилиши корхона молиявий хужалик фаолиятини таҳлил этиш ва шерикларда ишбилармонлик жараёнларини биргаликда амалга оширишга ишонч тугдиради. Корхона молиявий-хужалик фаолиятини таҳлил этишда ахборот манбаи этиб бухгалтерия баланси ва молиявий натижалар ҳисоботи олинади. Корхона балансидан аниқ бир даврга (квартал, йил) молиявий ҳолат тугрисида тавсифнома олиш мумкин. Таҳлил этишда қуйидаги асосий коэффицентлардан фойдаланиши мумкин:

-Жорий ликвидлик коэффиценти (К.т.л).

Жорий ликвидлик коэффиценти (даражаси) қарз миқдори билан ликвид маблаг (қарз тулашга кодир маблагнинг) миқдори уртасидаги нисбатга боғлиқ булади. Агар қарз ликвид маблагдан қуп булса, корхона банкрот булади. Бу курсаткичлар корхоналарни оборот маблаглари билан тула таъминланганлиги ва уз вақтида муддатли мажбуриятларни бажарилишини характерлайди. У корхонада мавжуд булган ишлаб чиқариш қувватлари, тайёр маҳсулотлар .пул маблаглари, дебиторлик қарзлари ва бошқа оборот активларини муддатли мажбуриятларига ҳисоботи билан аниқланади.

- Шахсий маблаглар билан таъминланганлик:

Бу курсаткич корхонани молиявий тургунлиги таъминловчи оборот маблагларини мавжудлигини билдиради. Шахсий маблаглар билан таъминланганлик коэффиценти бу шахсий оборот маблаглар ҳажми манбаидан ҳақиқий асосий воситалар қиймати ва оборотдан ташқари активлар фарқини корхона оборотида булган мавжуд ишлаб чиқариш захиралари қуринишидаги оборот маблаглар, тугалланмаган ишлаб чиқариш, тайёр маҳсулот, пул маблаглари, дебиторлик қарзлари ва бошқа оборот маблаглар фарқига нисбати билан аниқланади. Молиявий иқтисодий талаб қоникарли деб ҳисобланади қайсики қуйидаги шартлардан бири бажарилса:

-Йил охирига ликвидлик коэффиценти 2 дан кам булмаган аҳамиятга эга булса.

-Йил охирига оборот маблаглар билан таъминланганлик 0,1 кам булмаган ахамиятга эга булса.

Шу билан бир каторда ишлаб чиқариш дастури бажарилишига таъсир этувчи омилларни ҳисобга олишимиз зарур. Уларга: маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ва структураси, меҳнат унумдорлиги; асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланиш; янги техника ва технологияни ишлаб чиқаришга жорий этиш; ишлаб чиқариш имкониятларидан оқилона фойдаланиш; фойдалилик; тулов қобилияти; муомала ҳаражатлари ҳам киритилади. Юқоридаги омиллар таъсирини тахлили ёрдамида бой берилган имкониятлар аниқланади. Шу асосда асосий воситалар, меҳнат, молия материаллар ва ахборот манбаларидан фойдаланиш даражасини оширишни моддий имконияти тугилади. Уз-узини баҳолаш жараёни келгусида корхонанинг стратегияси ва тактикасини ишлаб чиқиш шароитини яратади ва қузланган мақсадга тезда эришишга олиб келади. Корхонанинг барча шаклланган бўлим ва бўгинларида аниқ ва реал мақсадлар бўлиши керак. Улар тармок ва бозор нуктаи назаридан асосланиши шартдир.

Янги лойиха юзасидан бизнес режа ишлаб чиқишдан аввал биринчи навбатда уларни техник-иқтисодий жиҳатдан асослаш, яъни қуйилган мақсад бўйича лойиханинг мувофиқлигини аниқлаш лозимдир. Агар лойиха мақсадга мувофиқ булса, уни яна қушимча равишда урганиш ва тулақонли даражада лойихани асослаш керак. Унинг кейинги босқичида қузланган мақсадни ҳал этиш йулида стратегик режа ишлаб чиқиш катта аҳамият касб этади. Бу режага барча бўгин ва бўлимларнинг стратегияси киритилиши шарт. Бу ерда энг кераклиги бўлим ва бўгин режаларини координация қилиниши, муддатлари билан бир-бирига боғланганлигини таъминлаш мақсадга мувофиқдир. Қузланган мақсад бўйича корхона ишлаб чиқариш стратегиясини шакллантиришда қуйидаги саволларга жавоб бериш керак:

-Мавжуд ташкилий тизимга қандай таъсири булади?

-Янги ёки олдинги фаолият тури корхона узок муддатли мақсадига эришишга мос келадими?

-Ушбу лойиха бўйича қуйилган вазифани бажаришга корхона тайёрми?

-Раҳбарлик даражаси лойиха талабларига мос келадими?

-Молиявий нуктаи назардан корхона узини бошқаришимумкинми?

-Қузланган лойихани амалга ошириш учун корхонани молиявий маблағлари етарлими?

-Корхона лойихани амалга ошириши йулида зарурий маблағларни бир жойга жамлаши мумкинми?

-Уйланган стратегия корхонанинг ижобий томонларини ёритишга имкон берадими?

-Муваффакиятни юзага келиши кай даражада юкори, уни амалга оширишда корхона яна нима ишлар килиш керак?

-Кандай таваккалчиликка дуч келади-, агар у амалга оширилмаса ёки кулланилмаса мақсадга эришиб буладими?

-Ишлаб чиқариш стратегиясининг амалга ошириш канча вақт талаб қилади ва у кандай натижалар беради?

-Таваккалчилик даражаси кандай ҳолатларда камайиши мумкин.

-Қачон маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат курсатишда зарарсизлик нуктасига эришилади?

-Ташки омиллар таъсири кандай бўлиши мумкин?

-Қабул қилинган режани коррективровка қилиш мақсадида вақт-вақти билан қуриб турилиши кандай?

Юқоридаги саволларга бизнес режада атрофлича, аниқ таҳлил маълумотларига асосланган ҳолда жавоб берилиши қузланган мақсадга эришишнинг бош мезони ҳисобланади.

## **5.2 Бизнес режани амалга ошириш жараёни ва қайта қуриш**

Ҳар кандай бизнес режа доимий равишда қайта қуриб борилиши шарт. Аниқ ва самарали режа ҳам ташки муҳит шартлари ўзгариши ҳисобига мақсадини йукотиши мумкин.

Бизнес режа мақсади ва вазифаси ташки ва ички омиллар ҳисобига ўзгариши мумкин, яъни умумикгисодий аҳвол, харидорнинг ҳолати, янги технология, рақобат, ички омиллар, юкори малакали кадрларни йукотиш ва ҳоказо.

Бундан ташқари бозордаги, тармоқдаги ва корхонадаги барча ўзгаришларларни ҳисобга олмоқ керак. Чунки бу ўзгаришлар бизнес режани бажарилишга таъсир этиши эътибордан холи эмас. Шунинг учун корхона раҳбарлари томонидан тегишли ўзгаришлар киритилиб борилиши мақсадга ҳақиқий мувофиқдир. Раҳбар бозор шароитидан келиб чиқиб режага нисбатан фарқланишни тушуниши ва тугри баҳолаши лозим. Раҳбарнинг бундай ёндашуви режа топширикларини бажариш ва мақсадга эришишда тугри йўлни танлаганлигани биддиради ва ўз навбатида муваффақият гарови ҳам бўлиб қолади. Юқоридаги мақсадга эришишнинг бирдан бир тугри йўли, унинг етарли ахборот манбага эга бўлишидир. Ҳозирда бизнес купрок ахборот манбаи етарли эмаслиги ҳисобига қийинчиликларга дуч келмоқца. Уларга:

-корхона раҳбари иш столида тезкор маълумот мавжуд эмаслиги;

- товар-материал бойлик ҳисоби етарли даражада тулик олиб борилмаслиги;

-товар-материал запаслари зарари, маҳсулотларни табиий йуқолиши, унумсиз йукотишлар ҳисоби ва тула амалга оширилмаганлиги;

-махсулот тури буйича хисоб янги ҳолатда олиб борилмаганлиги;  
-дебитор-кредиторлик қарзлари ҳисоботлари кеч тайёрлаиши ёки раҳбар томонидан таҳлил этилмаслиги ва хоказо.

Бундан ташқари бозор иқтисодиёти шароитида корхона раҳбарлари ташки ахборот манбаларидан кам фойдаланади. Уларнинг сабаби ахборот ва консалтинг марказлар хизмати жойларда талаб даражасида эмаслиги;

Тижорат банклари фаолият тури нисбатан чекланганлиги;

Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатасининг ишлари тадбиркорларнинг тула қоникгирмаслиги;

Концерн, тармок уюшмалари, инвестицион уюшмалар;

Қасб журналлари кам даражада чоп этилиши уз вақтида етиб келмаслиги;

Биржа янгиликлари доимий равишда бериб борилмаслиги;

— Бизнес фонд материаллари уз вақтида етказилмаслиги.

Демак, бизнес режа шароитни узгартиришини ҳисобга олган ҳолда доимий равишда таҳлил этилиб ва узгартирилиб борилиши керак. Бу ерда корхона раҳбарининг шароитни баҳолаш ва оддиндан қуриш имкониятлари бунга ҳалакит бермайди. Юқоридаги қобилиятлар уз навбатида раҳбарнинг ижобий ва салбий томонларида намоён булади. Яхши, қучли раҳбар ички истикбол йуллари асосида тугри йулни танлайди.

### **5.3 Бизнес режа тузиш**

Бизнес режа ва молиявий прогноз ҳар қандай бизнесда қатта аҳамият қасб этади. У бошқариш ва режалаштиришнинг қуроли, зарурий капитални жалб этиш ва молиялаштириш усули ҳамдир.

Яна бир бор шуни таъқидлаш лозимки, капитал сармоя тури ва молиялаштириш усулидан қатъий назар, ҳар бир қарз олувчи ёки хусусий инвестор асосланган бизнес режага эга булишга ҳаракат қилади. Ҳозирги қорхоналарда бизнес режа ички ва ташки фойдаланувчилар учун алоҳида тайёрланади. У имкониятли қарз берувчи ва инвесторларга етарли маълумот беради, яъни қелгусида қорхона қатта молиявий ютуқларга эришиши мумкинлиги тугрисида. Қорхонани бошқариш жараёнида «бизнес режа» бизнес мақсадини аниқлайди ва уни ушбу йуналишда ривожланишини тасдиқлайди. Режани тайёрлаш раҳбариятга бошқариш, молия, маркетинг соҳаларини урганишга қизиқиш имконини тугдиради. Зарур ҳолатлар буйича сезувчанлик таҳлилини утказиш ҳам. Бизнес режа бутун бир бизнес давомида қузатилиб, таҳлил ва узгартиришлар қиритишнинг инструменти булиб қолади.

Режалаштириш жараёнида рахбарият лойиханинг бир неча вариантларни урганади. Бизнес муваффакиятсизлигига олиб келувчи тусиклар атрофлича курилади. Юкоридаги холатларни урганиш тусикларни аниклаш рахбариятга уларни бартараф этиш йулларини белгилаш имконини беради. Агар юкоридаги шароитда хал этиб булмайдиган холат юзага келса, янги фаолият ишлаб чикиш боскичига кадар тухтатилиши мумкин. Бу кушимча харажат, вакг, пулни тежайди. Тушунтириш, асослаш кузланган молиявий натижаларни бизнеснинг барча жихатларида талаб этилади ва имюниятли муаммони асослашда хам хизмат килади. Молиявий прогнозлар асосий саволларга жавоб беради, яъни қачон корхона пул маблагига мухтож булади, ундан кандай фойдаланади ва кайтаради? Айрим ахборотлар тахминларга асослансада бизнес режа тузиш рахбарга кимматли натижа келтиради. Яна бир муҳим томони шуки, корхона учун бизнес режа тузиш катта муваффакият хисобланади. Бу жараёнда корхонанинг кучли ва кучсиз томонлари аникланади, келгусида ривожлантиришнинг аник йуллари белгиланади ва муваффакиятга эришиш тахминлари ортади.

«Бизнес режа» бизнеснинг хаётийлиги ва имкониятларини билдиради, шу билан бир каторда корхона рахбарларини айрим омиллар узгаришини тушунишга ва унинг асосида кузланган мақсад эришишни йуналтиради. Бизнес режа молиялаштиришни амалга оширувчи корхоналар учун фойда нормасини баҳолаш, имкониятли бошқарув қарорини қабул қилиш, хаёт билан режа бир мақсадга қаратилганлигини белгилаш имкониятини беради.

Бизнес режанинг кенг мазмунлиги ва ҳар томонламалиги бизнес доираси ва соҳасига боғлиқдир. Ҳар бир соҳа бизнес режаси уз хусусиятларига эга булади. Бундан ташқари бозор сизими, рақобат, корхона имкониятларининг усиши хам бизнес режа мазмунига таъсир этади.

Бизнес режа тузиш — корхонани олдиндан белгилаб олган стратегияси ва тактикаси асосида молиявий иқтисодий аҳолини таҳлил этиш ва баҳо бериш жараёнидир.

Корхонани бошқариш жараёнида «бизнес режа» бизнес мақсадини аниклайди ва уни ушбу йуналишда ривожланишини тасдиқлайди. Режани тайёрлаш рахбариятга бошқариш, молия, маркетинг соҳаларини урганишга кизиқиш имконини тугдиради.

### **Назорат саволлари:**

1. Бизнес-режа ишлаб чиқиш қимга топширилади?
2. Бизнес-режани амалга оширишда нималарга эътибор бериш зарур?

3. Инвестицион-лойиха ва бизнес-режа тузиш учун нималарга риоя килиш зарур?

4. Бизнес-режа рахбарларни қайси саволларига жавоб бериши назарда тутилади?

#### Адабиетлар руйхати:

1. Основы управления малым бизнесом. Перевод с англ. - М.: БИНОМ, 1997.
2. Э.Махмудов, Д.Исоков. Бизнесни режалаш. Тош. ДИУ, Т.: 2004
3. М.И. Болошович. Кичик бизнес. Ватанимиз ва хорижий давлатлар тажрибалари. М.: 1995.
4. Гуломов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. Т.: 2002.
5. Косимова М.С., Ходиев Б.Ю. ва бошқалар. Кичик бизнесни бошқариш. Т.: 2003
6. Горемыкин Р.А., Богомолов А.Ю. Санитарование предпринимательской деятельности предприятия. Методическое пособие. М.: Инфра-М, 1997, 334 с.
7. Буров В.П. и др. Бизнес-план. Методика составления. Реальный пример. М.: ЦИПККАК, 1995, 88 с.
8. Как составить бизнес-план по маркетингу производственной компании. М.: Дело, 1997, 50 с.
9. Как составить бизнес-план по маркетингу сервисной компании. /Пер. с англ./ М.: Дело, 1997, 50 с.
10. Х.Г. Кумаев и др. Методические указания. Как составить бизнес-план МСБ,, Т.: ЦРРН, 1995.
11. Бизнес-план. Под ред. Р.Т.Маниловского. М.: Финансы и кредит, 1996.
12. Бизнес-план. Организация и планирование предпринимательской деятельности. М.:Тандем, Экмос, 1997.
13. Акуленок Д.Н. и др. Бизнес-план фирму. М.: 1997.
14. Бизнес-план. Менеджмент в малом бизнесе. М.: ДЕКА, 1996. 60 с.
15. Джозеф А.Ковелло, Бриан дж. Хейзелгрэн. Бизнес-план. Полное справочное руководство. /Пер с англ./ БИНОМ, 1998.
16. «Любишь бизнес, люби и бизнес-план» - подборка из еженедельника «Азия-ЭЖ», 1996, № 48-52.
17. Пособие «Эрнст и Янг» по составлению бизнес-плана. /Пер. с англ/ М.: Джон инсандз, 1996.
18. Рабочая тетрадь для составления бизнес-плана. ТашГЭУ, Бизнес-инкубатор «Техномакет», 1998, 42 с.
19. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу. Учебное пособие. М.: Финансу и статистика, 2001, 160с.

20. Хелферт Э. Техника финансового анализа. /Пер. с англ./ М.: Аудит, Юнити, 1996, 663 с.
21. Business plan. Pro-Forma. British coal enterprise. Self-employment training, 1997.
22. <http://www.spc.gov.uz/ru/spmanagement/gppredp.html>
23. <http://www.uza.uz/business/?idk314>

## **6-Мавзу. Бизнес-режа булимлари ва уларга иктисодий тавсифнома (характеристика)**

### **6.1 Бизнес режа тузилиши**

### **6.2 Бизнес режа титул руйхати ва кириш**

### **6.3 Корхона фаолияти ва уни келгусида ривожлантириш режалари**

### **6.4 Тармок фаолият тахлили**

#### **6.1 Бизнес режа тузилиши**

Бизнес режа тузилиши дейилганда биз унда ёритиладиган материаллар кискача тавсифига эътибор берамиз. Агар корхона уз фаолиятига четдан сармоя (капитал) жалб килишни назарда тутса, банклар ва инвестицион компаниялар учун бизиес режа визит карточкаси вазифасини утайди. Унинг яна бир вазифаси имкониятли (потенциал) инвесторни корхона билан якиндан таништириш ва хамкорликда ушбу лойихани жорий этишга ундаш хисобланади.

Хар бир корхона уз-узига «Бизнес режа» тузади, уларнинг режа тузишдаги тутган йуллари, режанинг тузилиши бизиес характеридан, аник максадидан ва карз берувчининг алохида талабларидан келиб чикади. Масалан саноат махсулоти ишлаб чикарувчилар бизнес режаси билан ахолига сервис хизмат курсатувчилар режаси бир бирдан тубдан фарк килади.

Бизнес режага куйилган талаблар узгариб туради: биринчидан, у инвестиция жалб этишга каратилганми; иккинчидан, корхонага рахбарлик килишдаги ички хужжат вазифасини утайдими?

Аmmo бизнес режа тузиш шаклидан катъий назар, шундай асосий саволлар борки уни тузишда улар хар томонлама уйланиши, бахоланиши ва акс эттирилиши даркор.

Биринчиси: Корхона нима фаолият билан шугулланади?

Иккинчиси: Унинг асосий максади нима?

Учинчидан: Олдига куйган максадга эришишдаги тутаётган стратегияси ва тактикаси кандай?

Туртинчидан: канча молиявий маблаглар талаб этилади, кайси муддатга ва ушбу ресурслардан кандай фойдаланилади?

Бешинчидан: качон ва кандай тартибда ссуда кайтариб берилади? Бундан ташкари бизнес режа ишлаб чикишнинг умумий талабларга риоя килиниши хам керак.

Уларга: Режани киска булиши, бизнес хакидаги барча асосий маълумотлар камраб олинниши ва хажми 7-10 бетдан ортмаслиги. Айрим холатларда кенгрок бизнес режа тизими талаб этилади, унинг



хажми 50 бетгача бориши мумкин. Хар кандай холатларда бизнес режага иккинчи даражали масалалар киритилиши мумкин эмас. Жараён (технология) ва махсулотларни факат техник холатларини ёритиб беришга йул куймаслик зарур. Умум кулланишда булган терминлардан фойдаланиш тавсия этилади. Бизнес режа содда ва тула булиши. Режалар аник тахлилга асосланиши лозим. Тахлилда аник ракамлардан ва таклифлардан фойдаланиш зарур. Таклифлар ва олдиндан берилган фикрларга асоспан-ган ва мустахкамланган булиши шарт.

Масалан: бозорни урганишда тугри статистик, демографик тадқиқотлар натижалари ва бизнес олиб борувчи шахслар хулосаларидан фойдаланиш. Куп холларда инвесторлар ва карз берувчилар асоссиз ахборотларга таяниб, маблагларини таваккал килиб юборадилар. Бизнес режа инвесторлар ва карз берувчиларга корхонани асосий позицияни ва холатларини курсатиб беради. Корхона рахбарларини кузлаиған мақсадга эришишидаги қобилиятларини ҳам билдиради. Бу омиллардан инвестор тула хулоса чиқариб олиши мумкинки, маблахи ушбу корхонага жалб этилиши келгусида ижобий натижалар беради. Шу билан бир қаторда юзага келган айрим муаммоларни ҳал этади. Яъни:

- белгиланган мақсадга эришиш йулидаги юзага келган таваккалчиликка ҳам тавсифнома бериши шарт. Агар муаммо ва таваккалчилик корхонага боғлиқ булмаган ҳолда юзага келса, ташқи доирада корхонага ишончни қупол бузилишига ёки изданчиқишига олиб келиши мумкин.

- асоссиз, тасдиқпанмаган қарор қабул қилишга йул қуймаслик дарқор. Масалан, келгуси йилга реализация хажми 2 баробар ортади деб белгилаш ёки янги турдаги махсулот ишлабчиқариш кенг йулга қуйилади деб ҳисоблаш ва ҳоказо. Аник, асосли фикрлар ва иқтисодий ҳисоб-қитоблар дарқор, улар ахборот манбалари билан асосланган булиши шарт.

Бизнес режага корхона стратегияси имқониятлари киритилган булиши, шу жумладан тусиқпар, уларни бартараф этишнинг тула имқониятлари ёритилиши зарур.

Бизнес режада молиявий ҳисоб-қитоблар ички фойдаланиш учун ташқи фойдаланувчиларга нисбатан кенгрок ёритилиши керак.

Бизнес режа тузиш қуп вақт талаб қилади. Унинг сифати менежерлар таҷрибаси ва олган билимларига боғлиқ булади.

У етарли даражада тулик булиши ва хар кандай инвесторга корхона ҳақида барча маълумотларга эга булиши имқонини беради. Бундан ташқари бизнес режа менежерларга корхона фаолиятини

бошқаришда ёрдам ҳам бериши керак. Бизнес режа тузишга киришган ҳар қандай менежер узидан қатта қуч ва узок вақт талаб қилишини ҳис эта билиши керак. Ушбу жараёни қорхона фаолиятини таҳлили жихатидан қайта баҳолашни уз ичига олишни билиши лозим.

Ҳозирги қунда жаҳон амалиётида бизнес режаларнинг беш булимлардан тортиб 18 булимгача тузиб қикилган қуринишлари мавжуд. Бизнес режалар тарқиби одатда бизнес мазмуни, моҳияти, доираси ва даражасидан қелиб қикиб белгиланади. Аниқ тасаввур ҳосил қилиш мақсадида, айрим мисоллар қелтирамит. ...

Бизнес режалар таҳминий тузилиши.

- 1-булим. Фирма имқониятлари (қирити).
- 2-булим. Товарлар (хизматлар) турлари.
- 3-булим. Товарларни (хизматлар) сотиш бозорлари.
- 4-булим. Сотиш бозорида рақобат ҳолати.
- 5-булим. Маркетинг режаси.
- 6-булим. Ишлаб қикариш режаси.
- 7-булим Ташқилий режа.
- 8-булим. Фирма фаолияти ҳуқуқий таъминоти.
- 9-булим. Таваққалқилиқни баҳолаш ва сугурта.
- 10-булим. Молия булими.
- 11-булим. Молиялаштириш стратегияси.

Республиқамизда енгил автомобиллар ишлаб қикариши буйиқа ягона ҳисобланган "Уздэу авто" қушма қорхонасининг 1997 йилги бизнес режаси тарқиби қуйидаги булимлардан иборат:

- 1-булим. Асосий ҳолат.
- 2-булим. Реализация режаси.
- 3-булим. Материаллар билан таъминлаш.
- 4-булим. Ишчи қучи режаси.
- 5-булим. Ишлаб қикариш ҳаражатлари.
- 6-булим. Сотиш ва сотишдан қейинги хизматлар.
- 7-булим. Ишлаб қикариш билан боғлиқ булмаган ҳаражатлар.
- 8-булим. Инвестиция режаси.
- 9-булим. Молия режаси.

Агар биз бугунги қундаги 1999 йилги бизнес режага муқожа қиладиған булсақ унда бир қатор узғаришлар юзага қелган. Инвестиция режаси, сотиш ва сотишдан қейинги хизматлар булими урнини маркетинг режаси ,рақобатбардошлиқни баҳолаш булимлари эгалламоқда. Бундай узғартиришларнинг сабаби қорхонани стратегиясидан қелиб қикади.

Энди биз бизнес режаларнинг айрим билимларини тузиб чиқишнинг узига хос алохидаликларига тухталиб утамыз.

## **6.2 Бизнес режа титул руйхати ва кириш**

Бизнес режа титулида куйидаги маълумотлар акс эттирилиши керак:

- корхона номи;
- манзилгохи;
- мулк шакли;
- телефон ёки факс;
- ташкilotчилар исми шарифи, фамилияси, манзили (корхона ёки ташкilotчингизни);
- Корхона фаолияти ва бизнес характери;
- молиявий маблағларга эҳтиёжи ва молиялаштириш манбалари курсатилиши;
- Бизнес режа тузилган кун;
- Бизнес режа тузувчи исми ва фамилияси;

Бизнес режани кириш қисмида бизнеснинг мазмуни қиска ва очик тасвирланган бўлиши керак. Бундан бизнеснинг мақсади ва стратегияси ёритилиш, маҳсулот ва курсатилган хизматнинг алохидалиги ифодаланиши керак. Бир суз билан айтганда кириш қарз берувчи ва инвесторни бизнес режада ёритилган текст билан тула танишишини мажбур этиши зарур.

Агар корхона бизнес режасинининг кириш қисми инвесторни жалб қила олган бўлса, ишнинг ярми бажарилди деб ҳисоблаш мумкин. Чунки бу қисм инвестор учун етарли бўлади, белгаланган миқдорда қарз бериш учун бизнес режани тула матни билан танишиши шарт эмас. Шундай қилиб бизнес режада асосий ҳолатлар, молиявий маблағга эҳтиёжи, бозор имкониятлари ва бошқа ҳолатларга асосли курсатилиши керак.

Одатда кириш резюме (хулоса) шаклида ёзилиб, у 2-4 бет бўлиши мумкин. У бизнес режанинг барча бўлимлари тузиб чиқилгандан сунг ёзилади.

Кириш қисмини ёзишда тадбиркорлардан куйидагиларга алохида эътибор беришни тақозо этади:

- корхона фаолият курсатиши учун қузда тутилган технология ҳолати;
- утган фаолият даври ҳақида қискача таҳлил маълумотлари;
- етарли даражада малакали бошқарувчилар мавжудлиги ҳақида маълумотлар;
- қузлаган мақсад ва молиявий натижаларни қискача мазмуни ва натижалари;

-зарурий маблагнинг хажми, шаклланиш механизми, муддати ва кредитни кайтариш қобилияти ва хоказо.

Агар бизнес режада шахсий капитални купайтириш мақсади кузда тутган бўлса, унда режани кириш қисмида шахсий маблагни инвестицияси учун бошқа инвесторларнинг шахсий маблагини таъминлашдаги иштироки, юридик шахс ва аҳоли орасида акция тарқатилишини курсатувчи зарурий фойда нормаси берилиши лозим.

Бизнес режани ҳар бир бўлимини қискача алоҳида ёритиш мақсадга мувофиқдир. Булимлар мазмунида такрорланишлар бўлиши мумкин, чунки тугалловчи текст бизнес режа ва булимлар матнига боғлиқдир.

Булимнинг бош вазифаси шундан иборатки, менежерларнинг бизнес режанинг ута муҳим ҳолатларини ва уларни қиска, аниқ тасвирлаш қобилиятини курсата билишдир. Мақсадни ута кенг ва катта ҳажмда ёзиш ҳам қутилган натижа бермайди. Ута қиска ёритиш айрим ҳолатларни тушириб қолдиришга ва инвесторларда қорхона фаолияти ҳақида ногугри тушунча юзага келишига олиб келади. Кириш раҳбарларнинг Бизнес режанинг асосий фаолиятларига бўлган аниқ муносабатларини ифодалайди.

### **6.3 Қорхона фаолияти ва уни келгусида ривожлантириш режалари**

Бизнес режанинг ушбу бўлимида қорхона фаолиятига кенг, ҳар томонлама тавсифнома берилади. Тавсифномада утган даврда эришган ютуқлари, бугунги кундаги ҳолати ва келгусида ривожланишига зарур ҳолатлар таҳлили кенг ёритилади. Бу бўлимни асосий элементлари қуйидагилардан иборат бўлади:

-Қорхонанинг утган даврдаги фаолияти, мулк шакли даражаси, бугунги кундаги ва келгусидаги мақсади;

-Фаолият тури (чакана савдо, ишлаб чиқариш, хизмат курсатиш);

-Маҳсулотлар (хизматлар) турига тушунча, (бундан унинг қузлаган мақсади алоҳидалик томонлари, авторлик ҳуқуқи, патент, савдо маркаси ва хоказо);

-Маълум бйр<sup>т</sup> бозорда маҳсулотни реализация қилишнинг умумий томон ва имкониятлари;

-Қорхонанинг тармоқда тутган урни (аниқ бир маҳсулот, бозор сегменти ва мавжуд рақобатчилар бўйича);

-Қорхонанинг тармоқдаги роли ва тармоқ ичида ривожланиши тенденцияси (истикболлари);

- Корхонанинг асосий мақсадлари;
  - Бизнесни ташкилий шакли ва қутилаётган ўзгаришлар;
  - Ташкилотчилар, асосий инвесторлар ва раҳбарлар қандай ташкилий тузилишга эга;
  - Утган даврдаги ютуқлари ва ҳозирги кундаги қучли томонлари;
  - Утган даврдаги муаммолари ва ҳозирги кундаги қучсиз томонлари;
  - Корхона муваффақиятининг критик омиллари ва таваккалчиликнинг тенденцияси имкониятлари;
  - Техник қайта қуроллаштириш ва техник тараккиёт буйича тадбирлар;
  - Фойдаланилаётган технологиянинг ҳолати;
  - Молиявий ҳисобни олиб бориш усули;
  - Бухгалтерия ҳисобида фойдаланилаётган тизимлар;
  - Корхонада мулкни сугурта қилиш тизими;
  - қушимча сугурта турларига зарурийят;
  - Сугурта органлари ва сугурта миқдори;
  - Хавфсизлик тизими ва унинг товар материал бойликларни муҳофаза қилишдаги функцияси;
  - Корхона территориял ишлаб чиқариш комплексига тавсифнома;
  - Корхонанинг жойлашган урни: афзаллиги, камчилиги.
- Юқоридагилардан қурииб турибдики, бу бўлимдаги маълумотларнинг қуччилиги утган давр ва ҳақиқий ҳолатга асослангандир. Қам ҳолатларда келгуси даврда ривожланиш ҳақида маълумотлар берилади. Барча талаб этилган маълумотларнинг ёритилиши бизнес режа сифатини ортишини таъминлайди.

#### **6.4 Тармок фаолият таҳлили**

Тармок фаолияти таҳлили бизнес режанинг асосий бўлимларидан бири ҳисобланади. Бўлимнинг вазифаси корхона фаолият курсатаётган тармок ишини таҳлил этиш ҳисобланади. *Потенциал* (имкониятли) инвесторларнинг қизикгирган ҳолатлардан бири тармок ҳисобланади. Қайсики корхона фаолият курсатаётган ёки келгусида фаолият курсатмокчи бўлган тармоклар назарда тутилади. Масалан: Агар тармок бозорга тез суръатлар билан қириб бораётган бўлса бу инвестор учун қулай ҳолат ҳисобланади. Бизнес режада тармоқа яратилган ва ишлаб чиқариш қузда тутилаётган янги маҳсулотлар ҳақида ҳам маълумотлар бериб борилади. Бу бўлимнинг яна бир асосий қисми рақобатни (баҳолаш) таҳлил этишдир. Шунинг учун бизнес режада рақобатчилар, уларнинг қучли ва қучсиз томонлари ёритиш мақсадга мувофиқдир. Бундан ташқари асосий

мол етказиб берувчилар ва харидорлар хакида хам тула маълумотлар бериб борилишига хам эътибор қаратилиши лозимдир.

Ушбу булимни ишлаб чиқишда қуйидаги саволларга жавоб беришимиз керак:

- Корхона келгусида ривожланишига таъсир этувчи тусиклар, янги корхоналарни тармок таркибига киритиши ва тармок таркибидан чиқарилиши;

-Технологияни модернизация ва инновациялашда тармокнинг роли;

-Тартибга солишни ҳуқуқий асослари;

-Иқтисодий тенденция;

-Охириги йилларда тармокдаги реализация умумий ҳажми;

-Тармокнинг режадаги ривожланиши;

-Сунгги йилларда тармок таркибга кирган корхоналар сони;

-Тармокда охириги йилларда юзага келган янги маҳсулотлар;

-Асосий рақиблар ва уларнинг бозордаги роли;

-Асосий рақибларнинг маҳсулотлар ишлаб чиқариш ҳажмини ортиши суръатлари;

-Хар бир рақибнинг кучли ва кучсиз томоилари;

-Бош рақибнинг молиявий аҳоли;

-Хар бир харидор хакида маълумот;

-Рақиб харидорларига нисбатан харидорларнинг асосий фикрлари ва хоказо.

Юқоридаги саволларни етарли даражада ёритилиши бизнес режа муваффақиятининг гаровидир.

### **ХУЛОСА:**

Корхона бизнес-режаси билан бир каторда қатъий шаклдаги таркибий тузилиши талаб этилмайди. Улар хар хил шаклда хамда таркибий тузилишда булиши мумкин. Аммо унда қуйидаги нарсалар еритиладиган булимлари булади, яъни:

-бизнесни максоди ва асосий гоёси;

-фирма ишлаб чиқарган маҳсулотининг узига хос хусусиятлари ва улар билан бозор эҳтиёжини қондириш;

-айрим бозор сегментларида фирманинг ҳулқ-атвори стратегиясини белгилаш;

-ташкилий хамда ишлаб чиқариш таркибий тузилишини аниқлаш;

-ишнинг молиявий лойиҳасини шакллантириш;

-фирманинг ривожланиш истикболлари булимлари еритилиши керак;

Демак ,бизнес-режа булимлари хажми ва даражаси фирма(компания ) бажарадиган иш фаолиятига боғлиқ булиши шарт.

Бизнес-режа,инвестицион лойиха –доимо сода ,тушунарли ва аниқ раван тилда еритилган булиб,хамда аниқ таркибий тузилишда булиши керак.

### **Назорат саволлари:**

- 1.Бизнес, инвестицион лойиха, бизнес-режалар уз ичига кандай ахборот ва маълумотларни мужжасамлаштиради?
- 2.Бизнес- режа булимларини кандай тартибда тузиш ва ишлаб чиқиш тавсия этилади?
- 3.Инвестицион лойиха ва бизнес-режани асосий булимлари номларини курсатинг?
- 4.Корхона бизнес-режаси кандай талабларга (ташки мухит учун) жавоб бериши керак?
- 5.Корхонанинг келгусидаги фаолиятини кандай курсаткичлар ифодалайди?
- 6.Тармокни тасвирлаш нима учун керак?

### **АДАБИЕТ РҮЙХАТИ:**

1. Гуломов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. Т.:2002.
2. Косимова М.С., Ходиев Б.Ю. ва бошқалар. Кичик бизнесни бошқариш. Т.: 2003
3. Горемыкин Р.А., Богомолов А.Ю. Санирование предпринимательской деятельности предприятия. Методическое пособие. М.: Инфра-М, 1997, 334
4. Буров В.П. и др. Бизнес-план. Методика составления. Реальный пример. М.: ЦИПККАК, 1995, 88 с.
5. Как составить бизнес-план по маркетингу производственной компании. М.: Дело, 1997, 50 с.
6. Как составить бизнес-план по маркетингу сервисной компании. /Пер. с англ./ М.: Дело, 1997, 50 с.
7. Х.Г. Кумаев и др. Методические указания. Как составить бизнес-план МСБ,, Т.: ЦРРН, 1995.
8. Бизнес-план. Под ред. Р.Т.Маниловского. М.: Финансы и кредит, 1996.

## **7-Мавзу. Бизнес- лойиха ва бизнес-режа асосий боскичлари ва муаммолар.**

### **7.1 Корхона стратегияси ва маркетинг тахлили.**

### **7.2 Корхона ишлаб чикариш режаси**

### **7.3 Изланувчанлик ва янгиликларни жорий этиш**

### **7.4 Корхонада (фирмада) меҳнатни ташкил қилиш ва бошқариш**

#### **7.1 Корхона стратегияси ва маркетинг тахлили.**

Бизнес режанинг яна бир муҳим булими корхона стратегияси ва маркетинг тахлилидир. Бизнес режани бу булимига жуда катта эътибор берилган ҳолда чуқур таҳлил этилиб тайёрланиши керак. Бозорни маркетинг тахлили ута аниқ, реал асосланган булиши шарт. Сабаби бозорни имконияти инвестор билан тадбиркор орасидаги фикрни аниқлайди. Айрим ҳолларда жуда яхши маҳсулот тижорат муваффақиятига эга булмайди. Чунки инвестор уни керакли деб ҳисобламайди. Яъни бозор имкониятларини тула таҳлил эта олмайди ёки бир суз билан айтганда маҳсулотни тула баҳолай олмайди.

Бу булимнинг бош вазифаси бозор имкониятларидан келиб чиқиб корхона кузлаган мақсадга эришганлигини курсата билишидир. Маҳсулотни бозорда муваффақиятли сотилиши, маҳсулотни ишлаб чикаришдаги берилган эътиборга ҳам боғлиқдир. Бизнес режаларда маркетинг стратегиясини шакллантириш мақсадида қуйидаги саволларни ёритилиши шартдир:

- Танланган бозор хақида маълумотлар;
- Танланган бозор сегментлари;
- Танланган бозор ҳажми ва узиши суръатлари;
- Танланган бозор ривожланиш тенденцияси

-Рақиблар: номи; ҳажми; бозордаги ҳиссаси; афзаллиги ва камчиликлари; бизнес тенденцияси ,тугри ва ёндашма рақобатни баҳолаш; Булар корхонанинг қай даражада рақобатбардошлигани билдиради.

-Харидорлар, уларнинг маҳсулот тугрисидаги фикрлари, сотиб олишнинг асосий сабаблари;

-Харидорлар, бозор сегменти буйича маҳсулот реализация ҳажми ва фойда тахлили;

-Корхонанинг ҳозирги кундаги ва келгусида кузланган бозордаги ҳиссаси;

- Қафолат ва сотишдан кейинги хизматлар соҳасидаги сиёсати;
- Баҳо ва кредит сиёсати;



- Реклама стратегияси ва уни, бозорда ҳаракат қилиш усули;
  - Маҳсулот (курсатилган хизмат)лар учун маркетинг сарфлари;
  - Жойларни танлаш таҳлили;
  - Маркетиннинг тадқиқотлар утқазилганининг аниқ усуллари;
  - Баҳони шаклланиши, бозор таҳлилидан келиб чиқиб уни белгилаш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва курсатилаётган хизмат харажатларига асослаш;
  - Товарлар ташқи қуриниши, маҳсулотлар сифатга тавсифномаси;
  - Маҳсулотни тақсимлаш усули ва йуллари.
  - Сотиш стратегияси;
  - Имкониятли харидорлар сони ва уларни қаерда жойланиши;
  - қайси бозорларни тугридан-тугри сотиш бўйича қамраб олиш мумкин, қайсиларини товар хом ашё биржалари, брокерлар ва дистрибьюторлар орқали;
  - қай тартибда реклама танланган ва бозорга мослаштирилганми.
- Юқоридаги маълумотлар илмий жиҳатдан асосланган бўлиши фойдадан холи эмас.

Демак, маркетинг режаси бизнес режанинг муҳим қисмидир. Унда қай тартибда маҳсулотлар тақсимланиш, баҳони урганиш, бозорда маҳсулот ҳаракати ҳақида маълумотлар доимо бериб турилади. Бундан ташқари айрим маҳсулотлар турлари бўйича фойдалилик ҳақида олдиндан маълумотлар берилиши мумкин. Потенциал инвесторлар маркетинг режаси, корхона иши муваффақиятининг критик шартлари деб қарайдилар.

Маркетингни режалаштириш ҳар йили утқазилиши керак. Имкониятли бозорлар ҳажми, уларни ўзгариши тенденциялари, бундан ташқари бозорни айрим сегментлари ҳақидаги маълумотларни шу бўлим материалларидан билишимиз мумкин. Шу билан бир қаторда ҳақиқий сотиш ҳажми, бозор ҳолати ҳақидаги маълумотларни ҳам. У маҳсулотнинг бозордаги ҳиссасини, сотиб олиш қобилияти таҳлилини, баҳо сиёсатини танлаш ва зарурий сервис даражасини баҳолашда фойдаланилади. Бозор имкониятларини урганиш жараёнини ва олинган маълумотлар корхона бизнес режасида маркетинг қарорларини қабул қилишда фойдаланилади.

Бизнес режа ишлаб чиқишда экспертлар хулосаларидан ҳам фойдаланиш мумкин. Бўйсунмовчи экспертлар орқали ҳар-хил бозорлар имкониятларини ва бозор нишасини таҳлили этишимиз мумкин. Бу текширишларга қатта ишонч бўлиб, корхона учун жуда фойдалидир. Шу жумладан, потенциал инвесторларга очилаётган янги

имкониятларни бахолаш мақсадида яна бир керакли томони бу булимда келтирилган маълумотларни олдинги булимдаги маълумотларга тула мос келишидир. Маркетинг стратегиясини танлашда тармокдаги мавжуд ҳолатга эътибор беришимиз керак. Яъни маркетинг режа стратегиянинг ажралмас қисми булиши шарт. Маъруза матни 9 мавзусида биз алоҳида «Корхона маркетинг режасини» тузиш масалаларини батафсил куриб чиқамиз.

## **7.2 Корхона ишлаб чиқариш режаси**

Корхона ишлаб чиқариш режаси булими бизнес режанинг ядровий булимларидан бири ҳисобланади. Ишлаб чиқариш фаолиятни техник иқтисодий жиҳатдан асослари бизнес характеридан келиб чиқиб белгиланади. Бу ерда режада ишлаб чиқарилиши керак булган маҳсулот буйича мавжуд қузда тутилган жараёнлар ва активлар тасвирлаб берилади. Агар корхона қайта ишловчи ёки саноат маҳсулотлари ишлаб чиқарадиган булса, ишлаб чиқариш режаси зарур. Бу булимда ишлаб чиқариш ва технологик жараён тула тасвирланган булиши керак. Режадаги тадбирлар босқичлар буйича жуда аниқ шаклга эга булиши лозим. Масалан, янги турдаги маҳсулотни ишлаб чиқиш, тайёрлаш муддати, истеъмол бозорини ташкил этиш, бозорга маҳсулотни олиб чиқиш даври ва хоказо. Бундан ташқари бу булимда ишлаб чиқариш қуввати, ходимлар сони, хом ашё материаллар манбаи ва сотишдан кейинги хизматлар стратегияси курсатилган булиши керак. Агар ишлаб чиқариш жараёнининг маълум бир қисми, бирор бир ташкилот ёки корхонага топшириладиган булса, уларни ҳам ҳисобга олиш лозим. Бунда уларнинг жойлашган урни, фикри, тузилган шартномалар, ишлаб чиқариш учун зарур булган машина ва қурилмаларнинг жойланиши, хом ашё етказиб берувчилар, хом ашё таркиби ҳақидаги маълумотлар, уларнинг манзилгоҳлари, етказиб бериш йуллари, ишлаб чиқариш харажатлари ва ишлаб чиқариш қурилмаларига қушимча эҳтиёжлар курсатилиши зарур.

Агар суз ноишлаб чиқариш соҳаси бизнес режаси ҳақида борса, бу булимни соҳа фаолияти мазмунидан келиб чиқиб номланиши мақсадга мувофиқдир. Масалан, савдо ва хизмат курсатиш корхоналарида «Сотиш режаси» деб юритилиши мумкин. Бу уз навбатида маҳсулот сотиб олиш, захира назорати, омбор майдониға эҳтиёж қаби жараёнларни олади.

Корхона ишлаб чиқариш режаси булимини ишлаб чиқишда қуйидаги саволларға тула жавоб бермоғимиз керак ва бу булимни ишлаб чиқишда қуйидаги саволлар ёритилиши шарт:

-Ишлаб чиқариш ҳаражати ҳажмини жорий ва режадаги миқдори;  
-Ишлаб чиқариш ҳаражани назорат қилиш тартиби ва ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар сифати;

-Ҳом ашёларни сотиб олиш билан боғлиқ бўлган ҳаражат-лар;

Ҳом-ашё ва материалларни асосий етказиб берувчилари: номи, жойлашган урни, маҳсулот етказиб бериш шarti, афзал-ликлари ва камчиликлари. Қўтилаётган узғаришлар;

-Жой мавжудлиги, жойга бўлган тула эҳтиёж, уни таъминлаш йуллари (шахсий ёки ижарада);

- Қорхонада мавжуд ишлаб чиқариш қувватлари, шуларнинг қайси қисми қорхона узига қарашлилиги, афзаллиги, камчилиги, тақлиф этилаётган узғаришлар;

-Ишлаб чиқариш учун зарур бўлган қурилмалар руйҳати, келгусида қурилмалар сотиб олиш учун ажратилаётган капитал маблағлар;

-Мавжуд ходимлар ва уларнинг малака даражаси, иш хақи, кадрлар келгусида тайёрланадими, мавжуд ходимлар ҳолати, меҳнат ресурсларига бўлган режадаги эҳтиёж, кадрлар қўнимсизлиги, меҳнат бозори таҳлили, урнини қоплаш, урганилаётган дасгурга эҳтиёж;

Бизнес режасини «Сотиш режаси» бўлимини ишлаб чиқишда юқорида жавоб берилган асосий саволлардан ташқари қўшимча қўидаги саволларга ҳам жавоб беришимиз керак:

- Қимлар товарларни сотиб олади;

- Заҳира тизими назорати қандай амалга оширилмоқда;

-Омбор майдонига бўлган эҳтиёж қандай ва у қай тартибда таъминланади.

Юқоридаги маълумотларни сотиш режаси бўлимида бўлиши зарур. Сабаби қорхонани меъёрий фаолият курсата олиши ва доимий равишда фойда билан таъминланишини имқонияти курсатилади.

Ташқи инвесторлар ишлаб чиқариш режасининг стратегик элементларига қизиқадилар, яъни хақиқий ва режадаги ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш даражаси, инфраструктура ҳолати, тармоқнинг меҳнат муносабатлари, стратегик иттифоқчилари (шериклари) технологик имқониятлари ва заҳира (манбаи)лари билан. Инвестор учун энг зарури янги капитални миққоридир. Уни келгуси ишлаб чиқаришни ривожланишини таъминлашга, янги бозор ташкил этишга ишонч ҳосил қилдириши ва мавжуд бозорларни сақлаб қолишдан фойда қўишининг қафолати бўлиб хизмат қилади. Қорхона учун эса ишлаб чиқариш режаси қатта аҳамиятга эга. Ишлаб

чикариш ва молиявий манбаларни бошқаришни осонлаштиради. Айниқса, ишлаб чиқариш қувватини ишчи кучи, молия ва материал манбаларга булган эҳтиёжни аниқлайди.- Ишлаб чиқариш режаси маҳсулот номенклатураси ва сотиш ҳажми ва маркетинг программасига асосланиши керак. Бу булимда ҳар бир маҳсулотлар тури бўйича меҳнат ва материалларни нисбий нормативи аниқланиши керак.

Меҳнат ресурси ва қурилмаларга булган эҳтиёж ишлаб чиқариш ҳажмига асосланган ҳолда аниқланади. Улардан харажат сметаси, ишчи кучидан фойдаланиш режаси ишлаб чиқариш графигини тузишда фойдаланилади.

### **7.3 Изланувчанлик ва янгиликларни жорий этиш**

Агар ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар ёки курсатиладиган хизматларни келгусида янада такомиллаштириш зарур бўлса, бизнесни доимий равишда илмий изланиш ва тажриба конструкторлик ишлари билан боғлиқ равишда олиб борилиши шартдир. Шу мақсадда асосий эътиборни изланувчанлик ва янгиликларни жорий этиш булимида қуйидаги масалаларни ёритишга қаратмоғимиз лозим:

-Жорий этиш ва ишлаб чиқиш жараёнининг ҳозирги ҳолати;

-Иш ҳажми, жараёни яқунлаш учун зарур булган ходим, моддий техника база, харажат ва молиялаштириш манбалари ва қутилаётган муаммолар ;

-Қузда тутилаётган ва утқазилаётган янги илмий изланишлар: вазифа, маблағ, эҳтиёж, харажат ва молиялаштириш манбалари ва ундан қутилаётган ютуқлар.

Бу булимда маҳсулотлар рақобатбардошлигини оширишдаги илмий изланиш ва тажриба конструкторлик ишлари аҳамиятини аниқ курсата билиши зарур. Ёритишда афзаллигига, қоплаш муддатини юқорилигига алоҳида эътибор бериш керак. Янги турдаги маҳсулот ёки янги технология жараёнлари яратилишини, мавжуд маҳсулотларни модернизация ва модификация қилишни алоҳида ажратиб курсатиш лозимдир.

Шу жумладан қорхонадан барча турдаги капитал маблағлар талаб қилувчи тадбирлар ҳам ушбу булимда курсатилиш керак.

### **7.4 Қорхонада (фирмада) меҳнатни ташкил қилиш ва бошқариш**

Қорхона (фирма)лар меҳнатни ташкил қилиш ва бошқарилиши бизнес режаларнинг муҳим булимларидан биридир.

Бизнес режанинг ушбу булимида корхонанинг ташкилий бошқарув тузилиши ва асосий раҳбарларига тавсифнома берилади. Бошқарув тизмини расм қуринишида тасвирлаш мақсадга мувофиқдир. Бу ерда ҳар бир раҳбарнинг ҳуқуқи, бурчи ва жавобгарликлари курсатилиши керак. Бу булимда қуйидаги тартибда саволларга жавоб беришимиз керак деб ҳисоблаймиз.

-Ҳозирги ташкилий тизим ва қутилаётган узғаришлар;

-Ташкилий ҳуқуқий даражаси ва мулк шакли;

Агар уртоклик уюшмаси бўлса — шериклар ва уларнинг асосий шартлари;

Агар хиссадорлик жамияти бўлса — ким асосий хиссадор, унинг акциядаги ҳиссаси (улуши);

-Чиқарилган акция тури, миқдори, овозга эга ва эга эмаслиги;

-Қарор қабул қилиш жараёни ва унинг умумий тартиби;

-Асосий раҳбарлар ва мулк эгалари: маълумоти, мутахассислиги, тажрибаси бурчи ва жавобгарлиги, тақдирлаш;

-Директорлар иттифоқи аъзолари; номлари манзилгоҳи, меҳнат фаолияти.

-Тулов ҳужжатларини назорат қилишга ким ҳақли эканлиги.

-Менежерлар командаси ҳақидаги асосий биографик маълумотлар (маълумоти, ёши, алоҳида имкониятлари ва маълумотномаси ва бошқалар);

-Ҳар бир менежерлар командаси роли ва ҳуқуқ доираси;

-Ҳар бир менежерлар ойлик иш ҳақлари, мукофотлар ва бошқа турдаги тақдирланишлари.

-Қуп ҳолларда қарз (ссуда) айрим шахсларга берилган, яъни жамиятда алоҳида урин тутган, маълум бир обрӯга эга бўлган, ҳужалиқни муваффақиятли бошқара оладиган ва хоказо.

Имкониятли инвесторлар корхона бошқарув командасини урганadi. Команда бошқарув соҳасида маълум бир тажриба ва билимларга эга бўлиши керак, шу жумладан, илмий изланишлар олиб бориш, маркетинг, молия ва ишлаб чиқариш соҳаларида. Шунинг учун бизнес режанинг ушбу булимида бошқариш командаси ҳақида тула маълумот берилиши фойдадан холи бўлмайди.

Шу жумладан оддий ходимлар ҳақида ҳам маълумотлар берилиши керак, чунки улар ушбу режани бажаради. Ушбу булимда мутахассислар таркиби курсатилади, уларнинг жавобгарлик соҳалари, шунга мос равишда иш ҳақи миқдори белгилаиadi. Бундай таҳлил менежерларга кадрлар сиёсатини режалаштиришга имкон берибгина қолмай, балки имкониятли инвесторларда бизнес режани ҳар бир асосий муаммоларга эътибор қаратилганлигини ҳам курсатади.

Асосий эътибор бу булимда ташкилий тузилиш ва бизнес вазифасига қаратилиши керак. Бу ерда барча имкониятлардан оқилона фойдаланиш кераклиги, у келгусда юзага келиши мумкин булган нохуш ҳолатларни оддини олиши лозим. Корхона ҳар хил бозор нишаси ва ҳар хил турдаги маҳсулотлар мавжудлигини билиш ва бошқарув қарорлари қабул қилишда тула ҳисобга олиши керак.

#### **АДАБИЕТЛАР РУЙХАТИ:**

- 1 Буров В.П. и др. Бизнес-план. Методика составления. Реальный пример. М.: ЦИПККАК, 1995, 88 с.
2. Как составить бизнес-план по маркетингу производственной компании. М.: Дело, 1997, 50 с.
3. Как составить бизнес-план по маркетингу сервисной компании. /Пер. с англ./ М.: Дело, 1997, 50 с.
4. Х.Г. Кумаев и др. Методические указания. Как составить бизнес-план МСБ,, Т.: ЦРРН, 1995.
5. Бизнес-план. Под ред. Р.Т.Маниловского. М.: Финансы и кредит, 1996.

## **8-мавзу. Корхона махсулотини тавсифлаш**

### **8.1. Корхона махсулотининг комплексли тавсифномаси ва бахоланиши**

### **8.2. Махсулотни бахолаш усуллари**

### **8.3. Товарнинг хаётийлик даври**

#### **8.1. Корхона махсулотининг комплексли тавсифномаси ва бахоланиши**

Корхона махсулоти (иши, хизмати) беш тавсифномага — сифат даражаси, хусусиятлар йигиндиси ,узига хос безаги, марка номи ва узига хос уровига эга булиши лозим.

Бизнес-режада махсулотни тавсифлаш бозорга сотувга киритилаётган товар каби ифодаланиши лозим. Товарни уз истеъмол киймати билан одамларнинг у ёки бу эhtiёжларини кондирувчи товар хакида тушунча эканлиги хакида тасаввур пайдо булишининг олдини олиш керак. Товарнинг бу хусусиятлари унинг бозор тушунчаси сифатидаги хусуситларининг ярмини ташкил килади, холос. Иккинчи ярми махсулотни сотиш ва истеъмолга тайёрлаш, унги техник хизмат курсатиш, эhtiёт кисмлар билан таъминлаш, товар белгиси, урови ва хоказолардан иборат булади.

Махсулотни бахолашда таклиф килинаётган товарнинг хаётийлик циклини аниклаш хам мухим ахамият касб этади.

Хар кандай товарнинг хаётийлик даври маълум бир қонуниятларга буйсунади ва бир қатор боскичлардан (намойиш этиш, усиш, таркалиш, туйиниш, суниш) иборат булади. Товарнинг бу боскичлардан утиш тезлиги бозор конъюнктурасига таъсир курсатувчи бир қатор х олатларга боглик. булади.

Товарнинг хаётийлик боскичлари буйича олдиндан хисоблаб чикилган ва белгиланган тарзда харакатланиши нарх, товарни таркатиш усуллари, реклама, ишлаб чиқариш объектлари ва товар харакатланиши билан маневр килиш каби воситалардан фойдаланган холда зарур чора-тадбирларни уз вақтида қабул килишга имкон беради. Уларнинг барчаси сотув хажми ва даражасига, демак, бизнес-режанинг молиявий натижаларига хам таъсир курсатади.

Товар, уни истеъмолчи томонидан қабул килиш нуктаи назаридан куриб чиқилиши зарур. Бу мақсадда товар хакида куйидаги маълумотлар келтирилади:

#### **1. Товар кондирувчи эhtiёжлар:**

Эhtiёжларни тавсифловчи асосий ахборот куйидагилардан иборат:

-товар номи; товарнинг вазифалари, фойдали самараси;

-товардан фойдаланишнинг универсаллиги, билвосита фойда, иккинчи даражали куллаш сохалари (масалан, чангютгичдан биноларни охаклашда фойдаланиш имконияти);

товарнинг узига хослиги таъминловчи омиллар.

## 2. Сифат курсаткичлари

Махсулот хусусиятларига унинг куйидаги сифат курсаткичлари бевосита боғли. булади: узок, муддат хизмат килиш, ишончилилик, оддийлик, хавфсизлик ва хаказо. Айрим сифат курсаткичлари микдорий жихатдан бахоланиб, мос келувчи маълумотлар бизнес-режада келтирилиши мумкин. Хусусиятлар йигиндисини худди сифат даражаси каби харидорлар тасаввурига мос келувчи тушунчалар сифатида улчаш зарур.

## 3. Иктисодий курсаткичлар

Иктисодий курсаткичлар куйидагилар:

- истеъмол нархи;
- битта махсулот бирлиги таннархи ва у келтирувчи фойда. Истеъмол нархи, товарнинг хизмат килиш муддати давомида унга сарфланувчи харажатларни акс эттириб, куйидагилардан иборат булади:
- сотув нархи;
- транспорт харажатлари;
- урнатиш харажатлари;
- ходимларни укитиш харажатлари;
- эксплуатация харажатлари;
- техник хизмат курсатиш ва таъмирлаш харажатлари;
- соликлар;
- сурурта бадаллари ва хоказо.

## 4. Товарнинг ташки безалиши

Товарнинг ташки безалишини тавсифлашда унинг замонавий дизайн ва истеъмолчилар талабларига мос келиши акс эттириш, махсулот шакли унинг функцияларига канчалик жавоб бериши, материал ва ранг нима асосида танланганлиги ва хоказоларни курсатиш лозим.

## 5. Янги товарни тавсифлаш

Янги товарни тавсифлаш айрим хусусиятларга эга. Аввало товар «бозор янгилиги» талабларига жавоб бериши курсатилади. Бу атама билан белгиланувчи товарлар куйидаги хислатларга эга булади:

- истеъмолчи олдида энг янги эхтиёжларни кондириш имокниятини очиб беради (пионер товар);
- оддий, маълум булган эхтиёжни бир погона юкрийга кутаради (ок-кора телевизор урнига рангли телевизор);



- истеъмолчиларнинг кенгрок доирасига маълум даражада эхтиёжни кондиришга имкон беради.

#### 6. Бошка товарлар билан сотиштириш

Товарнинг хусусиятларини куриб чиқишда бозорда мавжуд булган товарлар ва корхона таклиф килаётган товар хусусиятлари уртасидаги фарклар курсатилади. Янги ёки мавжуд товарнинг ракобатчилар товарларидан фарки аниқ курсатилиши лозим.

Агар корхона таклиф килаётган товарнинг узига хос хусусиятлари булмаса, у бозордаги бошка товарлардан ажралиб турмаса бу белгилаб куйилиши хамда бизнес-режада харидорларни нима хисобига жалб килиш мулжалланаётганлиги курсатилиши лозим. Бу хислатлар ёки харидор учун кушимча фойдалар бизнес-режанинг маркетингга багишланган булимида батафсил курсатиб утилади.

#### 7. Патент хукуклари

Ушбу кисмда корхонанинг бозорга ракобатчилар кириб келишига тускинлик килиши мумкин булган турли хил ихтироларга эгалик хукуки тавсифланади:

- фойдали моделлар;
- товар белгилари;
- товарнинг келиб чиқиш жойи номланиши.

Ушбу объектларга, «ноу-хау»га эгалик лицензиялари курсатилади.

#### 8. Экспорт курсаткичлари ва унинг имкониятлари

Махсулотнинг айрим турлари ташки бозорга чиқариладиган булса, экспортни тавсифловчи асосий курсаткичлар: мамлакат, сотув хажми, валюта тушумини курсатиш лозим. Бошка товарлар буйича ички бозорга мулжалланган махсулотни чет эллик истеъмолчилар талабларига мослаштиришнинг мақсадга мувофиқлиги ва имкониятлари курсатилади.

#### 9. Махсулотни такомиллаштиришнинг асосий йуналишлари

Ушбу булимда истеъмолчилар суровларини купрок кондириш мақсадида махсулотни модернизациялашнинг асосий гоёлари, йуналишлари ва имкониятлари келтирилади. Мазкур булим юкорида кайд килинган лойихада кандай тузилишини куриб чиқамиз.

Хизмат курсатиш соҳаси иктисодиётнинг энг тез ривожланаётган соҳалардиан бири хисобланади. Жахон савдосида хизмат курсатиш салмоги 25% атрофида булиб, экспертлар башоратига кура 2005 йилда хизматлар савдоси хажми товар савдоси хажмидан ортиши кутилмоқда.

Мисол. <<Star>> компьютер клуби аҳолига хизмат курсатиш соҳасида фаолият курсатади. Клуб куйидаги хизмат турларини курсатади:

- компьютерда ишлаш (Office)
- уйинлар
- матнни чоп эттириш ,сканердан фойдаланиш.

Хизмат мезон лари:

- ишончлилик (фирмининг уз ваъдасини аниқ ва уз вақтида бажариш хусусиятини белгилайди)
- Доступность (мижознинг хизмат курсатиш учун узок, вақт кутиб колмаслигини тавсифлайди)
- хавфсизлик (мазкур хизмат мижоз учун хавф турдирмаслигини баҳолайди)
- ишонч (хизмат курсатувчи фирма ёки шахсларга канчалик ишониш мумкинлигини курсатади)
- мижозни тушуниш (фирмининг уз мижозларини таниш ва уларнинг эҳтиёжларини тушунишга қаратилган хатти-ҳаракатларини баҳолайди). Курсатилаётган хизмат сифатини оширишга хизмат курсатиш стандарти — мижозларга хизмат курсатишда бажариш мажбурий бўлган, амалга оширилувчи барча операцияларнинг белгиланган сифат даражасини қафолатлаши лозим бўлган чора-тадбирлар мажмуини ишлаб чиқиш ва унга сузсиз амал қилиш йули билан эришилади. Хизмат курсатиш стандарти куйидаги мезонларга эга бўлиши: мижозларга хизмат курсатиш вақти; шикоят ва эътирозлар билан ишлаш тизими; офисда реклама-ахборот воситаларининг мавжудлиги; телефон орқали кутиш вақти; тулов тартиби ва хоказолар назарда тутилади.

## **8.2. Махсулотни баҳолаш усуллари**

Товар мураккаб тушунча бўлиб, бир катор хусусиятлар йигиндисини камраб олади. Улардан асосийси истеъмолчилик сифатлари, яъни товарнинг уз эгаси эҳтиёжларини кондира олиши хисобланади. Товарнинг қупчилик томонидан қабул қилинган таърифи - «сотиш учун ишлаб чиқарилган меҳнат махсули» тугри бўлсада, товарни пулга айирбошлашдаги ролини эмас, ундан фойдаланиш имкониятларининг аҳамиятини курсатиш муҳим: товар бу — маълум бир эҳтиёжни кондириш воситасидир. Товарнинг бошка яна бир таърифига кура — бу буюмнинг фойдали хусусиятлари йириндисидир. Шу сабабли у истеъмолчилар эҳтиёжларини моддий

кондириш учун зарур булган барча таркибий элементларни автоматик равишда камраб олади.

Товарнинг истеъмол киймати товарнинг узи ва унга кушимча хизматлар билан борлик хусусиятлар йигиндиси булиб хизмат килади. Корхонанинг баркарор муваффақияти учун доимий мижозлар тугрисида гамхурлик килиш зарурлиги сабабли ракобатли бозорда товар нархи, урови, дизайни, эргономик хусусиятлари ва унга тегишли хужжатларга алохида эътибор каратиш лозим. Шу билан бирга автомобиль, трактор ёки станок дизайнининг ажойиблиги, уни бозорда муваффақиятсизликка учрашидан химоя кила олмайди.

Товарларни тадқик этишнинг пировард максади бозордаги товарлар сифати ва техник-иктисодий курсаткичларининг харидорлар суров ва талабларига мос келиши, шунингдек уларнинг ракобатбардошлигини тахлил килиш хисобланади. Товарларни тадқик этиш истеъмолчи нимага эга булмокчилиги, у махсулотнинг кайси истеъмол курсаткичларини (дизайн, ишончилилик, нарх, эргономика, сервис, функционалик) купрок кадрлаши хакидаги маълумотларни олишга имкон беради. Шу билан бирга реклама компанияси учун энг омадли далилларни олиш, тугри келувчи савдо воситачиларини танлаш хам мумкин. Тадқикот объектлари — ухшаш товарлар ва ракобатчи товарларнинг истеъмол хусусиятлари, истеъмолчиларнинг янги товарларга реакцияси, товар ассортименти, урови, сервис даражаси, истеъмолчиларнинг истикболдаги талаблари хисобланади. Тадқикот натижалари корхонага харидорлар талабларига мос равишда уз товар ассортиментини ишлаб чиқиш, уларнинг ракобатбардошлигини ошириш, товар хаётийлик даврининг боскичларидан келиб чиккан холда фаолият йуналишларини танлаш, гоёни излаб топиш ва янги товарларни ишлаб чиқиш, товар маркаланишини такомиллаштириш, фирма стилини ишлаб чиқиш, патентларни химоя килиш усулларини аниклашга имкон беради.

Корхона томонидан ишлаб чиқарилган товар ёки махсулотни тугри курсата билиш хам мухим ахамият касб этади. Бу ерда товарнинг тахминий нархи ва уни ишлаб чиқариш учун зарур булган харажатлар микдорини курсатиш тавсия килинади. Уларга кура хар бир товар бирлиги келтириши мумкин булган фойда хажмини аниклаш мумкин.

Товарнинг асосий хислатларини, унинг дизайни ва уривининг афзалликларини аниқ тавсифлаш катта ахамиятга эга. Буларнинг барчаси тарихий ва ички бозорда сотиш учун мулжалланган товарлар учун мухим ахамият касб этади.

Агар товар харидорлар талабларини кондира олмаса уни сотиш учун хеч кандай хатти-харакатлар кунгилдагидек тижорат натижаларини бермайди. Ишлаб чиқарилаётган товарнинг бозор талабларига мос келмаслиги ҳозирги кун шароитларида катта молиявий йукотишларга олиб келиши мумкин. Товарнинг «сотилувчанлиги»ни баҳолашнинг энг самарали усули танланган бозорларда синов тарикасида сотиш ҳисобланади. Бу биринчи навбатда шахсий истеъмол товарларига тааллуқлидир. Бозор синовларини ташкил қилишнинг қийинлиги ва қимматлиги сабабли ишлаб чиқариш йуналишидаги товарларни синов тарикасида сотиш камдан-кам амалга оширилади.

Ишлаб чиқариш йуналишидаги товарлар, айниқса, машиналар, асбоб-ускуна ва қурилмаларни истеъмолчиларга бепул асосда синаш учун етказиб бериш тавсия қилинади. Бундай синов натижалари корхонага махсулот рақобатбардошлигини ошириш, унинг техник даражаси ва сифатини энг юқори бозор талабларига етказишга имкон берувчи муҳим маълумотларни беради. Синов натижасида олинган маълумотлар товарни оммавий ишлаб чиқаришни бошлашдан аввал унга зарур узгартиришлар киритиш ва уни муайян бозорларга мослаштириш учун катта имконият беради. Синов тарикасидаги сотувлар тулик муваффақиятсизликка учраганда товар умуман ишлаб чиқаришдан олиб ташланади.

Булимда махсулот сервисини ташкил қилиш ҳам тавсифланиши лозим (агар махсулот техник махсулот булса). Эътиборни товарнинг камдан-кам учрайдиган ҳислатларига қаратиш тавсия этилмайди. Яхшиси бозорни максимал кондириш, узига хос истеъмол хусусияларига қупрок эътибор қаратган маъкул. Бу йуналишда биринчи кадам уз товарини тулик ва яхши билиш, унинг қутилаётган харидор учун келтириши мумкин булган фойдаларидан хабардор булиш ҳисобланади.

Ташки бозор учун мулжалланган товарларни танлашда ички бозорда сотув натижаларини баҳолаш катта фойда беради. Тарихи бозор учун мулжалланувчи товарлар нарх, эстетика ва функция нуқтаи назаридан узига хос баҳолашни талаб қилишини ёддан чиқармаслик зарур.

Жавоб топиш лозим булган саволлар қуйидагилардан иборат:

рақобатчилар махсулотларини баҳолаш буйича:

- рақобатчи махсулотларнинг функционал ва истеъмол хусусиятларини тавсифлаш;
- рақобатчиларда нарх ҳосил булиш тамойиллари;

- ракобатчилар томонидан кулланувчи сотувни рағбатлантириш усуллари;
- таджикот ва лойихалар давомида:
- режалаштирилаётган ИИТКИ ва уларнинг максадларини баён килиш;
- ракобатдош фирмаларнинг технология холати;
- булгуси махсулот авлодинини ривожлантириш концепциясини баён килиш.

Товарнинг кучли ва заиф томонларини жадвал курунишда акс эттириш мумкин (8.1-жадвал).

8.1-жадвал .Товарнинг кучли ва заиф томонлари

№	Товарнинг кучли ва заиф томонларини урганишда саволнинг куйилиши	Кучли томон	Заиф томон
1	Сизнинг махсулот йуналтирилган бозор сегментини аниқлай оласизми?		
2	Мижозлар суровларини урганиб чиққанмисиз?		
3	Сизнинг махсулот (хизмат) мијозлар учун қандай афзалликлар ҳада эта олади?		
4	Махсулотингизни мулжалланган истеъмолчилар томон самарали етказиб бера оласизми?		
5	Сизнинг махсулот (Хизмат) бошка ишлаб чиқарувчилар махсулоти (хизмати) билан қуйидагилар буйича ракобатлаша оладими: сифати, ишончилиги, эксплуатация ва бошка товар тавсифномлари буйича; нарх; туловни рағбатлантириш; таркатиш жойлари;		
6	Сизнинг махсулот (хизмат) ҳаётийлик даврининг қайси босқичида эканлигини тушунасизми?		
7	Янги махсулот турларига дойир гојларингиз борми?		
8	Турли-тушқунлик ва маънавий эскириш даражаси нуқтаи назаридан мувофиқлаштирилган махсулот (хизмат) ассортиментига эгамисиз?		
9	Мижозлар суровларига асосан махсулот модификациясини мунтазам амалга оширасизми?		
10	Янги махсулот яратиш сиёсатини куллаб турасизми?		

11	Сизнинг махсулот (хизмат) ракобатдошлар томонидан нусха кучириб олиними мумкинми?		
12	Ишлаб чиқариш гоёларингиз мос келувчи савдо ва фабрика маркалари, патенларга эгами?		
13	Харидорларнинг эътироз ва шикоятларини кузатиб борасизми?		
14	Харидорлар томонидан эътироз ва шикоятлар сони камайяптими?		

### 8.3. Товарнинг ҳаётийлик даври

Маълумки, ҳар бир товар узининг ҳаётийлик даврига эга бўлиб, турт босқичдан иборат: товарнинг бозорга киритилиши; узиш; етуклик; чиқиш.

Турли хил товарларга нисбатан ҳаётийлик даври узок муддатли, оддий ва қисқа муддатли бўлиши мумкин. Тадбиркор учун у ишлаб чиқаришни мулжаллаётган товарнинг ҳаётийлик даври ҳақида ишончли маълумотларни олиш муҳим аҳамият касб этади. Бунинг аҳамияти, айниқса, бозорда ухшаш ёки худди шундай товарлар мавжуд бўлган ҳолларда ортади. Акс ҳолда тадбиркор ишлаб чиққан товарни бозорга киритиш урнини босувчи товарнинг қариш босқичига турри келиши мумкин. бунда бозорга яна таклиф қилинган товар сотилмайди ва уни ишлаб чиқаришни дарҳол тухтатишга тугри келади.

Албатта, ҳаётийлик даврининг босқичини аниқлаш жуда қийин, чунки товарнинг ҳаётийлик даврини у тугаган такдирдагина аниқ билиш мумкин бўлади. Шу сабабли ҳаётийлик даври тугагандан сунг мазкур товар қайси пайт қайси босқичда бўлганлигини айтиб бера олсак, «ҳаёт» даврида барча ҳисоб-китоблар тахминий характерга эга бўлади.

Фирмалар товар ҳақиқатда узиш босқичида турган бир пайтда у етуклик босқичга кирди деб, унга эътиборни сусайтирган ҳамда қушимча фойда олиш имкониятидан маҳрум бўлган ҳхлар куп кузатилган. Купинча бунинг акси ҳам бўлиб туради. Товар узиш босқичида деб ҳисоблаган фирма уни узлаштиришга киришади. Текшириб қурилганда эса, товарнинг етуклик босқичидан утганлиги маълум бўлиб, фирманинг омборларида сотилмай қолган махсулотлар тупланиб қолади. Айнан шу сабабли «иккинчи тулкин» даги ишлаб чиқарувчилар улар ишлаб чиқаришни мулжаллаб турган товарнинг ҳаётийлик даври босқичини тугри топа олишлари лозим бўлади. Бу

янги товарларни ишлаб чиқиш стратегиясини турри танлашга имкон беради.

Шундай қилиб, янги товарларни ишлаб чиқишда ишлаб чиқиладиган товар ва бошқа фирмаларнинг ухшаш товарларининг ҳаётийлик даври босқичларини солиштириш муҳим аҳамият касб этади. Муваффақиятли ривожланиш учун ҳар бир корхона узиш босқичидаги рақобатбардош товарларга эҳтиёж сезади.

Товар узиш босқичида булган ва тез сотиладиган пайтда фирма барча ҳатти-ҳаракатларини уни сотишга қаратади ва қуп ҳолларда қелгуси авлод товарларини ишлаб чиқиш имкониятиг аёга булмайди. Бирок, узиш сурати пасайишни бошлаган пайтда бу ҳақда уйлаш қеч булади.

Фирма ишлаб чиқарадиган товар етуклик босқичга яқинлашган пайтда бу товар қариш босқичига қириши билан янги товарлар қириб қелиши учун қелгуси авлод товарларини ишлаб чиқишга қиришиш лозим.

Юқорида айтиб утилганларни ҳисобга олғач, ишлаб чиқиладиган товарларнинг ҳаётийлик даврини қомплексли урганишнинг муҳимлиги тушунарли булади. Бундай урганиш бошқа фирмаларнинг ухшаш товарлари билан биргалиқда фирманинг уз товарлари ҳаётийлик босқичини таҳлил қиллишни талаб қилади.

Албатта, тақчиллик шароитларида қуплаб тадбирқорлар асосий эътиборни товарнинг ҳаётийлик даврини урганишга эмас, балқи умуман бошқа товарни ишлаб чиқариш ва бозорга етқазиш билан боғлиқ муаммоларни ҳал қилишларига туғри қелмоқда. Бирок, товарнинг ҳаётийлик даврини таҳлил қилиш заруратига эътибор қаратмаслик ҳам қуп ҳолларда ишлаб чиқариш самарадорлигининг энг юқори булишига эришига имкон бермайди. Энг урфга қирган товарларни ишлаб чиқариш билан шугулланувчи бир қатор тадбирқорларнинг эса товарнинг ҳаётийлик даври муаммоларига муурожаат этиши шубҳасиз. Бундан ташқари, бозорга муурожаат қилишга қупинча янги товарни ишлаб чиқиш ёқи чиқариладиган товарнинг ҳаётийлик даврига узғартириш қиритиш зарурати мажбур қилади. бозор ҳақида, унда руй берадиган қараёнлар ҳақидаги аҳборотни маркетинг тадқиқотлари беради.

### **Хулосалар**

Бизнес-режанинг «Қорхона маҳсулотини тавсифлаш» булими қорхона маҳсулоти, иш ва ҳизматларини тавсифлаши мулжалланган булиб, уларнинг узига ҳос ҳусусиятларини ҳам қамраб олади.

Қорхона маҳсулотларини тавсифловчи қурсатқичлар қаторига маҳсулотнинг функционал қурсатқичлари ва тавсифномаси, узига

хос ва оригинал жихатлари, махсулотнинг хаётийлик даври сифат курсаткичлари, шунингдек, корхонанинг махсулотни муваффақиятли чиқариш ва тарқатишини таъминлаш имкониятларини киритиш мумкин.

### **Таянч иборалар**

Сифат даражаси, хусусиятлар йигиндиси, узига хос безаги, марка номи ва узига хос урови, комплексли тавсифнома, тавсиф, товарнинг хаётийлик цикли, товар кондирувчи эҳтиёжлар, сифат курсаткичлари, иктисодий курсаткичлар, товарнинг ташки безалиши, янги товарни тавсифлаш, бошка товарлар билан сотиштириш, патент хуқуқлари, экспорт курсаткичлари ва унинг имкониятлари, махсулотни такомиллаштиришнинг асосий йуналишлари, товар махсулот сервисини ташкил қилиш, ички бозор, ташки бозор, рақобатчилар махсулотларини баҳолаш, тадқиқот ва лойиҳалар, товарнинг қучли ва заиф томонлари, товарнинг бозорга киритилиши, усиш, етуклик, қариш.

### **Назорат саволлари**

1. Махсулот (хизмат)нинг тавсифланиши ва унинг вазифалари.
2. Бизнес объектининг реал баҳоси, асосий тавсифномаси.
3. Микдорий таҳлил (нархнинг пастлиги ҳисобига олинувчи морливий ютук, эксплуатация харажатларининг паасайиши ва хоказо).
4. Номоддий фойдалар (дизайннинг яхшиланиши, соғлиқ. учун хавфсизлик).
5. Махсулотнинг узига хослиги — сизнинг нуктаи назарингизда ва бозор нуктаи назаридан.
6. Махсулот хаёт даврига таъсир этувчи омилларни таърифланг.
7. Асосий истеъмолчилар. Айнан сизнинг махсулотингизни танлаш сабаблари.
8. Сизнинг махсулотингизга булган талабни башорат қилиш.

### **Тавсия этиладиган адабиётлар**

1. Абдуллаев А., Айбешев Х. Бизнес режа. Уқув қулланма. Т.: «Молия», 2002. - 72бет.
2. Махмудов Э.Х., Исаков М.Ю. Бизнес планирование. (Учебное пособие). -Т.: Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, 2004.
3. Новая конкуренция. Институт промышленного развития. Бест М.- М.: ТЕИС, 2002.- 356 с.
4. Конкурентные стратегии транснациональных компаний в 90-е гг. XX начала XXI в. Лучко Ш.Л.- М.: Эконом. Факульт., 2004.- 256 с.



5. Регион на перекрестке Востока и Запада: глобализация и конкурентоспособность. Под. Науч. Ред. Н.Я. Калюжной, К.Л. Лидина, Н.Я. Якобсона.- М.: ТЕИС, 2003.- 359с.
- 6.Цены и ценообразование. И.К. Салимжанов, О.В. Португалова, В.Е.Новиков и др.- М.: ТК Велби, Изд. Проспект, 2004.- 360с.
- 7.Финансовый менеджмент. Колб Р.В., Родригес Р. Дж. Пер. 2-го англ, издания. Предисл. к русск. изд. к.э.н. Драчевой Е.Л.- М: изд. "Финпресс", 2001.-496с.
8. Любанова Т.П., Мясоедова Л.В., Грамотенко Т.А., Олейникова Ю.А. Бизнес - план. Учебно-практическое пособие. - М.: «Издательство ПРИ-ОР»,2000.
9. Сухова Л.Ф., Чернова Н.А. Практикум по разработке бизнес-плана и финансовому анализу предприятия: Учебное пособие. - М.: Финансы и статистика, 2001.
10. <http://www.aport.ru>
11. <http://www.rol.ru>

## **9- мавзу. Маркетинг режа-корхона бизнес-режасининг булими сифатида.**

### **9.1 Маркетинг режа булимини - ахамияти ва мохияти.**

### **9.2 Асосий мақсад ва маркетинг буйича камраб олинадиган масалалар туркуми ва элементлари.**

#### **9.1. Маркетинг режа булимини - ахамияти ва мохияти**

Уз хусусий бизнесига эга булган рахбарлар - бизнесменлар куп холларда хар кундаги фаолиятлари ва муаммолари билан шунаканги банд булишадики, хатто узининг бозордаги холатига бахо беришга вақтини сарфламокчи эмас.

Аммо уз бизнесида олдинга бориш, бозордаги холатга тугри бахо бериш, уз миждозларига якин булиш, ракобатбардош булиш ва яна хам ривожланиш учун маркетинг режасининг мухимлигини тушуниши керак.

Куйидаги мавзунинг мақсади тадбиркорларга маркетинг режасини тайёрлаш ва уни ишлаб чиқаришда кулланиладиган асосий тамойиллар билан танишишдир.

Маркетинг режаси бизнес режанинг мухим кисмидир. Унда кай тартибда махсулотлар таксимланиш, бахони урганиш, бозорда махсулот харакати хакида маълумотлар доимо бериб турилади. Бундан ташқари айрим махсулотлар турлари буйича фойдалилик хакида олдиндан маълумотлар берилиши мумкин. Потенциал инвесторлар маркетинг режаиси ,корхона иши муваффақиятининг критик шартлари деб карайдилар.

Маркетингни режалаштириш хар йили утказилиши керак. Имкониятли бозорлар хажми, уларни узгариши тенденциялари, бундан ташқари бозорни айрим сегментлари хакидаги маълумотларни шу булим материалларидан билишимиз мумкин. Шу билан бир каторда хакикий сотиш хажми, бозор холати хакидаги маълумотларни хам. У махсулотнинг бозордаги хиссасини, сотиб олиш қобилияти тахлилини, бахо сиёсатини танлаш ва зарурий сервис даражасини бахолашда фойдаланилади. Бозор имкониятларини урганиш жараёнини ва олинган маълумотлар корхона бизнес режасида маркетинг қарорларини қабул қилишда фойдаланилади.

## **9.2. Асосий мақсад ва маркетинг буйича камраб олинadиган масалалар туркуми ва элементлари**

### **А) Маркетинг режасининг таркиби ва унинг мазмуни.**

Маркетинг режасининг таркиби куйидаги асосий булимларни уз ичига олади:

- Рахбар учун анотация ёки назорат курсаткичларнинг мажмуи;
- Жорий маркетинг холати;
- Хатар ва имкониятлар;
- Маркетинг мақсадлари;
- Харакатлар дастури;
- Маркетинг бюджети;
- Назоратнинг тартиби.

Албатта маркетинг режасининг тузилиши аниқ мақсадлар билан узгариши ва тулдирилиши мумкин. Тадбиркорларнинг узлари режанинг хажмини, унинг таркибини аниқлай олади, энг мухими маркетинг режаси куйидаги ахборотларни узида акс эттириши шарт:

- бозорнинг конъюктурасини куриб чиқиш;
- миждозларнинг талаб ва эхтиёжлари;
- товар сифатининг ва хоссаларининг тавсифи
- бозор сегментацияси ва статистикаси;
- ракобатнинг шароитлари;
- нархнинг стратегияси;
- самарали сотув, реклама ва товарнинг харакатланиши;
- сотув хажмининг узиш курсаткичлари, режалаштирилган даврга бозорнинг ва фойданинг кисми.

### **Б) Маркетинг мақсадларнинг аникланиши:**

Маркетинг режасида маркетинг мақсадларининг аникланиши нима учун режа ишлаб чиқилиши билан амалга оширилади. Маркетинг режалаштирилишининг амалиёти шуни курсатмоқдаки, у бизнесда кенг ишлатилади. Сизнинг бизнесингизда пасайишлар кузатилаётган булса ва сиз янги товарни ёки хизматни сотувга чиқармоқчи булсангиз, янги бозорларга кириш учун маркетинг режасига эга булиш мухимдир. Ушбу режа алохида ишлаб чиқишлар, турли хил товар ва хизматлар, алохида бозорлар ва маркетингнинг хар бир элементи ва бошкалар учун ишлаб чиқилиши мумкин.

Биз маркетинг режасини тузишда умумий йулларини куриб чиқдик. Шундан келиб чиқиб, фаолиятнинг куйидаги асосий курсаткичларини яхшилаш учун режанинг асосий мақсадлари келтирилади.

№	Курсаткичларнинг номи	Жами 2000й	Режалаштирилган курсаткичлар	Усиш суръати
1.	<b>Сотув хажми шу жум-н</b>	<b>200минг</b>	<b>250</b>	<b>125%</b>
	Махсулот 1	<b>100</b>	<b>125</b>	
	Махсулот 2	<b>100</b>	<b>125</b>	
2.	<b>Фойда хажми шу жум-н</b>	<b>80</b>	<b>100</b>	<b>20%</b>
	Махсулот 1	<b>40</b>	<b>45</b>	
	Махсулот 2	<b>40</b>	<b>55</b>	
3.	<b>Бозор қисми шу жум-н</b>	<b>15%</b>	<b>20%</b>	
	Махсулот 1	<b>8%</b>	<b>11%</b>	
	Сегмент 1	<b>4%</b>	<b>6%</b>	
	Сегмент 2	<b>2%</b>	<b>3</b>	
	Сегмент 3	<b>2</b>	<b>2</b>	
	Махсулот 2	<b>7%</b>	<b>9%</b>	

Бундан ташқари маркетинг мақсадлари сифатида янги махсулотнинг ишлаб чиқарилиши, уни бозорга киргизилиши ҳамда ишлаб чиқарилаётган махсулотни янги, шу жумладан чет эл бозорларда сотилиши учун режалаштирилиши мумкин.

Маркетинг мақсадлари ёки назорат курсаткичларнинг сводкаси режанинг асосий йулини, эътибор нимага қаратилишини, сотув натижасида нимани қутулишини тушунишга имконият яратади.

### **В) Жорий маркетинг ҳолати.**

Қуйидаги бўлимда ишлаб чиқарувчилар амал қилаётган маркетинг ҳолатини чуқур таҳлил қилишлари керак. Режада бозор конъюктурасини, фирма томонидан ишлаб чиқарилаётган товарлар ва курсатилаётган хизматларга бўлган талаб ва тақлифни, нархларнинг узғариш динамикасини, реклама натижаларини,

ракобатчиларнинг харакатларини ва улар томонидан амалга оширилаётган уз натижасини курсатаётган ишларни келтириш мақсадга мувофик булади.

Шу булимнинг мазмуни куйидаги саволларга жавоб топиш имконини бериши керак:

1. Мақсадли бозорнинг тавсифи?
2. Мақсадли бозорнинг хажми кандай?
3. Мақсадли бозорга кандай асосий сегментлар киради?
4. Мижозларнинг кайси эхтиёжларини кондиришга каратилгансиз?
5. Ушбу эхтиёжларини кондириш учун кандай товарларни таклиф этасиз?
6. Ушбу товарларнинг киймати кандай?
7. Бозорнинг хажмининг канча хиссаси сизга тегишли?
8. Сизнинг ракобатчиларингиз ким ва улар бозорда кандай холатга эга?
9. Сиз фойдаланилаётган таркатиш каналлари кандай?
10. Сиз куллайдиган силжитиш ва реклама воситалари кандай?

Жорий маркетинг холатининг тайёрланиши ходимларда аниқ малакани талаб килади, аммо тадбиркорларнинг бир қисми уни изохлашнинг оддий усулидан фойдаланади. Жумладан куйидаги шаклни тулдиришади:

Менинг махсулотим ёки хизматим	Менинг мижозларим	Мижозларимнинг эхтиёжлари	Ракобатчилар
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

**Г) Имконият ва хатарлар.**

Ушбу булимнинг тайёрланишини бизнесингизнинг SWOT тахлилини утказгандан кейин амалга ошириш мумкин. Мантиқан маркетинг мухитининг тахлилини давом эттириб, сиз сиёсий, иктисодий, демографик, социал ва бошка омилларнинг тахлилини утказиб, улардан бизнесингиз учун аниқ бир имкониялар ва мувафакиятли тадбиркорлик фаолиятини юргизишда хатарларни тахлил килишиз керак.

**Имкониятлар тахлили.**

Узбекистон Республикасида яқин 5 йилда майда ва урта бизнеснинг ривожланиши устивор йуналиш сифатида каралиши

Узбекистондаги купгина корхоналарнинг ривожланиши учун имконият сифатида каралиши мумкин.

Узбекистон Республикаси Хукумати томонидан майда ва кичик бизнесни ривожланишига каратилган бир катор хужжатлар кабул килинган, улар жумласига Вазиралар Махкамасининг куйидаги карорлари киради:

«Фермерлар, хусусий тадбиркорлар, майда ва кичик бизнеснинг бошка субъектларини куллаб кувватлаш чора тадбирлари тугрисида»,

«Банк тизимини ислох килиш кушимча чора тадбирлари тугрисида»,

«2003 йилда юридик ва жисмоний шахсларнинг солик солиш тартибини узгартириш тугрисида».

«2000 йилда мева сабзавот махсулотининг марказлаштирилмаган экспортни купайтириш чора ва тадбирлари тугрисида» ва бошка бир катор карорларки, улар тадбиркорлар учун янги имкониятлар ва истикболлар очиши мумкин.

Кабул килинган хужжатлар майда ва кичик бизнес субъектларининг экспортни ривожлантиришдаги ва ташки иктисодий фаолият иштирокчилари сифатида кайд килиш билан боглик булган тартибнинг енгиллаштирилиши, хамда экспортдан тушган фойданинг имтиезли соликка тортилиши ушбу сохани ривожлантириш учун купгина имкониятларни очиб беради.

Хужалик текширувларини утказилиш тартиби хужалик фаолиятига аралашувини кескин камайтиради.

Банк тизимини ислох килиш буйича кабул килинган хукумат карорлари корхоналарнинг узининг маблагидан фойдаланиш, шу жумладан накд пулларни, майда ва урта бизнес учун кредит маблагларига эришишга имконият яратади.

Хориждан товарларнинг киритилишининг чегараланганлиги миллий товар ишлабчикарувчилар учун имконият очади. Демографик вазият, яъни ахоли сонининг усиши унинг жипс жойлашуви савдони ривожлантириш учун, кулай иклим шароити эса кишлок хужалигини, мева сабзавот етиштиришни ва кайта ишловчи корхоналарни ривожлантиришга имкониятлар очади.

Юкорида кайд килинганларни хисобга олиб Сиз бизнесингизни ривожланишига республикадаги, шахрингиздаги ва махаллангиздаги кандай имкониятлар борлигини тахлил килиб чикишингиз керак

#### **Хатарлар тахлили.**

Бу булимда бизнесингиз учун хавф хатар буладиган омилларнинг тахлилининг утказишингиз зарур. Охирги йилларда Узбекистондаги вазиятнинг тахлили асосида шуни таъкидлаш

мумкинки, баъзи омилларнинг таъсири, яъни норматив ҳукукий ҳужжатларнинг тез узгариши, хом аше ва материаллар бозорида нархларнинг тез усиббориши ва бошқаларнинг бизнесга салбий оқибатлар олиб келиши мумкин. Ун дан ташқари екилгига булган нарх- навонинг усиши бошка хизматларга ҳам булган бахонинг усишига олиб келишини прогноз килиш мумкин. Бу эса уз навбатида миждозларнинг харид килиш қобилиятининг пасайишига ва ишлаб чикариш харажатларининг усишига олиб келади.

Шуни яна инобатга олиш зарурки, молмулкка булган солиқнинг 4 дан 5% га кутарилиши махсулот таннархининг усишига олиб келади ва янги технологиялар ва киммат ишлаб чикаришни ташкил этиш буйича ишларни самарасиз килиб куяди.

#### **Д) Ракобатчилар**

Режанинг ушбу булимида ракобатчиларингизни батафсил тахлилини утказиш мақсадга мувофиқдир.

Ракобатчилар фаолиятини урганиш тугрисидаги маълумотни ва кушимча тадқиқотлар буйича маълумотларни гурухлаштириб, куйидаги жадвалларга киритиш лозим.

Жадвал(9.1)

<b>Махсулот, хизмат номи</b>	<b>Ракобатчилар</b>	<b>Бозор сегменти</b>

Жадвал (9.2)

	<b>Кучли томонлари</b>	<b>Кучсиз томонлари</b>
Сизнинг махсулотингиз	1	1
	2	2
	3	3
Ракобачилар махсулоти	1	1
	2	2
	3	3

Жадвалга киритилган маълумотлар ушбу булимни тайёрлаш буйича таклиф ва хулосаларнинг асоси булиб хизмат килади. Ушбу тахлилдан мақсад сизнинг ракобат устунлигинингизни аниклаб, уларни ривожлантириб ҳамда камчиликларингизни аниклаб, маркетинг комплексини режалаштиришда зарур чораларни аниклашдан иборат. Ушбу булимни тайёрлашда куйидаги саволларга эътибор бериш зарур:

1. Ракобатчиларни тугри аниклаш, яъни:
  - сизнинг мижозларингизга худди шундай махсулот ёки хизматни ким таклиф этади.
  - Сизнинг мижозларингизга махсулотингиз урнини босадиган ва уларнинг этиёжини кондирадиган корхоналар қайсилар.
2. Ракобатчиликни аниклаш таккослама курсаткичлар асосида олиб борилиши зарур.
3. Агар таккослама баҳолар булмаса бу яққол фарқий устунлик ёки камчилик ҳисобланади.
4. Фарқий устунликлар сонининг куплиги умумий ракобат устунлигининг мавжудлигидан далолат бермайди, у ёки бу фарқий устунликнинг мижоз учун ахамиятлиги ракобатнинг мувафакиятини белгилайди.
5. Ракобатчиларни аниклаганда факат бир хил махсулотни ишлаб чиқарувчи корхоналарни эмас, балки махсулотларнинг урнини босувчи корхоналарнинг ҳам тахлилини утказиш зарур.
6. Сиз фаолият курсатаётган бозорнинг барча чегараларида ҳамма ракобатчиларни ҳисобга олиш зарур.

**Е) Махсулот ёки хизматнинг тахлили.**

Ушбу булимда сиз ишлаб чиқарилаётган махсулот ёки хизмат батафсил тахлил қилинади, сизнинг мижозларингиз ким ва уларнинг қайси эhtiёжларини сиз кондиришингиз мумкинлиги тахлил қилинади. Ушбу ишни тугри амалга ошириш учун сиз утказган тадқиқотлар, истеъмол талаби тугрисидаги билимлар ва мижозлардан терилган маълумотлардан фойдаланишингиз мумкин. Тупланган маълумотларни умумлаштириб, гурухлаштириб, куйидаги жадвалларга киритиш лозим.

Жадвал (9.3)

**Махсулот истеъмол кадр - кимматининг тахлили**

Махсулот ва хизматларнинг номи	Салоҳиятли истеъмолчилар эhtiёжини кондирувчи махсулот ва хизматлар	Махсулот ёки хизматни сотиб олишга қизиқувчи салоҳиятли мижозлар



--	--	--

Ушбу булимни ишлаб чиқишда сиз қайси маҳсулотга купрок эътиборингизни қаратилаётганингизни ва нима учунлигини қурсатиш зарур. Шу ерда сизнинг маҳсулотингиз товар ҳаётий даврининг қайси босқичида турганлигини ҳисобга олиш зарур. Маркетинг режасини ишлаб чиқарувчилар қуйидаги шаклдаги жадвални тулдириши зарур, ушбу жадвал маълумотлари маҳсулотни такомиллаштириш бўйича чора-тадбирларни ишлаб чиқиш имконини беради.

Жадвал (9.4)

**Маҳсулот ёки хизматни яхшилашни режалаштириш**

	<b>Фарқий устунликка эришиш бўйича нималар қилинади, камчиликларни бартараф этиш.</b>
1. Маҳсулот ёки хизмат	
2. Рақобат камчиликларнинг тавсифи	
2.1	
2.2	
2.3	
2.4	
3. Маҳсулотни яхшилаш бўйича режалаштирилаётган қўшимча рақобат устунликлар	

Ушбу - булимни тайёрлашга эътиборнинг қартилиши лозим бўлган саволлар:

1. Шунинг эса саклаш лозимки ҳоссалар маҳсулотга тавсиф беради, устунликлар эса ушбу маҳсулот миқдорга нимани беришини аниқлайди.

2. Махсулот хоссаларни яхшилашни режалаштиришда узингизга шундай савол беринг: ушбу устунликлар мижозга нимани беради?

**Ж). Нархлаштириш**

Ушбу булим нарх сиесатини амалга оширишда ва нархларни белгилаш жараенида кайси тамойиллардан фойдаланишингизни аниклашга ерадам беради.

Махсулот нархини белгилашда Сиз узингизнинг харажатларингизнинг аниқ хисоб китобини килишингиз зарур. Оптимал нархни белгилаш учун, сиз куйидагиларни билишингиз зарур:

Харажатлар - узгармас ва узгарувчан, мижоз томонидан туламоқчи булган киймат, сизнинг махсулотингизнинг тахмин килинаётган киймати. Ундан ташқари махсулот сифати ва нархини таккослаш зарур ва ракобатчилар бахоси билан таккослаш зарур.

Изох: Узгармас харажатлар бу шундай харажатларки, улар сотув хажмининг борлиги еки йуклигидан катъий назар мавжуд булади (ижара, солиқ, мутахассислар)

Узгарувчан харажатлар булар сотув хажмига бевосита боғлиқ, яъни махсулот киймати, транспорт, сотувчилар иш хаклари ва б.

Олинган маълумотларни ва хисоб-китобларни жадвалга киритиш лозим:

Жадвал

9.5.

**Нархлаштириш стратегиясини аниклаш**

	Махсулот еки хизмат	
	1.	2.
Таннарх		
Истеъмолчилар канча тулашга тайер		
Ракобатчилар нархи		
Менинг нархим (ККС билан бирга)		
Ушбу нархни урнатиш сабаби		

Куйидаги истеъмолчилар учун чегирма белгиланади		
Маълум тоифадаги мижозлар учун кредит		
Кредит беришнинг асоси		

### 3. Таксимот тизими

Ушбу булимда Сиз амал килаётган таксимот тизимини баҳолаб уни яхшилаш борасидаги ва режадаги мақсадга эришиш учун ҳамда бозорингиз хиссасини ошириш ва янги бозорни эгаллаш борасидаги узгаришларни киритишингиз лозим.

Махсулот ишлаб чиқарувчидан истеъмолчига етказиладиган таксимот канали қиммат ҳисобланади. У турли хил ташкилот ва жисмоний шахсларни уз ичига олади, булар уз навбатида истеъмолчи томон ҳаракатда қумаклашади. Бизнесмен-раҳбар таксимот канали турига, унинг узунлигига, дистрибуторлар сонига эътиборини қаратиши лозим. Яхши махсулот еки хизмат ҳеч нимани бермайди агарда Сиз уни истеъмолчига етказа олмасангиз. Сиз махсулотингизни мижоз ва истеъмолчиларга қандай таксимлайсиз, режалаштиришингиз зарур. Қуп нарса Сизнинг жойлашувингиз ва бозор инфратузилмасига боғлиқ булади.

Шуни инобатга олиб, сиз фойдаланаётган сотиш каналларини таҳлил қилиш зарур, бунинг учун ушбу жадвални тулдириш зарур: мақсадли бозор тугрисида аниқ тасаввурга эга бўлиш жуда муҳимдир. Баъзан силжитиш ҳам рекламада мақсадларга эришиш мумкин, аммо рекламада арзонрок бўлиши мумкин. Товарингизни силжитишнинг асосий мақсадлари бўлиб бизнесингиз, махсулотингиз, ижобий сиймосини яратиш, янги мижозларни жалб қилиш, салоҳиятли мижозларни товарлар борлиги тугрисида маълумот бериш, мижозларни махсулотдан фойдаланишни ургатиш. Ушбу саволларни маркетинг режасида қуйидаги жадвалга киритиш мумкин.

Махсулотни силжитиш мақсадида режалаштирилган тадбирлар	Ҳаракатланишнинг режалаштирилган мақсадлари	Муддатлар, жавобгар шахслар
1 Хайрия фондларида	Қорхонага яхши имидж	

катнашиш	яратиш	
2.Пресс-конференция-ларини ташкил килиш	Потенциал миждозларни Товарлар тугрисида маълумот бериб туриш	
3 .Фойдаланувчилар учун семинарлар ташкил килиш	Миждозларга товардан Фойдаланиш йулини Ургатиш	
4.Купонларни тайёрлаш ва таркатиш	Янги миждозларни жалб килиш Янги миждозларни жалб килиш	
3.Дегустацияни ташкиллаштириш	Сизнинг махсулотингизнинг миждозлар томонидан тушунилишини ташкил килиб бериш	

Ушбу булимни тайёрлашда куйидаги саволларга эътибор бериш зарур:

1. Миждозларингиз махсулотни кандай олишади, каердан олишади?
2. Махсулот таксимоти жараёнида канча корхоналар ёки одамлар катнаши зарур?
3. Танланган таксимот канали харидорларни уз вактида ва етарли даражада товар билан таъминлайдими?
4. Махсулотингиз сотиладиган нукталар кулай жойда жойлашганми?
5. Махсадли истеъмолчиларни эгаллаш махсадида яна кандай сотиш каналларининг вариантлари мавжуд?

### **И. Статегик хамкорлар**

Ушбу булим маркетинг режаси учун мажбурий булмасада унинг борлиги бир неча мухим сабаблар махсадга мувофиклигини белгилайди. Улар жумласига оилавий, кариндош бизнеснинг мавжудлиги улар уртасида хамкорлик урнатиш катта ахамият касб этади.

Стратегии хамкорларнинг изланилиши ва улар билан турли хил хамкорликлар тузилиши бизнесингиз учун кераксиз ва хатар ракобатни йук килиши мумкин, буни куйидаги йул билан малга

оширилиши мумкин: таъсир килиш сохаларни ажратиш йули билан, миждозларнинг бир кисмини хамкорга бериш, сиз учун стратегик кизиқишга эга булмаган товарни силжитиш, келишув битимларни тузиш, бошка ракобатчилар билан бозор учун курашиш, дилер келишув битими ва бошкалардир.

Ушбу булимда куйидаги жадвални жойлаштириш ва тулдириш таклиф килинади:

<b>Стратегик хамкорлар</b>	<b>Амал килинаётган ёки режалаштирилаётган хамкорнинг тавсифи, келишув битими</b>	<b>Мақсадлар, хамкорликлар Даромадлар</b>	<b>Асосий ечиладиган масалалар</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

### **К. Маркетинг бюджети**

Маркетинг бюджетини режалаштирилганда куйидагиларга асосий эътиборни каратиш керак: бюджетнинг катта-кичиклиги корхонанинг молиявий имкониятларига боғлиқ булади. Режалаштириш эса мақсадли фойда курсаткичларнинг ва унинг оптималлаштирилиши асосида ташкил топади. Кичик ва урта бизнесда куйидаги усул жуда кенг кулланилади. Бу вақтда маркетингга кетган умумий харажатлар ҳисоб-китобини куйидаги жадвал ёрдамида ишлаб чиқишимиз мумкин.

жадвал №9.6

### **Маркетингга кетган харажатларнинг ҳисоб-китоби**

<b>№</b>	<b>Курсаткичлар</b>	<b>Натижа</b>
1	Сотув истикболи (улчов бирлиги) (хар бир товар ва хизматга килинади)	
2	Сотув нархи (пул бирлиги) (хар бир товар ва хизматга килинади)	
3	Кириминг ҳисоб-китоб суммаси	
4	Ҳисоб-китобли узгарувчан харажатларнинг катта-кичиклиги	
5	Ҳисоб-китобли доимий харажатларнинг катта-кичиклиги	
6	Ҳисоб-китобли ялпи фойда	

7	Режалаштирилган мақсадли фойда	
8	Маркетингга кетган ҳисоб-китобли харажатлар	

жадвал № 9.7

№	Харажатларнинг маълумотлари	Харажатларнинг катта-кичиклиги
1	Маркетинг тадқиқотларига кетган харажатлар	
2	Маҳсулотни яхшилашга кетган харажатлар	
3	Рекламага кетган харажатлар	
4	Сотувни рағбатлантиришга кетган харажатлар	
5	Персонал малакасини оширишга кетган хараж.	
6	Маркетинг ва реклама ташкилотлари томонидан курсатилган хизматлар учун ҳақ тулашга кетган харажатлар	
7	Бошқа харажатлар (резерв)	
	Жами харажатлар	

Бюджетни ишлаб чиқаришда қуйидаги саволларга эътиборни қаратиш керак:

1. Маркетинг бюджетининг тақсиротини маркетинг мақсадларига эришиш ва режалаштирилган чора-тадбирлардан қўйилаётган натижалари билан боғлаш мақсадга мувофиқдир.
2. Алоҳида тадбирларга кетган харажатлар режалаштирилган маркетинг мақсадларига таъсир қўймайди, аммо бошқарув масалаларини ечиш ва тугри қарорларни қабул қилиш учун жуда катта аҳамиятга эга.
3. Бюджетнинг назоратини юритиш ва унга ярим йиллик қўйишларни киритиш мақсадга мувофиқдир.

### **Л. Маркетингнинг бошқариш**

Ушбу булимда маркетингни бошқариш таркибини аниклаш билан боғлиқ булган саволлар куриб чиқилади. Маркетингни бошқариш схемаларига қуйидагилар кириши мумкин:

- мустикал маркетинг хизматини ташкил этиш;
- унинг оптимал тузилишини аниклаш;
- унинг бошқа тузилмалар билан узаро боғлиқликни аниклаш.

Майда ва кичик корхоналарнинг ишлаш хусусиятлари ҳамда бошқарув персоналининг чегараланганлиги айрим ҳолларда махсус бошқарув тизимларни тузишга имконият бермайди. Бундай ҳолларда маркетинг чора - тадбирларнинг амалга оширилишини муайян шахсларга тақсимлаш мақсадга мувофиқдир. Бунинг учун ушбу жадвал тулдириш зарур:

Жадвал .9.8.

**Маркетинг буйича тақсимланиши мажбуриятларнинг**

<b>Ходимнинг Ф.И.Ш.</b>	<b>Эгаллаган лавозими</b>	<b>Маркетинг буйича мажбуриятларнинг беркитилиши</b>
1	2	3

### **М. Маркетинг назорати**

Ушбу булимни тайёрлашда шуни билиш зарурки, маркетинг назорати 3 турда булади. Майда ва кичик бизнеснинг хусусиятларини ҳисобга олган ҳолда йиллик режаларининг бажарилиши ва фойдалилик устидан назорат утказиш зарур. Уни қуйидаги жадвалда акс эттириш зарур.

Жадвал .9.9

**Нazorатни амалга ошириш режаси**

<b>Нazorат мазмуни</b>	<b>Тахлил килинаётган материаллар</b>	<b>Олиб бориш муддатлари</b>	<b>Тайёрлаш вакти</b>	<b>Жавобгарлар</b>
Махсулот сотувининг тахлилини	Ишлаб чиқариш ҳисоботлари	Хар ой, ушиб бориш тартибида	Келгуси ойнинг 2 ҳис-лосигача	Сотув учун жавобгар шахс

тайёрлаш				
Бозор улушининг тахлилини утказиш	Статистик маълумотлар, статистика ташкилотларининг ёзмалари	Йилда бир марта	Биринчи квартал	Маркетинг учун жавобгар шахс
Сотувга ва маркетингга кетган харажатларнинг тахлилини тайёрлаш	Корхонанинг молиявий хисоботлари	Ярим йилда бир марта	Июл, январ	Молиявий хисобот учун жавобгар шахс
Харидорларнинг муносабати ва истеъмол талабининг узгаришини тахлил килиш	Харидорларнинг суров анкеталари	Йилда икки марта	Тахлилдан кейин 10 кун давомида	Маркетинг учун жавобгар шахс
Фойдалиликнинг тахлилини амалга ошириш	Корхона фаолиятининг молиявий натижалари тугрисида хисобот	Кварталда бир марта	Апрел, июл, октябр, январ	Маркетинг учун жавобгар шахс

Фойдалиликнинг назоратини утказиш зарурати тугилганда, уни алохида хар бир товар, сотув территориялари, таркатиш каналлари, бозор сегментлари буйича амалга оширилса мақсадга мувофиқ булади.

Ушбу булимни тайёрлашда куйидаги саволларга эътибор бериш зарур:

1. Назорат ҳақонийлиги фойдаланилган ахборот ҳажми ва ҳақонийлигига боғлиқ, шунинг учун ахборот туплашнинг энг ишончли манбалардан фойдаланиш зарур.
2. Агар олинадиган ахборотлар манбалари бир нечта булса, уларни таккослаб хар бирини кайта текшириб куриш зарур
3. Фойдалилик назорати хар бир товар, сотиш ҳудудлари, таксимот каналлари, сегментлар буйича харажатлар хисоботи ва молиявий хизматларнинг ахборотлари билан тулдирилиши зарур.



### **Таянч иборалар:**

Маркетинг комплекси, маркетинг операциялари, стратегик режалаш, бозор сегменти, маркетингни режалаш

### **Адабиётлар руйхати:**

1. Горемыкин В.А., Нестерова Н.В. Энциклопедия бизнес-планов. Методика разработки. 75 реальных образцов бизнес-планов. М.: Ось-89, 2003
2. Эрик С. Зигель. Пособие по составлению бизнес-плана. М.: МТ-Пресс, Сирин, 2003
3. Бизнес-план. Методические материалы. Под ред. Н.А. Колесниковой, А.Д. Миронова. М.: Финансы и статистика, 2004
4. Алан Вест. Бизнес-план. Учеб. практ. пос. Пер. с англ. М.: Проспект, 2004. З. Барроу К. Барроу П, Браун. Бизнес - планирование: Плановое руководство М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003
6. . <http://www.spc.gov.uz/ru/spmanagement/gppredp.html>

## **10-мавзу. Лойиха ва бизнес –режа ишлаб чиқарувчи корхона баёни.**

**10.1 Корхона тарихи ва соҳасини ҳозирги ҳолатини иқтисодий тафсиҳномаси.**

**10.2 Корхонада ишлаб чиқариш жараенини ташкил этиш ва бошқариш.**

**10.3 Ишлаб чиқариш режаси бўлимини асосий кўрсаткичлари характеристикаси.**

### **10.1 Корхона тарихи ва соҳасини ҳозирги ҳолатини иқтисодий тафсиҳномаси.**

Маъруза матни бу мавзусида олдинги темада кўриб ўтилган масала, яъни корхона ишлаб чиқариш режаси бўлими бўйича қатор саволларини кўриб чиқишга киришамиз.

Корхона ишлаб чиқаришни ташкил этиш режаси ўз ичига кўплаб тадбирлар ва масалаларни қамраб олган. Энг аввало корхона тарихи қисқача ёритилиши керак. Унда энг кўзга кўринган ва фаолият мобайнида содир бўлган вазиятлар ва тарихий воқеалар ҳақида маълумот берилиши тавсия этилади.

Ундан ташқари баённомада корхонани тармоқ ёки соҳаси характеристикаси ва иқтисодий ҳолати ҳақида ахборот қиритилиши керак. Унда корхона соҳаси ривожланиши, уни бозори ҳолати, яъни маҳсулот бозори тез ўсаяптими, тўйинганми ёки қам харидорлиги ҳақида умумий маълумотлар қиритилиши мумкин. 2-3 йил мобайнида ишлаб чиқариш натижаларини кўриб чиқиш мақсадга мувофиқ. Шу билан биргаликда, тармоқ ёки соҳани умумий қувати, ўсиши имкониятлари ва янги маҳсулот ўзлаштиш мумкинлиги қайд этилади. Соҳа ичидаги рақобат вазияти ҳақида ҳам гапириб ўтиш жоиз. Бу бўлим учун маълумотлар асосан Республика статистика бошқармасини йиллик бюллетенларига асосланиши керак.

### **10.2 Корхонада ишлаб чиқариш жараенини ташкил этиш ва бошқариш.**

Корхона ишлаб чиқариш режаси бўлимида инвестор учун зарур ахборотлар, яъни унда қелажақда корхона нормал ҳолда ишлаб, мунтазам равишда фойда қелтирилиши имкони кўрсатилади.

Корхона учун ишлаб чиқариш режаси муҳимлиги шундаки операцион ва молия тизимини бошқариш учун бу режани кўрсаткичларига таяниш зарур. Масалан, шу режада ишлаб чиқариш

куватларига ,бўлган талаблар аникланадаи,унда керакли жихозлар ,ускуна ва иш кучи ресурслари хажми йилдан йилга кандай ўзгариши ва ўсиши хакида ахборот бериш тавсия этилади.

Корхонани ишлаб чиқариш режасида –ишлаб чиқариш жарайёни тўлик ўз ифодасини топиши керак .Унда махсулотни сифат даражаси ,назорат олиб бориш механизми,шу билан бирга махсулотни ишлаб чиқариш муддати ҳам кўрсатилиши шарт.

Махсулот ишлаб чиқаришда –техника ва механизмларни парки,иш кучи ва махсулотни етказиб бериш масалалари ҳам бу бўлимда тасвирлаш фойдадан холи бўлмайди.

Демак, кискача килиб айтганда ,бу бўлимни тўлдириш кўйидагиларни тасвирлашдан ифодаланади:

а)ишлаб чиқариш куватлари (умумий талаб ва ички тузилиши ,модернизация ўтказиш ва янги кувватларни ўзлаштириш ,уларни ишга тушириш муддатлари ва капитал маблағларни тегишли хажмлари).

б) барча технологик ишлаб чиқариш жараенини тўлик тасвирлаш,шу жумладан, лойихада кўрсатиладиган қисми ҳам киритилиши ва подряд асосида бошқа ташкилот ёки ишловчиларга бириктириладиган ва ўтказиладиган операциялари ҳам назарда тутилиши лозим.

в)жихоз ва анжомларни тасвирлаш (конкрет турларига бўлган талаб ,модеонизация килиниши, сотиб олиниши ва етказиб бериш масалалари.).

г)ишлаб чиқариш майдонларини тасвирлаш (харакатдаги ва кенгайтириши талаб этадиганлари, керакли маблағлар хажми ва хоказо).

д) хом-ашё(керакли турлари ва уларни поставшиқларини тасвирлаш алоқалар ўрнатиш масалалари).

е) махсулот таннархи (режаланадиган ва уни камайтириш имкониятлари)ни кўриб чиқиш.

### **10.3 Ишлаб чиқариш режаси бўлимини асосий кўрсаткичлари характеристикаси.**

Юқорида келтирилган кўрсаткичлардан ташқари –иш кучи – яъни канча ишчи ва ёрдамчи ишлаб чиқаришдаги ишчилар зарур,уларни малакаси кандай –деган саволларга жавоб ҳам ишлаб чиқариш режасида ўз ифодасини топиши мақсадга мувофиқ.

Корхона бўйича накладной харажатларни аниқлаш ҳам керак. Накладной харажатларга ўзгармас ёки ишлаб чиқариш даражасига қараб кам ўзгарувчан харажатлар киритилади.

Ишлаб чиқаришни накладной харажатлари таркибига-ишлаб чиқариш майдонларини арендаси, техник ва таъмирлаш харажатлар, корхона жихоз ва анжомларини амортизация қиймати, хизматлар учун харажатлар(сув,электр,фаррошлар ва техникларни иш хақи учун харажатлар киритилади.

Ундан ташқари, бу бўлимда махсулот таннархини ҳисоб-китобини келтириш ҳам мумкин.

Махсулотни корхона таннархи қандай? Уни ҳисоблаш учун биз ҳам ашёучун харажатлар, ишчилар меҳнати ва корхона накладной харажатларини ҳисоблашга тўғри келади. Бу кўрсаткичлар асосида махсулот таннархини ҳисоблаш формуласи қуйидагича ифодаланади:

Юқорида белгиланган услубдан ташқари бошқа услублар ҳам мавжуд. Махсулот таннархини шакллантирувчи ва корхонани бошқа харажатлари ўз ичига қуйидагиларни олади: ускуналарнинг амортизацияси; бино ва иншоотларни саклаш; улардан фойдаланиш; электр энергияси; ёқилгига сарф-харажатлар. Хўжалик асбоблари; мебеллар; омиллар ва бошқаларни (техника хавфсизлиги, иш-чиқариш малакаси, фуқаролар муҳофаази) таъмирлаш.

1 Махсулотни сотиш бўйича харажатлар, ўраш, тара.

2.Транспортда ташиш, оғборхонада саклаш, рекламани ҳисобга олган ҳолда белгиланади.

3. Чиқарилаётган махсулот учун режалаштирилган нархлар белгиланади. Уларнинг даражаси талаб ва таклифларни инобатга олиб белгиланади. Лекин нарх хўжалик харажатларини коплаши ва даромаднинг етарли даражада бўлишини таъминлаши керак.

4. Қутилган даромад махсулот ишлаб чиқариш йиллик дастури ва бир донасини ҳисобга олган ҳолда ҳисоб-китоб қилинади.

5. Қиримдан тўланадиган мажбурий тўловлар ва туловларнинг тахминий суммаси ҳисоб-китоб қилинади.

### **ХУЛОСА**

Қорхона ишлаб чиқариш режаси бўлими бизнес –режанинг ядровий бўлимларидан бири ҳисобланади. Бу ерда режада ишлаб чиқарилиши керак бўлган махсулот бўйича мавжуд кўзда тутилган жарайёнлар ва активлар тасвирлаб берилади .Агар қорхона қайта ишловчи ёки саноат махсулоти ишлаб чиқарадиган бўлса –ишлаб чиқариш режасини тузиш зарур.

Бу бўлимда ишлаб чиқариш ва технологик жараён тўла тасвирланган бўлиши керак. Режадаги тадбирлар босқичлар бўйича жуда аниқ шаклга эга бўлиши лозим. Масалан, янги турдаги махсулотни ишлаб чиқиш, тайёрлаш муддати, истеъмол бозорини

ташқил этиш, бозорга махсулотни олиб чиқиш даври ва хоказо ўз ифодасини топиши керак.

Ишлаб чиқариш режаси бўлимида ишлаб чиқариш дастури, майдони ҳамда ишлаб чиқариш базаси тушунчалари ва уларнинг таркибий қисмлари тасвирланиши лозим.

#### **Назорат саволлар :**

1. Ишлаб чиқариш режасини мохияти ва ахамияти нимада?
2. Қандай асосий кўрсаткичлар ни бу бўлимида ёритиш зарур?
3. Ишлаб чиқариш жараёнини нима учун тасвирлаш керак?
4. Корхона ишлаб чиқариш кувватлари ва ишлаб чиқариш базаси тушунчаларига изох беринг ?
5. Яна қандай иқтисодий ва ишлаб чиқаришни ифодаловчи кўрсаткичларни бу режада тасвирлаш керак?
6. Махсулот таннархи қандай ҳисоб-китоб қилинади ва уни таркибий қисмлари қандай?

#### **Адабиётлар руйхати:**

1. Горемыкин Р.А., Богомолов А.Ю. Санитарное обслуживание предпринимательской деятельности предприятия. Методическое пособие. М.: Инфра-М, 1997, 334 с.

2. Справочник директора предприятия. Под ред. М.Г. Лапуста. М.: Инфра-М, 1996, 704 с.

3. Косимова М.С., Ходиев Б.Ю., ва бошқалар - Кичик бизнесни бошқариш, Т., ТДИУ, 2003.

## **11-мавзу. Корхона (фирма) ни молиявий соғломлаштириш режаси.**

**11.1 Корхонани молиявий соғломлаштириш режасини мазмуни ва тартиби. Молиявий кўллаб-куватлаш ва молиявий соғайтириш режаси. Санация ўтказиш тартиблари.**

**11.2 Молиявий соғломлаштириш режасида корхонани асосий техник иктисодий параметрларини ишлаб чиқиш ва асослаш.**

**11.1 Корхонани молиявий соғломлаштириш режасини мазмуни ва тартиби. Молиявий кўллаб-куватлаш ва молиявий соғайтириш режаси. Санация ўтказиш тартиблари**

Корхонани парокандалик ҳолатидан чиқариш –санация тадбирларини ўтказиш асосида олиб борилади.Корхонада санация тадбирлари бўйича харажат мулк эгаси ёки бошқа манфаатдор шахс ташкилот томонидан ва ҳисобидан амалга оширилади.Улар молиявий ёрдам тариқасида ўтказилади..

Молиявий куллаб-куватлаш, факат маблаг олинганидан сўнг корхона келажакда самарали ишлаб кетиш шарти билан, таъминланади.Шу билан бирга молиявий кўллаб-куватлаш тадбирлари –корхонада молиявий соғломлаштириш режаси мавжудлиги ,унда конкрет ривожланиши ёки жорий фаолият бўйича дастуравий тадбирлар кўзда тутилган тақдирда амалга оширилади.

Республикамизда корхоналарни иктисодий ночорлиги бўйича ишларини олиб боровчи кўмита –корхоналарни молиявий соғломлаштириш режасини ишлаб чиқишда куйидагиларни кўриб чиқишни тавсия этган:

- корхонани умумий ҳолати тавсифи;
  - молиявий соғломлаштириш режасини қисқача маълумотлари;
- корхонани молиявий ҳолати таҳлили;
- тўлов қобилияти тиклаш ва хўжалик фаолиятини самарали олиб бориш бўйича тадбирларни назарда тутиш;
  - бозор ва рақобат;
  - маркетинг соҳасидаги фаолиятни олиб бориш ;
  - ишлаб чиқариш режаси;
  - молиявий режа;

Шуни қайд этиш лозимки Ўзбекистон Республикасини Давлат Мулк кумитаси қошидаги корхоналарни иктисодий ночорлиги ишлари бўйича кумита ,ўз навбатида ,давлат вакили сифатида молиявий кўллаб-куватлашда катнашади.

Молиявий куллаб-куватлаш масаласи бўйича баҳолаш, кўриб чиқиш ва қарор қабул қилиб, уни чиқариш қуйидаги тартибда амалга оширилади:

- қорхонадан талаб қилинган ҳужжатларни Қўмита ёки уни территориял бошқармасиги тақдим этилади; Улар меъёрий тизим ва қоидалар асосида қорхона нўқорлиги даражаси ва молиявий ёрдам олиб бўлгандан кейин реал имқониятларини баҳолайдилар;

- молиявий соғломлаштириш режаси ва қорхона ишини кежакдаги кўрсаткичларини экспертизасини ўтказадилар;
- молиявий соғломлаштириш режаси, харажатларни оқлаш муддати ва ишлаб чиқаришни устиворлигини ҳисобга олган ҳолда молиявий ёрдамни қайтариш қойидаси ва мудатини аниқлаб олишади;
- Ўз навбатида санақия тадбирларини молиялаштиришни амалга ошириш учун Қўмита билан ўч тарафлама шартномалар тузган банк муассасаси, инвестицион қомпания ва фондлар қатнашишлари мумқин.
- Юқоридаги тадбирлар учун молиявий маблаглар режа-график асосида молиялаш тадбирларим ўчун ишлатилади ва ўндан илгари молиявий соғломлаштириш режасига кўра тасдиқланиши лозим.

## **11.2 Молиявий соғломлаштириш режасида қорхонани асосий техник иқтисодий параметрларини ишлаб чиқиш ва асослаш.**

Қорхонани молиявий соғломлаштириш режасини асосий бўлимлари ҳисобланган «Қорхонани ўмумий харақтеристикаси» бўлимида қуйидаги маълумотлар бўлиши назарда тутилади:

- қорхонани тўлик ва қиска номи ва ОКПО қоди;
- қорхона регистрациядан ўтган вақти, номери ва руйхатдан ўтказган ташқилотни номи;
- қорхонани юридик ва почта бўйича манзилгохи;
- қорхонани юқори бошқарув органи номи;
- Фаолият тури (асосийси), ҚФС бўйича қоди;
- Мулк шаклигига эғалик ва давлатни улуши;
- Банк реквизи́тлари;
- Бозор ва рақобат қамда маркетинг соҳасидаги фаолият;
- Иш режаси ва солиқ инспекцияси манзили;
- Қорхонани ички тузилиши ва филиаллар манзили;
- Қорхона раҳбарлари телефон рақамлари ва факс;

Қорхона молиявий ҳолатини таҳлили бўлимида фаолиятни молиявий кўрсаткичларини тасвирлаш яъни ликвидлик

коэффициентлари мустахкамлик ва фойдалилик даражаси кўрсаткичлари ўз ифодасини топиши шарт.

Молиявий соғломлаштириш режасини қисқача маълумотлари бўлимида эса:

- Режадаги тадбирларни амалга ошириш муддатлари ;
- керакли молиявий маблағларни хажми ва суммасини ифодалаш;
- давлат тарафидан ажратилган молиявий маблағларни қайтариш муддати;
- режани амалга оширилганини молиявий кўрсаткичлари;
- молиялашни амалга оширувчи муасасани номи ва манзили;

Корхонани «Хўжалик фаолиятини самарадорлигини баҳолаш ва тўлов қобилиятини тиклаш бўйича тадбирлари» бўлимида алоҳида тадбирларни тасвирлаш ,уларни самарадорлигини ҳисоб-китобини келтириш ва баҳолаш тавсия этилади;

Режани «Бозор ва рақобат “ бўлимида қуйидаги маълумотлар келтириш тавсия этилади:

- соҳа ва тармоқларни ҳолати ва ривожланиши ни келажаги,улардаги харидорлар асосий гуруҳларини тасвирлаш;
- корхона мўлжаллаган бозорларини тасвирлаш;
- асосий бозорлар ва бозор сегментларини афзалликлари ва фарқларини юзага чиқариш;
- асосий бозорларни катта –кичиклигини аниқлаш;
- асосий бозорларни ўзгариши мумқунлиги ва муҳим тенденциялари;
- иккиламчи бозорлар ва уларнинг асосий фарқлари характеристикаси;
- бозорга кириш,наҳллар ва баланс бўйича фойдани мўлжаллари рақобатни тасвирлаш;
- коммуникация воситалари ;
- потенциал харидорларни харидларини цикллари;
- товар бозорида корхонани иштироки даражаси кўрсатилиши керак;

“Маркетинг соҳасидаги фаолият” бўлимида қуйидагилар ўз ифодасини топиши керак:

- маркетинг стратегияси, ўсиш стратегияси; тарқатиш каналлари тасвири ,коммуникациялардан фойдаланиш даражаси,сотувларни амалга ошириш стратегияси,(хар бир канал бўйича маҳсулот сотувини хажми;)
- маҳсулот ва хизматлар тасвири,маҳсулот ҳаётий цикли,тадқиқот ва натижаларни изохлаш назарда тутилади.



“Ишлаб чиқариш режаси бўлимида “эса куйидагиларни тасвирлаш мақсадга мувофиқ:

- корхонани ишлаб чиқариш дастурини изохлаш (ассортимент ва ҳақиқатдаги шакларида).
- Режаланган маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва сотув ҳажми ;
- Асосий фондлар ва уларга бўлган талаблар;
- Ишлаб чиқариш дастури асосида ресурсларга бўлган талаблар;
- Персонал ва иш хақи фондига бўлган талаблар;
- Харажатлар сметаси;
- Кўшимча инвестицияларга бўлган талаб;

### **ХУЛОСА**

Корхонани молиявий кўллаб-қуватлаш факатгина молиявий соғломлаштириш режаси мавжудлиги ва конкрет тадбирлар белгиланган тақдирда амалга оширилади.

Корхонани молиявий соғломлаштириш режаси ўз ичига молиявий ҳолат, хўжалик фаолиятини самарадорлиги ва тўлов қобилиятини тиклаш бўйича тадбирлар ўтказилиши, бозор ва рақобат ҳақида маълумотлар, маркетинг фаолиятлари бўйича тадбирлар ишлаб чиқариш ва молиявий режа бўлимларини тасвирлашни назарда тутди. Корхона (фирма) соғломлаштириш кўрсаткичларини ўзига хослиги ва хусусиятлари ҳамда шу кўрсаткичлар асосида корхона бизнес-режасига ўзгартиришлар киритиш имконини назарда тутиш керак

### **Назорат саволлар:**

1. Қандай ҳолатларда корхонани молиявий ҳолатини соғломлаштириш режаси тузилади?
2. Бундай режа ўз ичига қандай бўлимларини киритишни назарда тутди?
3. Корхонани молиявий соғломлаштириш режасини тузишда қандай босқичларни эйтиш лозим?
4. Корхона молиявий соғломлаштириш режасини хослиги ва афзалликлари нимада?
5. Бу режани хўжалик фаолияти учун тузиладиган режадан фарқлари ва хусусиятлари нимада ?

### **Адабиётлар руйхати:**

1. Горемыкин Р.А., Богомолов А.Ю. Санитарное предпринимательской деятельности предприятия. Методическое пособие. М.: Инфра-М, 1997, 334 с.

2. Справочник директора предприятия. Под ред. М.Г.Лапусту. М.: Инфра-М, 1996, 704 с.
3. Косимова М.С., Ходиев Б.Ю., ва бошкалар - Кичик бизнесни бошқариш, Т., ТДИУ, 2003.
4. Бизнес-план инвестиционного проекта :Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация. Учебн.пособие. Под.ред.Попова В.М.,.М.:2003.
5. Горемыкин В.А.Нестерова Н.В.Энциклопедия бизнес-планов :Методика разработки.75-реальных образцов бизнес-планов. М.:Ось-89»,2003

## **12-Мавзу. Молиявий режа. Молиялаш стратегияси.**

### **12.1 Корхона молиявий режаси.**

### **12.2 Молиявий маблагларга эҳтиёж ва молиялаштириш усуллари.**

### **12.3 Зарарсизлик (камхаражат) нуктасини ҳисоб-китоб қилиш масалалари ва уни бизнес-режада ифодалаш.**

#### **12.1 Корхона молиявий режаси**

Молиявий режа- ишлаб чиқариш, ташкил этиш ва маркетинг-режа каби бизнес режанинг асосий булимларидан биридир. У ишлаб чиқариш ва бизнес учун зарур бўлган имкониятли инвесторни аниқлайди ва шу билан бир каторда бизнес режа иқтисодий жиҳатдан бажарилиши мумкин эканлигини курсатади.

Бизнес режа тузишда аввал раҳбар корxonанинг фойдали эканлигига тула баҳо бериши керак. Бу баҳо биринчи навбатда имкониятли инвесторлар учун ҳам зарур. Бизнес фойдалими? қанча маблаг зарур бўлади, бизнесни бошлаш ва қисқа муддатли молиявий эҳтиёжни қондиришда қай йил билан бу пул олиниши мумкин?. Юқоридаги муаммоларнинг барчаси бизнес режанинг молия булимида ҳал этилади.

Бизнес режани бажарилишини баҳолашда молиявий ахборотларнинг уч манбаи мавжуд:

- Яқин уч йилга қўйилган реализация ва харажатлар ҳажми;
- Яқин уч йил ичида пул оқимлари (мавжуд маблаҳлар ҳаракати таҳлили).

Молиявий ҳисобот ва прогнозлар корxonанинг утган фаолияти ва келгуси ташкил этиш режаларини қисқача тасвирлайди.

Юқоридаги қайд этилган ҳар иққала молиявий ҳужжатлар бизнес режада текст шаклида ифодаланади, шу билан бир каторда режа ва иловада келтирилган материалларга мос келиши назарда тутилади.. Ҳар бири, иққала молиявий ҳужжатлар бизнесда текст шаклида тасвирланади.

Жорий йил баланси ва яқин уч йил ичида қўйилган баланс ҳолатлари бизнес режани бу булимида уз ифодасини топиши керак. Шу жумладан, бош режаси ва иловаларига мос келиши керак.

Молиявий ҳисоботлар тегишли ҳужжат ва тушунтириш хатлари билан биргаликда олиб борилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади. Демак, корхона баланси , фойда ва зарарлар ҳақидаги ҳисоботлар ва пул оқимини тасвирловчи ҳисобот ҳужжатлари асосида юқорида курсатилганлардан ташқари , яна қуйидаги курсаткичларни ҳисоблаб чиқиш мумкин:

- Корхона буйича рентабеллик нисбати;

- Ликвидлик нисбати
- Кредитни тулаш қобилияти нисбати;
- Фондлар бошқариш нисбати;
- Уз узини ташкилаштириш ва назорат қилиш воситаси сифатида ҳам қуриш мумкин.

Махсулот ишлаб чиқаришнинг қутилаётган ҳажми ва уша даврга мос харажатлар уч йилга умумлаштирилган бўлиши керак, биринчи йилни курсаткичлар ойларга бўлиб курсатилиши шарт. Бу ерда махсулот таннари, умумий ва маъмурий харажатлар ҳисобланиши зарур. Шундан сунг белгиланган солиқ тури, тартиби ва ставкалари асосида қорхонанинг солиқдан сунгги соф фойдасини аниқлашимиз шарт. Қутилаётган махсулотларни сотиш ҳажми ва харажатлар суммаси биринчи ун икки ойга ва кейинги йилларга аниқлашда бозор шароитидаги маълумотларга таяниш керак.

Молиявий соҳадаги ахборотнинг иккинчи асосий томони, бу икки-уч йил ичидаги пул оқими ҳаракати яъни, биринчи йилга ойлар бўйича қутилаётган пул оқимларини баҳолаш ва таҳлил этиш қорхонани харажатларини йилнинг тегишли муддатларида қоплай олишини билдиради. Пул оқимларини олдиндан билиш учун бошланғич нақд пул маблағларига қутилган дебиторлик қарз суммаси ва бошқа тушумларни аниқлаш шарт. Шу жумладан, ойлар бўйича йил давомидаги барча туловлар. Туловлар йилнинг ҳар хил муддатларида амалга оширилар экан, нақд пулга бўлган эҳтиёж ойлар бўйича аниқланиши зарур, айниқса биринчи йилида. Махсулотни сотиш бир текисда амалга ошмайди, миқозлар уз вақтида махсулотлар қийматини тулай олмаслиги мумкин, шунинг учун доимий харажатларни қоплаш мақсадида қисқа муддатли қарз олишни ҳам қузда тутиш керак, яъни иш хақи, хизмат сафарлари харажатлари қаби туловларни тулаш учун.

Демак, пул оқимлари ҳаракати бўйича ҳисобот йил мобайнида бизнесингизни харажат қоплашга қодирлигини таъминлашни қурсатади. Пул оқимларини башорати эса бизга қанча реал сарф харажат қилиш маблағлари қерақлигини, дебиторлик қарзлар қутиляптганлигини ҳажми, қисқаси қерак пайтда молиявий маблағ билан таъминлаш чора-тадбирларини олдиндан режалаш имқониятини беради. Қорхона бўйича пул оқимлари олдиндан режаланмаса, банкротликка учраш ҳеч гап эмас.

Бизнес режанинг молиявий бўлимидаги маълумот (ахборот)ларнинг охириги асосий элементи — қутилаётган баланслар ҳисобланади. Улар қорхонанинг маълум бир даврдаги молиявий ҳолатини қурсатади. Баланслар қорхона активлари, мажбуриятлари,

инвесторлар (инвестиция эгалари) ва айрим шериклар хакида, шу жумладан, таксимланмайдиган фойда ва зарар хакида умумлашган маълумот беради. Имтиёзли инвесторга барча маълумотлар курсатилиши шарт, чунки унинг асосида бизнес режанинг бошка булимлари тузилади. ||

Бизнес режанинг молия булимга куйидаги молиявий режа ва хисоботлар киритилиши шарт:

- Корхонанинг утган давр холати буйича молиявий маълумотнома;
- Охирги уч йил буйича фойда ёки зарар хисоботлари;
- Корхонанинг охирги уч йилдаги баланслари;
- Келгуси уч йилликка кутилаётган фойда ёки зарар хисоботи (ойлар ва кварталлар буйича);
- Келгуси уч йил буйича кутилаётган мавжуд маблаглар хисоботи;
- Келгуси уч йил буйича кутилаётган баланслар;
- Зарарсизлик нуктаси тахлили;
- Утган ва кутилаётган молиявий коэффициентлар (ушбу тармоқ уртача курсаткичига таккосланган холда);
- Молиявий хисоботларни олдиндан белгилашда фойдаланган хужжатлар;
- Барча олдиндан хисобланган хисобот шакллари буйича илова ва хисоблар;
- Молиявий режага асосланган бухгалтерия хисоби шакли;
- Аудитор хулосаси.

## **12.2 Молиявий маблагларга эхтиёж ва молиялаштириш усуллари.**

Бизнес режанинг ушбу булимида молиялаштириш усуллари ёритилади, яъни корхонанинг мавжуд шахсий маблаглари бизнес режада фойдаланишни кузда тутаётган куйидаги материаллар булимда уз аксини топиши шарт:

- Молиявий маблагга булган умумий эхтиёж;
- Молиялаштириш, корхонанинг карз берувчи ва инвесторлардан молиявий ёрдам олишга интилиши, кандай сумма ва кандай шартларда;
- карзни кайтариш кафилиги;
- Инвестиция хисобига фойдани бахолаш;
- Зарурий маблагларни олиш манбалари.

Айрим холларда ушбу масалани молия режаси таркибига хам киритиб юборилиши мумкин. Масалан, кичик ва майда корхоналарида молия режаси тузишда.

### 12.3. Зарарсизлик тахлили

Бозор икгисодиёти шароитида хар кандай тадбиркорлик фаолиятининг бош макседи самарали (фойдали) харакат килиш хисобланади. Шунинг учун хам, тадбиркор асосий эътиборни биринчи навбатда юкори даромад ва унинг юксалишига каратмоги лозим. Шу максадда, зарарсизлик тахлил этилади. Тахлилда куйидаги тушунчаларга алохида ахамият берилади:

- а) зарарсизлик тахлили усули;
- б) доимий, узгарувчан ва аралаш харажатлар;
- в) зарарсизликнинг тахлилини график усули;
- г) зарарсизлилик нуктаси ва уни мохияти;
- д) ялпи фойда;
- е) бошкарув усули;
- ё) зарарсизлик зонаси.

Хозирги бозор икпгисодиётига утиш шароитида бизнесни бошкарувчилар, тадбиркорлар зарарсизликни тахлил этиш кобилиятига эга булишлари лозим. Буларга:

- а) бизнес режалаштириш;
- б) максадли фойда тахлили;
- в) ишлаб чикаришда оптимал технолологияни танлаш ва хоказо.

Зарарсизликни тахлил этиш оркали хар бир менеджер (бошкарувчи) бизнесда ишбилармонлик сохасидаги узгаришларни бахолай олиш имконига эга булади. Сабаби бизнес качон юксаладики, унда фойда олинса. Бизнесга кириш стратегиясини танлашда корхона фойдалилиги бош уринни тутуди. Шундай экан «Менеджерлар» узгаришлар таъсирини бахолашга мухтож булади. Бу вактда асосий эътиборни куйидагиларга каратмогимиз лозим:

- ишлаб чикарилаётган (ёки ишлаб чикариш кузда тутилаётган) махсулотга булган бозор талаби;
- махсулот ишлаб чикариш учун кетадиган зарурий харажатлар;
- ишлаб чикариш харажатлари тузилиши ва таркиби;
- ишлаб чикариш технолологияси янгиланиши (узгариши) ни корхона самарадорлигига (фойдалилигига) таъсири.

Шуни унутмаслик керакки, хар кандай бизнесни ёки тадбиркорлик фаолиятини ташкил этишда бир катор муаммолар юзага келади. Уларга:

- а) кандай хажмда махсулот ишлаб чикариш зарурлиги;
- б) товар бахоси кандай белгилаш кераклиги;
- в) узгарувчи харажатлар даражаси кандай булиши лозимлиги;
- г) арзон кул мехнатини ёки ишлаб чикаришни механизациялашни танлашлиги;

д) махсулот сотишни 20% га ортиши корхона фойдалилигига кандай таъсир этиши мумкин;

ж) ишлаб чикариш кувватидан фойдаланишни кай даражага кутарганимизда иш фойда бера бошлаши ва хоказо.

Ушбу муаммоларни хар томонлама чукур урганиш тадбиркорга фаолият юзасидан тугри карор кабул килишлигини олиб келибгина колмай бозорда муваффакиятли фаолият курсатиши бозорда уз урнига эга булишнинг калити хам кафолатлайди.

Корхона буйича бошкарув карорлари кабул килишда асос-зарарсизликни тахлил этиш хисобланади.

Зарарсизликнинг тахлили — корхона махсулот бахоси, ишлаб чикариш хажми махсулот бирлигига тугри келувчи узгарувчи харажат, доимий харажат ва фойдалилигини урганувчи усулдир.

Зарарсизлик тахлилининг энг асосий томони бу харажатларни икки гурухга булиб урганишдир:

-Доимий харажатлар;

-Узгарувчан харажатлар.

Узгарувчан харажатлар махсулот ишлаб чикариш хажми ортиши ва камайишига караб ортиб ёки камайиб боради. Буларга хом ашё ва материаллар, иш хаки, техник хизмат курсатиш, мукофотлар ва бошка узгарувчан харажатлар. Доимий харажатлар бу махсулот ишлаб чикариш ва сотиш хажмига боглик булмаган харажатлар. Бу харажатларга ижара тулови, доимий маошлар, йиллик реклама харажатлари, коммунал хизмат туловлари, сугурта суммаси ва бошкалар киритилади..

Юкоридаги харажатларни узгариши корхона (фирма) молиявий холати узгаришига олиб келади. Шунинг учун хам ушбу масала хар бир «Бошкарувчи» диккат марказида булмоги лозим.

**Зарарсизлилик нуктаси**

Зарарсизлилик нуктаси — бу махсулот сотишдан тушган тушимни, уни ишлаб чикариш ва сотиш учун килган харажатларга тенг булиши ёки фойда суммасини нолга тенглигидир.

Корхоналар умумий харажатларини махсулот ишлаб чикариш ва сотишга богликлиги куйидаги куринишини олади:

**Ялпи фойда ва харажатлар**

Хар бир бирлик тушум хисобига махсулот ишлаб чикаришнинг ортишида бир хил суммага узгарувчан харажатлар ортади. Бундан ташкари доимий микдор хам ортади. Хар бир махсулот бирлигида сотиш бахоси билан узгарувчан харажатлар орасидаги фарк, узгармас микдор булиши керак. Бу фарк ялпи фойда деб юритилади.

Зарарсизлилик нуктаси хусусиятлари — хар кандай зарарсизлилик нуктасидан юкори кушимча ишлаб чикарилган махсулот фойда беради. Зарарсизлилик нуктаси доимий хисоблаймайди, у сотиш бахоси узгариши билан узгариб боради, техиологик янгиликларни жорий этишда доимий ва узгарувчани харажатлар муносабатини хам куриб чикиш жоиз.

#### Максадли фойда тахлили

Зарарсизлилик тахлили махсулот сотиш хажмини бахолашда кулланилиши мумкин, чунки у фирмани махсадли фойда олишини таъминлайди.

Тушум фойда + узгарувчан харажатлар + Доимий харажатлар.

Тушум — узгарувчан харажатлар- Фойда + Доимий харажатлар.

Талаб этилаётган ялпи фойда микдори махсадли фойдани таъминлаш ва доимий харажатларни коплашга етарли булиши керак.

#### Ишлаб чикаришга оптимал технологияни танлаш

Ишлаб чикариш технологияси куллашда бошкарув карорларини кабул килиш учун керак буладиганлар:

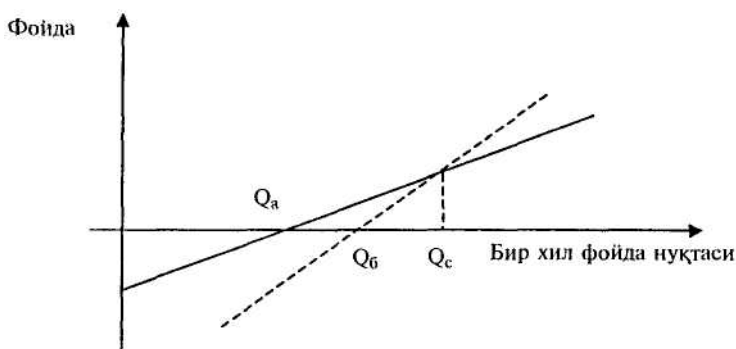
- Хар бир вариантлар буйича фойда микдорини аниклаш.

- Хар бир вариантлар буйича зарарсизлилик нуктасини аниклаш.

- Кузланган (махсадли) фойдага эришиш учун зарур булган зарурий махсулот сотиш хажмини аниклаш керак.

- Иккита технология бир хил фойда берадиган, махсулотлари буйича сотиш хажмини аниклаш.

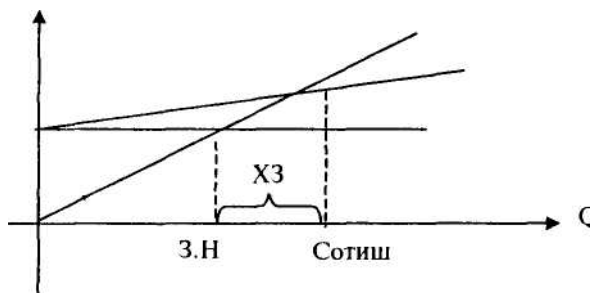
- Карорни шакллантириш.



Чизма.1 Хавфсизлик зонаси

Бизнес мувоффақиятида кузда тугилаётган махсулот ишлаб чикариш хажми билан фирмани зарарсиз ишлаш хажми орасидаги тафовутни фарклаш ахамиятга эга, бу ерда махсулотга талаб камайиши мумкин.





Ушбу «Реализация хисоби хажми» билан зарарсизлилик нуктаси орасидаги фарк хавфсизлик зонаси (ХЗ) деб аталади. Хавфсизлик чегараси реализация хисоби хажмига нисбатан фоизда аникланади. Мисол: Айтайлик зарарсизлилик нуктаси 30000 дона микдорда. Реализация хисоб хажми 35000 дона. Бу ерда хавфсизлик чегараси  $(35000-30000)=5000$  дона ёки 14% сотиш хисобига нисбатанга тенг.

Агар реализация 14 фоиздан камайиб кетадиган булса, корхона нормал ишлашини таъминлай олмайди.

Хулоса килиб, бир суз билан айтганда, зарарсизлик тахлили усули асосан фойдали:

- бизнесни режалаштиришда;
- карорлар кабул килишда;
- тадбиркорликда таввакалчиликни кискартиришга ва хоказо.

### Молиялаш стратегияси

Корхонани молиялаш стратегияси уз ичига куйидаги саволларга жавоб беришни такозо этади:

- 1.Бизнес-режани амалга ошириш ёки бизнес-лойихани шакллантириш ,уни кенгайтириш учун молиявий маблагларни каердан топиш мумкин?
- 2.Молиявий маблагларни (келажакда) шакллантириш манбаллари.
- 3.Кредитга мухтожликни асослаш.
- 4.Ажратилган хамда сарфланган маблагларни кайитариш имкониятини бахолалаш ва хоказо.

### ХУЛОСА

Бу мавзуда асосан молиявий режа булими ,уни асосий курсаткичлари хамда фойдаланадиган корхона хужжатлари туркуми берилган.

Корхона учун бу булим ниҳоятда зарур.Барча маълумотларни хисоботдан келиб чиккан холда бу булимда курсатиш лозим.

Фойда ва зарарлар,пул окими тахлили ва курсаткичлари,хисобот баланси ёрдамида шу булим саволларига жавоб топилади.

Зарарсизлик нуктасини ҳисоб-китоб қилиш ҳам бу булимда уз  
ифодасини топиши керак.

Назорат учун саволлар:

- 1.Молиявий режа тузиш учун қандай ҳисобот ҳужжатлардан фойдаланса булади?
- 2.Бу булимни асосий пунктларини изоҳлаб беринг?
- 3.Молиявий режада зарарсизлик таҳлили нима учун керак?
- 4.Зарарсизлик нуктасини топиш учун қандай курсаткичлардан фойдаланилади?

**Тавсия этиладиган адабиётлар:**

- 1.Абдуллаев А., Айбешев Х. Бизнес режа. Уқув қулламанма. Т.: «Молия», 2002. - 72бет.
- 2.Махмудов Э.Х., Исаков М.Ю. Бизнес планирование. (Учебное пособие)-Т.: Издательство Литературного фонда Союза писателей Узбекистана, 2004.
3. Экономика предприятия: Учебник для вузов Под ред. Проф. В.Я. Гор-финкеля, проф. В.А. Швандара. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ  
- ДАНА, 2002.
4. Методы принятия решений бизнес - плана. Эвристика. Иванов Л.Н., Иванов А.Л.- М.: «Приор - издат», 2004.-80с.
- 5.Энциклопедия бизнес - планов: Методика разработки. 75 реальных образцов бизнес - планов. Горемыкин В.А., Нестерова Н.В.- М.: «Ось-89», 2003.-1104с.
- 6.«Пособие по составлению бизнес - плана»- Эрик С. Зигель.- М.: МТ-Прес, Сирин,2003.-224с.
- 7.Экономика предприятия: Учебник для вузов / Под ред. Проф. В.Я. Гор-финкеля, проф. В.А. Швандара. - 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ  
-ДАНА, 2002.-718 С.
- 8.Пивоваров К.В. Бизнес-планирование. 3-е изд. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2002. - 164 с.
- 9.<http://www.centerasia.ru>
10. <http://www.wta.org>

## **13-мавзу. Инвестиция лойихасини ишлаб чиқиш асослари**

### **13.1 Инвестиция лойихасини ишлаб чиқиш босқичлари.**

### **13.2 Инвестиция лойихасини техник-иктисодий асослаш**

#### **13.1 Инвестиция лойихасини ишлаб чиқиш босқичлари**

Инвестиция лойихасини ишлаб чиқиш ва уни ҳаётга тадбиқ этиш, биринчи навбатда, унинг ишлаб чиқаришга йуналтирилганлиги ва узок муддат мобайнида амалга оширилиши билан, яъни ғоядан бошлаб унинг моддийликка айланиши билан изоҳланади.

Иқтисодиётда инвестиция лойихаларини ишлаб чиқиш турли тармоқларда турлича олиб борилади. Инвестиция ресурсларининг тақчиллиги шароитида устувор йуналишга эга булган лойихалар кишлок хужалиги ва саноат тармоқларида, ижтимоий соҳаларда (фан, соғликни сақлаш, маданият, маориф ва х- к.) ишлаб чиқилиши лозим. Инвестиция лойихаларининг ишлаб чиқилиши турли тармоқларда олиб борилиши мумкин:

1. Аҳолини озик-овқат маҳсулотлари билан таъминлашда, агросаноат ишлаб чиқаришни барқарорлаштириш ва озик-овқат ресурсларини қупайтириш каби соҳаларда инвестиция лойихалари ишлаб чиқилиши мумкин. Бу лойихалардан дон хужалигини ривожлантириш ва та-комиллаштиришга, чорва моллари маҳсулотларини ишлаб чиқаришни оширишга қаратилган булиши, шунингдек кишлок хужалиги маҳсулотларини қайта ишлашда, сотишда, сақлашда йукотишларни қамайтиришга йуналтирилган булиши лозим.

2. Машинасозлик соҳасида ишлаб чиқилган ва амалга ошириладиган инвестиция лойихалари энергияни қам сарф қилувчи машина ва усқуналар билан таъминлашга қаратилган булиши қерак.

3. Қурилиш саноатида инвестиция лойихалари, асосан, яққа тартибдаги ва умумий қурилиш учун қерак булган сифатли ва арзон қурилиш материаллари билан бозорни тулдириш, саноат қурилиш материаллари қорхоналарини қам энергия сарф қилувчи технологиялар билан таъминлаш ва қайта қуроллантириш, хом ашё базасини ривожлантириш билан боглик булади.

4. Алоқа ва информатика тармогидаги қорхоналарда лойихалар қупинча уни техник қайта қуроллантириш ва электр алоқа тармогини таъмирлаш, янги хизмат алоқаларини қенгайтириш билан боглик булади.

5. Химия саноатидаги инвестиция лойихалари саноатдаги ракобатбардош янги махсулотларни ишлаб чиқариш ва уларни сотиш билан боғлиқ бўлади.

6. Урмон комплексидаги инвестиция лойихаларини амалга оширишда дарахтни қайта ишловчи корхоналарни янги технологиялар билан таъминловчи ҳисобга уларнинг иш унумини ошириш, урмон хужалигининг ишлаб чиқариш тармогини такомиллаштириш ва экологияга таъсир этувчи чиқиндиларни пасайтиришдан иборат.

7. Экология тармогидаги лойихалар саноат ва қишлоқ хужалига корхоналарининг ҳозирги ва кейинги фаолиятларини, уларнинг мулк шакллари ҳисобга олган ҳолда, меъёр ва қоидалар асосида экологик вазиятни яхшилашга йўналтирилган бўлиши керак.

Инвестиция лойихаларини ишлаб чиқишда лойиха циклининг босқичлари муҳим аҳамиятга эга. «Лойиха цикли» тушунчасига лойихани ишлаб чиқиш ва амалга оширишнинг турли босқичлари қиради. Лойиха циклининг бошланғич ва тугалланиш даврлари, гоёдан то унинг моддий қийматга эга бўлгунга қадар даврларни уз ичига олади.

Инвестиция лойихаларини яратиш ва уни амалга ошириш қуйидаги босқичларни уз ичига олади:

— инвестиция гоёларининг шаклланиши, яъни гоёни танлаш ва дастлабки асослаш, янгилик, экологик нуқтаи назардан бир қарорга келиш, уни амалга ошириш давомида қуйиладиган талабларга жавоб бериш ва давлат идоралари билан келишув;

— инвестиция имкониятларини излаш, яъни ишлаб чиқариладиган махсулотга ёки хизмат турига бўладиган талабни урганиш лойиха иштирокчилари таркиби бўйича таклифлар, лойиханинг қиймати ва унинг самарасини аниқлаш;

— лойиханинг техник-иктисодий асосланиши;

— шартнома ҳужжатларини тайёрлаш;

— тендер савдоларига тайёргарлик;

— салоҳиятли (потенциал) инвесторлар билан мулоқотлар;

— лойихада ҳужжатларини тайёрлаш;

— ноҳандаларнинг технологик жиҳозларни тайёрловчи ва етказиб берувчиларни аниқлаш;

— қурилиш-монтаж ишлари;

— объектни ишлаб чиқаришда тажрибадан утқизиш, иктисодий қурсаткичлар мониторинги ва объектни лойиха қувватига етқизиш.

Инвестиция лойихасини ишлаб чиқишнинг асосий босқичи бўлиб, инвестиция олди фазаси ҳисобланади. Бу инвестиция лойихаси бўйича дастлабки изланишлардан то уни амалга ошириш бўйича

карор қабул қилинганга бугун даври уз ичига олади. Инвестиция олди фазаси, асосан, инвестицияларни лойихалаштиришга тааллуқлидир.

Яқиний қарор сифатида лойихани амалга оширишга келишиш ва тасдиқлаш (ишчи ҳужжатлар) учун лойиханинг инвестиция олди фазасида бўлғуси лойихалаштириш объектининг имкониятлари урганилади. Қорхона (инвестор, лойиха ташкилотчиси) лойихага инвестиция қилиш тугрисида дастлабки қарорни қабул қилади ва қурилиши керак бўлган объектга раҳбарни (бошқарувчи, директорни) танлайди. Лойихани амалга оширишнинг турли хил вариантларини урганиш, лойихани техник-иқтисодий асослаш (ТИА) ва унинг самарадорлигини баҳолашни қорхона уз қучи билан ёки махсус ташкилотлар, масалан, лойихачи, архитектор, қурилиш ташкилоти, маслаҳатчи фирмаларнинг қумагида амалга ошириши мумкин.

Техник-иқтисодий асослаш (ТИА) термини қуп ҳолларда қисман нотугри тушунилади, унинг аҳамияти эса усқуна ёки технологияларни етқазиб берувчилар томонидан ақлан ишонқсиз очиб берилади. Қуп ҳолларда усқунани етқазиб бериш ёки технологияларни танлашга бошланғич мулжалланган лойиха эскизини ТИА деб аташади (гарчи бу нарса лойиханинг барча жихатларини қамраб ололмайдиган инженер-тадқикот ёки тадқикотни таъминлашга ҳисобланса ҳам). Айрим ҳолларда ишлаб чикариш ёки сотиш ҳажминини баҳолаш ривожланган мамлақатларда қузатиладиган ёки ривожланаётган мамлақатлар шарт-шароитларига нисбатан заиф, қучсиз муносабатларга эга давлатларнинг шароитларини ҳисобга олишга асосланади.

Бундай тадқикотлар маҳаллий шарт-шароитларга тугри қелмаган ёки уларга ёмон боғланган бўлади, улар ишонқсиз йулдан бориши мумкин ва ривожланаётган мамлақатларда у тез-тез ресурсларнинг нотугри жойлаштирилишига олиб қелиши мумкин. ТИА мавжуд ишлаб чикариш омилларига, маҳаллий бозор ва ишлаб чикариш шарт шароитларига боғланган бўлиши лозим. Таҳлил натижалари ҳаражатлар, даромадлар ва соф фойда қисмини яққол қурсатиб бериши лозим. ТИАни ишлаб қикиш тадқикот натижасида аниқланган керакли молиявий маблаглар етарли даражадалиги маълум бўлгандагина амалга оширилиши лозим.

ТИАни ишлаб қикиш тугаллангандан сунг барча аниқ бўлган махсулотлари ва таҳмин қилинган рисклар, ҳаражатлар ва фойда билан боғлиқ ҳолда турли хил иштирокчилар инвестиция лойихасини баҳолашда узларининг шахсий таҳлилий ҳулосасини берадилар. Йирик инвестиция ва молиявий ташкилотлар яратилган ва

шакллантирилган усуллар ёрдамида лойихани баҳолашни олиб борадилар ва тегишли хулосаларни тайёрлайдилар. ТИА сифати канчалик юкори бўлса, лойихани баҳолаш иши шунчалик енгил кечади. Лойиха гоёси тугилган вақтдан бошлаб сунгги давргача куп вақт ва маблағлар сарфи кузатилади. Сунгги баҳолаш хулосалари эса ушбу ишлаб чиқаришдан олдинги қилинган харажатлар узини оқлаши мумкинлигини курсатади ва шу жиҳатдан юкори ахамиятли ҳисобланади.

Маблағларни лойихага инвестициялашдан олдин бажариладиган муҳим ишлардан бири бу лойиха бўйича инвестиция имкониятларини аниқлашдир. Салоҳиятли инвесторлар, улар қандай бўлишидан қатъий назар ривожланган ёки ривожланаётган давлатларда юзага келаятган инвестиция имкониятлари тугрисида маълумот олишга қизиқишади. Бундай инвестиция лойихалари бўйича маълумотларни урганиш ва таҳлил этиш икки хил йуналишда амалга оширилади:

1. Иқтисодий сектори даражаси бўйича ёндашиш (макро).
2. Қорхона даражаси бўйича ёндашиш (микро).

Иқтисодий сектори даражаси бўйича изланишларни олиб бориш уша давлатнинг бутун инвестиция салоҳиятини (потенциалини) ҳамда бу давлатга бошқа давлатлар томонидан инвестиция қилиниши мумкин бўлган маблағлар ҳажмини урганиш ва таҳлил қилишни уз ичига олади.

Қорхона миқёсидаги таҳлил аниқ инвестиция лойихаси бўйича қўйилаётган талаблардан қелиб қикқан ҳолда амалга оширилади.

Лойиха бўйича инвестиция имкониятларини урганиш ва таҳлил қилишда қуйидаги омилларга алоҳида эътибор берилади:

- умумий инвестиция муҳити, шарт-шароитлар;
- қайта ишланиши мумкин бўлган табиий бойликлар ва хом ашё ресурслари;
- ишлаб чиқарилиши мулжалланаётган товарга (хиз-матга) қелгусидаги талаб (аҳолини узиши ҳисобига, аҳоли харид қобилиятининг узиши ҳисобига ва бошқа омиллар);
- лойиханинг атроф-муҳитга таъсири;
- бошқа тармоқлар билан қелгусидаги узаро алоқа имкониятлари;
- диверсификациялаш имконияти.

Масалан, нефтехимия мажмуасидан фармацевтик ишлаб чиқаришга утиш;

- ишлаб чиқариш ресурсларининг мавжудлиги ва уларнинг қиймати;
- экспорт имкониятлари;
- импорт урнини босадиган маҳсулотларни ишлаб чиқариш

Инвестиция имкониятлари буйича изланишлар юкорида келтирилган омиллар буйича хар бирининг алохида тахлилига эмас, балки умумий бахолашга асосланади. Лойиха гоясини ривожлантириш учун аник таклифлар киритишда талаб этиладиган маълумотларни миқдорий бахолаш учун инвестиция имкониятларини тадқиқ этиш асосий восита хисобланади. Бунда куйидаги жихатлар тахлил этилади:

- кайта ишловчи саноат учун керакли булган табиий ресурслар;
- кишлок хужалигига асосланган саноат тармоги учун асос булган амалдаги кишлок хужалиги таркиби;
- муайян истеъмол талабларига келгуси талаб, ахоли усиши хисобига ортиб борувчи талаб;
- атроф-мухитга таъсир курсатиш;
- кайта ишловчи саноат сектори;
- махаллий ёки трансиллий ва бошка тармоқлар билан мумкин булган алокалар;
- умумий инвестиция мухити;
- ишлаб чиқариш сиёсати;
- ишлаб чиқариш омилларининг мавжудлиги ва киймати;
- экспорт салохияти ва бошкалар.

Умумий имкониятларни тадқиқ этишни куйидаги учта категорияга ажратиш мумкин:

1. Худуддаги имкониятларни аниклаш учун белгиланган изланишлар.
2. Саноат соҳасидаги, масалан, қурилиш материаллари ёки озик-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқаришдаги имкониятларни аниклаш учун белгиланган изланишлар.
3. Табиий ресурслар, кишлок, ва саноат маҳсулотларидан фойдаланишга (нефт, химия, металлургия, ёғочни кайта ишлаш) асосланган имкониятларни аниклаш учун белгиланган изланишлар.

Лойиха имкониятларини тадқиқ этиш натижасида олинган маълумотларни тайёрлашга бирон-бир миқдордаги катта харажатлар жалб қилиниши керак эмас, чунки у саноат объектини инвестициялаш буйича қилиниши мумкин булган таклифларнинг фундаментал жихатларини аниклашга асосланган булади. Бундай тадқиқотларнинг максади инвестиция имкониятларининг бирмунча мухим ҳолатларини кам харажатлар асосида тез бахолаш хисобланади. Лойиханинг инвестиция имкониятларини тадқиқ этиш инвестициялашга таъсир этувчи миллий ёки халқаро ташкилотлар томонидан ёки булмаса молиявий институтлар томонидан қабул қилинса, тадбиркорнинг кизиқиш белгилари пайдо булганда иш

манфаатдорлигини ошириш учун дастлабки техник-иқтисодий асослаш (ДТИА) амалга оширилиши лозим.

ДТИАнинг асосий максоди куйидаги ҳолатлар бажарилиши мумкинлигини аниқлашга асосланади:

— лойиҳанинг барча мумкин бўлган муқобиллари куриб чиқилган;

— лойиҳа концепцияси ТИА ёрдамида пухта таҳлил утказишни оқлайди;

— лойиҳанинг барча жиҳатлари унинг амалга оширилиши, функционал тадқиқотлар йули билан чуқур урганишнинг зарурлигини тан олиши ёки бозорни таҳлил этишни, лаборатория ёки ишлаб чиқариш тажриба синовлари каби тадқиқотларни таъминлаш нуктаи назаридан муҳим аҳамият касб этади;

— лойиҳа гоёси лойиҳанинг мавжуд маълумотлар асосида ҳаётийлигини алоҳида инвестор ёки инвесторлар гуруҳи учун жозибадор эканлигини аниқлаши керак бўлади;

— режалаштирилаётган курилиш майдонидаги экологик муҳит ва кузда тутилаётган ишлаб чиқариш жараёнига кучли таъсир курсатиш миллий андозаларга мос келади. ДТИАни лойиҳа имкониятларини тадқиқ этиш ва пухта ТИА уртасидаги оралик босқич сифатида куриб чиқиш лозим. Уларнинг фарқи эса олиндиган маълумотни деталлаштириш даражаси ва лойиҳа вариантларини чуқур куриб чиқишга асосланади. ДТИАнинг тузилиши мураккаб тарздаги ТИАнинг тузилиши "каби бўлиши лозим. Мумкин бўлган муқобилларни, пухта таҳлил этиш ДТИА босқичида алоҳида урин эгаллаши лозим. Хусусан, таҳлил тадқиқотнинг куйидаги соҳаларида аниқланувчи турли хил муқобилларни камраб олиши лозим:

— лойиҳа стратегияси ёки лойиҳанинг корпоратив стратегияси ва андозаси;

— бозор ва маркетинг концепцияси;

— ҳом ашё, асосий ва ёрдамчи ишлаб чиқариш материаллари;

— лойиҳанинг жойлашиш урни, майдони ва атроф-муҳит;

— ташкил этиш ва узгармас (устама) харажатлар;

— меҳнат ресурслари, хусусан, бошқарув ходимлари, ишчилар учун иш хақи сарфлари, шунингдек профессионал уқитишга талаблар ва унга дойир харажатлар;

— лойиҳани амалга ошириш руйхати ва бюджетини тузиб чиқиш ва х.к.

Юқорида келтирилган омиллар таъсири молиявий ва иқтисодий нуктаи назардан баҳоланган бўлиши лозим. Бирок лойиҳа иқтисодий жиҳатдан шубҳа тугдирадиган бўлса, у ҳолда ДТИА катъий тартибда утказилади. Агар инвесторлар лойиҳа шартлари ва шарт-шароитлари



буйича тулик тушунча ва билимга эга булсалар, бундай холатда ДТИАсиз ихчамлаширилган изланишлар олиб борилади. Шунингдек кискартарилган изланишлар инвестиция ва ишлаб чиқариш харажатларининг асосий моддаларинигана эмас, балки иккинчи даражали моддаларини аниқдаш учун ҳам ишлатилади. Асосий киритиладиган ресурслар лойиха ҳаётийлигини аниқлашда ҳал қилувчи омилга айлангандагина тадқиқот таъминоти ДТИА ва ТИА босқичларигача олиб борилади. Агар муайян аниқ маҳсулот ишлаб чиқарилишини аниқлаш учун зарур булган пухта урганишлар ҳам ТИАга хос булса, тадқиқот таъминоти алоҳида, бироқ ДТИА ва ТИА бажарилиш билан бир пайтда олиб борилади. Тадқиқот таъминоти ТИА тугалланишидан кейин ҳам олиб борилиши мумкин.

ТИА инвестициялаш тугрисида қарор қабул қилиш учун қеракли барча маълумотни бериши лозим, уз навбатида, инвестиция лойиҳасининг тижорат, техник, молиявий, иқтисодий ва экологик жиҳатлари аниқланган бўлиши лозим ва ДТИА босқичида қуриб чиқиб булинган муқобил вариантли-ечимлар асосида тулик баҳоланган бўлиши лозим. Изланишларнинг молиявий қисми соф айланма капитал, ишлаб чиқариш ва маркетинг харажатлари, сотишдан тушган тушум ва инвестиция қилинган капиталдан олинган фойдани уз ичига олган холда инвестициялар ҳажмини аниқлашдан иборат. Инвестиция ва ишлаб чиқариш харажатларини якуний баҳолаш, шунингдек молиявий ва иқтисодий фойдалилигини алоҳида ҳисоблаш лойиҳа улчами буйича барча муҳим жиҳатларни ва улар билан боғлиқ харажатларни ҳисобга олган холда тугри аниқлангандагина мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Лойиҳанинг барча ҳажми қелгуси ишларнинг асосий қисми бўлиб хизмат қилувчи қизмалар, схемалар, жадвалларда тула акс эттирилган бўлиши лозим. Якуний баҳолаш фақатгина аниқ лойиҳа билан чекланиб қолмасдан, шунингдек у билан боғлиқ саноат соҳаси ва тегишлича иқтисодиёт билан ҳам қизиккан холда бажарилади. Дейлик, агар автомобил қурилиши қорхонаси баҳоланаётган булса, у холда ҳулоса ҳам ашё ва усқуна етқазиб берувчи соҳа, транспорт соҳаси, мавжуд автомобил ва темир йуллари ва энергия таъминоти имқонияти билан боғлиқ масалаларни ҳам ҳисобга олади. Якуний ҳулоса тузишда қенг қамровли лойиҳалар учун тупланган маълумотлар ва лойиҳанинг барча омиллари таҳлилини қайта қиздий текшириб қизиш қатъий талаб этилади.

### **13.2 Инвестиция лойихасини техник-иктисодий асослаш**

Инвестиция лойихасининг дастлабки тахлили ва самарадорлигини баҳолаш натижалари дастлабки техник-иктисодий асослаш (ДТИА) ва техник-иктисодий асослашни (ТИА)ни тайёрлашда кулланилади.

Техник-иктисодий асослаш — бу лойиханинг самарадорлиги ва мақсадга мувофиқлигини куришга имкон берувчи бошлангич маълумотлар, шунингдек асосий техник ва ташкилий қарорлар, ҳисоб-смета, баҳолаш ва бошқа курсаткичларни узида мужассамлаштирувчи ҳисоб-аналитик ҳужжатлар туплами.

Техник-иктисодий асослашни лойиханинг мақсадлилиги юзасидан олиб бориладиган техник-иктисодий тадқиқотлар сифатида ифодалаш мумкин.

Инвестиция лойихаларини техник-иктисодий асослашнинг асосий мақсади инвестиция лойихаларининг миллий валютадаги каби хорижий валютада ҳам қопланишини аниқлаш ҳисобланади.

Инвестиция лойихасининг ТИАсини бажариш учун қарз олувчи лойиханинг амалга оширилишининг юридик, техник, иктисодий, ижтимоий ва экологик жиҳатлари тугрисидаги барча маълумотларни узида мужассам этган ҳужжатлар тупламини тайёрлаши лозим. Бу ҳужжатлар туплами қуйидагилардан иборат булиши лозим:

1. Қарз олувчининг молиявий ҳолати ва унинг кредитга лаёқатлилиги.
2. Хорижлик ҳамкорнинг иш фаоллиги, молиявий ахволи, ташаббускорлиги.
3. Қарз олувчи қорхона қандай турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқаради ёки ишлаб чиқаришни режалаштирмоқда, мазкур маҳсулотларнинг асосий харидорлари қимлар ҳисобланади?.
4. Ички бозорда қарз олувчи қорхонанинг маҳсулот улуши қандай ва у жаҳон бозорида қандай улушга эга, бозорнинг қандай секторларида узиш ёки узғаришлар қутилмоқда?.
5. Рақобатчилар томонидан қандай рисклар мавжуд ва маҳсулот сотилиши учун қим асосий жавобгар ҳисобланади?.
6. Қарз олувчи қорхонанинг ва қафолат берувчи ташкилотнинг юридик мақоми ва ташкилий тузилиши қандай?.
7. Қарз олувчи қорхона малакали, юқори тажрибали, етук мутахассис ва ишчиларга эгами, агар улар йук булса, ходимларни уқитиш қим томонидан ташкил этилган?.
8. Хорижлик ҳамкорлар ва мутахассислар томонидан қандай ёрдамлар қанча вақт мобайнида курсатилиши лозим булади, хорижий мутахассисларнинг сони ва малакавий даражаси, улар томонидан курсатиладиган ёрдам харажатлари қандай?.

Лойихани бюджет ёки бюджетдан ташкари фондлар оркали, марказлаштирилган ресурслар, давлат корхоналарининг уз маблагларидан тулик ёки кисман мо-лиялаштириш учун ТИАнинг тузилиши мажбурий хисобланади. Инвестиция лойихалари самарадорлигига, асосан, бошка манбалар хисобига молиялаштиришнинг ТИА тузилшпи тугрисидага карорни инвесторнинг узи кабул килади.

ТИА лойихани амалга оширишдан олдин инженер-конструкторлик, технологик ва курилиш карорларини, мукобил вариантларни таккослаш ва лойихани амалга оширишнинг аник усулини аниклашни уз ичига олади. Унда лойихани амалга ошириш боскичида кабул килинган технологик, конструкторлик, табиатга зарар етказмаслик ва бошка масалалар аниклаштирилади, иктисодий самарадорлик, ижтимоий натижалар ва лойиханинг хавфсизлиги тулик бахоланади.

Олдиндан хисобга олинмаган ишлаб чиқариш ва бошка объектларни асослаш курилиш жойини танлашнинг мухим омилларини ва табиий шарт-шароитларни бахолаш асосида амалга оширилиши керак. Бу эса инвестиция хажми ва ишлаб чиқариш харажатларига маълум бир таъсирини утказади.

ТИА инвесторга келгуси корхонанинг молиявий баркарорлигини ва туловга лаёқатлилигини тасдиклаш учун кулланилади. ТИА лойихачи ва буюртмачи уртасида тузилган шартномага асосан лойихалаштириш ишларини амалга ошириш учун лицензияси булган лойихачилар томонидан ишлаб чиқилади.

ТИАни ишлаб чиқишнинг бошлангич боскичида инвестор (буюртмачи) максадлар тугрисидаги декларацияни тайёрлайди. У куйидаги маълумотлардан иборат:

- инвестор ва унинг манзилгохи;
- объектга тавсиф (номланиши, техник ва технологик маълумотлар, белгиланган фаолиятнинг асосланиши);
- объектни куришда меҳнат ва бошка ресурсларга булган эҳтиёж (кадрлар сони ва уларни таъминлаш манбаларини, моддий ва хом ашё, сув ва энергия ресурсларига булган эҳтиёж);
- асосий ускуналар руйхати ва уларнинг курилиш тавсифи;
- транспорт таъминоти;
- ишчилар ва уларнинг оилаларини уй-жой ва ижтимоий-маиший томондан таъминлаш;
- атроф-муҳитга булган таъсири;
- лойихани молиялаштириш манбалари;
- курилиш муддати;

— тайёр махсулотдан фойдаланиш ва бошкалардир

Декларация тегишли давлат бошқарув органларига юборилади ва улардан ижобий хулосани олгандан сунг ТИАни ишлаб чиқишга киришилади.

ТИАнинг таркиби ва мазмуни буюртмачи билан лойихачи ташкилот уртасида узаро келишилган холда қабул қилинади ва шартномада ҳам уз аксини топади. ТИАда қатта ва мураккаб объектларнинг муқобил вариантларини ва инвестицияларни молиялаштириш манбаларини алоҳида назарда тутиш керак ҳамда солиқ амортизацияси ва кредит сийёсатини ҳисобга олиш, иқтисодий ҳисоб-китоблар (қурилиш даври, лойиха қув-вати ва эксплуатация объектини узлаштириш) бажарилиши учун аниқ даврни белгилаш лозим.

ТИА инвестиция лойихаси тугрисида етарли маълумотларни узида акс эттирган бўлиши лозим. Чунки шу асосда инвестициялашнинг мақсадга мувофиқлиги тугрисида хулосага келиш мумкин ёки, аксинча, мақсадга мувофиқ бўлмаса, ушбу масала олдиндан бартараф қилинади. Инвестициялаш ва ишлаб чиқариш харажатлари, молиявий ва иқтисодий даромадларнинг қатъий ҳисоби фақат дастлабки ТИАда лойиха андозаси аниқ бўлган холдагина бажарилади. Лойиха андозаси барча мумкин бўлган жихатлар ва улар билан боғлиқ масалаларни ҳисобга олиши керак. Саноат корхоналарининг исталган тури, ҳажми ва категориясини қамраб олувчи ТИАнинг ягона бир ёндашуви ёки универсал модели амалиётда мавжуд эмас. Қупинча инвестиция лойихаларига қенг қуламдаги тавсиялар қул келади.

ТИА мазмунига қура дастлабки ТИАга ухшаш бўлса ҳам, оптимал тавсифларга тижорат, техник, тадбиркорлик рискларини қушган холда инвестиция лойихаси тақрорланадиган жараён йули билан пухта ишлаб чиқилиши керак. Агар лойиханинг пухталиги ёки унинг фойдалилигини асослаш ишончли бўлмаса, қурсатқичлар чуқурроқ таҳлил қилиниши лозим, керак бўлса, лойиха мақсадга мувофиқ бўлиши учун узгартирилиши ҳам мумкин.

Шундай қилиб, ҳар бир инвестиция лойихаси ТИА босқичида мумкин бўлган тижорат, техник, тадбиркорлик ва бошқа рисклар нуктаи назаридан батафсил ишлаб чиқилиши ва тақомиллаштирилиши керак. Бундан ташқари, қелгусида қорхонанинг зарарларини йукотиш ёки ҳеч бўлмаганда қисқартириш (қамайтириш) учун инвестиция лойихаси чуқур таҳлил қилиниши зарур

Чет эл мамлакатларининг тажрибасини, хусусан, ЮНИДО тажрибасини ҳисобга олган ҳолда инвестиция лойихалари ТИАсининг тахминий таркибий тузилишини келтирамиз:

- лойиханинг асосий гоёси ва шарт-шароитлари;
- бозор тахлили ва маркетинг стратегияси;
- ресурслар билан таъминланганлик;
- инвестиция объектининг жойлашиш жойи, қурилиш майдони ва атроф-муҳит;
- лойихалаштириш ва технология;
- корхонани ташкил қилиш ва устама харажатлар;
- меҳнат ресурслари;
- инвестиция лойихасини амалга ошириш жараёнини режалаштириш;
- молиявий таҳлил ва инвестицияларни баҳолаш;
- резюме, ТИАнинг қисқача мазмуни.

Аммо ҳозирги замон амалиётида тижорат банклари (кредиторлар) тадбиркорлардан инвестиция лойихасининг техник-иктисодий асослашларини ишлаб чиқишни биров узгача тартибда, кенг мазмунда ва юқори сифат билан тайёрланган бўлиши лозимлиги талаб қилмоқдалар.

Мазкур талаблар асосида ишлаб чиқиладиган ТИА-лар қуйидаги мураккаб тартиб ва мазмунда, лекин тушунарли, узаро боғлиқликда (булимлардан иборат) бўлиши лозим:

#### 1. Кириш.

Ушбу булимда қарз олувчи корхона қимга тегишли ва у қандай фаолият тури билан шугулланиши, унинг бошқариш ва молиявий аҳоли, бозор сегменти қандайлиги, қимлар хорижий ҳамкорлар ҳисобланиши (агар мавжуд бўлса), корхонани қимлар бошқариши ва ушбу соҳада уларнинг бошқариш тажрибаси қай даражадалиги, корхона ишчилари сони ва таркиби, корхонанинг бизнес-режаси мавжудлиги ва унинг келгусидаги стратегияси, қузда тутилаётган инвестицияларнинг қандай қуринишда ва мақсадларда ишлатилиши, лойихада яна бошқа қандай иштирокчилар қатнашиши ва уларнинг молиявий қуйилмалари қандай қуриниш қасб этиши қабилар батафсил ёритилиши лозим. Бундан ташқари, корхонанинг охириги икки йиллик ҳисобот маълумотлари, сотиш ҳажми, шунингдек экспорт миқдори ҳамда яқин икки-уч йиллик ривожланиш режаси уз аксини топган бўлиши керак.

#### 2. Лойихадаги операциялар.

Мазкур булимда лойиха муҳокамаси, унинг фаолият соҳаси ва мантикий ифодаси (асосланиши), амалга ошириш чора-тадбирлари,

лойиханинг янгилиги ёки ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун мулжалланганлиги, агар ишлаб чиқаришнинг кенгайтирилиши назарда тутилган лойиха булса, унинг чиқарадиган маҳсулотлари, қуввати, заиф томонлари, кенгайтиришдан кузланган мақсад ва бошқалар тулик келтирилган бўлиши лозим.

### 3. Лойиханинг афзалликлари ва фойдалилиги.

Бу бўлим қушимча ишчи кучини ташкил этиш, экологик ахволни яхшилаш, мамлакат экспорт салоҳиятини кутариш, қимматли ёқилги импортига эҳтиёжмандлигини (боғлиқликни) қамайтириш, импорт маҳсулотлари урнини босувчи товарларни ишлаб чиқариш, ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва сифатини ошириш, янги технологияларни жорий этиш, замонавий бошқарув тизимини тадбиқ этиш, ресурслар ва энергиялар сарфини тежаш нуқтаи назаридан лойиха-нинг маҳаллий ишлаб чиқариш ва иқтисодиёт учун муҳимлиги жиҳатидан самарадорлигини очиқ бериш вазифасини утайди.

### 4. Лойиха таъсисчилари ва хомийлари.

Ушбу бўлим мазмунини қарз олувчи қорхонанинг юридик номланиши ва манзили, банк реквизитлари, телефон, телекс ва факслари, ташкил этилиш вақти, мулкчилик шакли, раҳбарлари, хизматчилар рўйхати ва таж-рибаси, таъсисчилар ва хомийлар иш фаолиятининг тажрибалари туғрисидаги маълумотлар, йиллик товар обороти, акциядорлик капитали, молиявий имкониятлари, қузда тутилган молиявий қўйилмалар ва рисклар, хорижий ҳамкорларнинг лойихада иштирок этишининг манфиқий асосланганлиги (агар мавжуд булса) ва таъсисчиларнинг сунгги икки йиллик даромадлари ва харажатлари туғрисидаги ҳисобот маълумотлари ҳамда аудиторлик фирмалари ҳулосалари билан ифодаланади.

### 5. Лойиха бўйича битимлар (шартномалар) қиймати.

Томонлар уртасида тузилган битимда унинг қиймати, битим қийматининг асослилиги, яъни харажатларнинг ер, усқуна ходимларни ўқитиш, қурилиш-монтаж ишлари, талаб қилинган айланма капитал ва бошланғич харажатларга бўлиниши ҳамда уларнинг баҳоси, харажатларнинг маиший ва хорижий валютада қиймати ватузилиши, инвестиция харажатлари қабилақ муқаммал тарзда акс эттирилган бўлиши зарур.

### 6. Лойиханинг молиялаштириш режаси.

Молиялаштириш режасида молиялаштиришнинг таркибий тузилиши туғрисидаги бошланғич тасаввурлар, қредитлар, маҳаллий ва хорижий қарзлар ҳамда ҳусусий маблағларни олиш манбалари, лойиханинг ликвидлилигини таъминлаш учун талаб этиладиган муддат ва шарт-шароитлар, яъни қредитларнинг қайтарилиши ва

куйилган маблагларнинг копланиши учун талаб этиладиган вақт ва шартлар, молиявий режаларда аниқланган етишмовчиликлар аниқ мазмунда ва тартибда баён этилиши керак.

#### 7. Лойихадаги хом ашё ва бошка харажатлар.

Лойиха буйича хом ашё ва материаллар харажатлари ва уларнинг бозори, ресурслар бозорининг жойлашуви ва хажми, хом ашё ва ресурсларни етказиб берувчилар, уларнинг ишончилиги ва сифатли хизмати, хом ашёларнинг сифати ва миллий ва хорижий валютадаги бахолари, хом ашё ва материаллар билан таъминлашдаги кузда тутилган рисклар, уларни етказиб бериш схемаси, шартлари ва харажатлари, хом ашёларнинг бевосита ёки воситачилар орқали сотиб олиниши ҳамда ресурслар бозори маркетинги тадқиқотлари, асосий ишлатилувчи хом ашёлар ва уларнинг захиралари курсатилиши зарур.

#### 8. Лойиха буйича товар ва хизматлар. Сотиш бозорлари.

ТИАнинг мазкур булими етказиб берилувчи товар ва хизматларнинг ракобатбардошлиги, асосий сифат курсаткичлари ва уларнинг халқаро стандартларга жавоб бериши, афзаллиги, кадоклашнинг узига хос ху-сусиятга эгаллиги, товар хизматини ташкил этиш, махсулотнинг ички ва ташқи бозорлардаги харакати, корхона товарлари ва хизматлари буйича сотиш бозорининг ҳолати, бозор жойлашуви, истеъмолчилар турлари, корхонанинг бозордаги улуши, махсулотга булган талабнинг усишига таъсир этувчи омиллар, ракобатчилар, маркетинг режаси, товарларнинг бозорда жойлаштирилиш схемаси (хусусий дуконлари, улгуржи тижорат ташкилотлари ва махсус истеъмолчилар), нархни шакллантириш, рекламани ташкил этиш ва реклама харажатлари, миқдорларга хизмат курсатишни ташкил этиш шартлари ва имкониятлари ҳамда юз бериши мумкин булган рисклар туғрисидаги маълумотлар билан бойитилган булиши лозим.

#### 9. Лойиханинг ташкилий масалалари.

Бунда корхонанинг ташкилий схемаси ва тузилиши, бошқарув тизими, тайёр малакали мутахассис ва ишчиларнинг мавжудлиги, агар йук булса, уларни уқитишнинг ташкилий ижроси, хорижий ҳамкорлар ёки мутахассис ходимлар томонидан курсатилувчи керакли ёрдамлар ва уларнинг сифати, муддати ва харажатлари, ходимларнинг лойихани куллаб-қувватлаш ва ривожлантириш йулида самарали ва ишончли иш юритишларини ташкил этиш учун керакли булган дастурларга боғлиқ маълумотлар туплами тахлилий асосда ташкил этилган булиши лозим.

#### 10. Лойиха буйича мулк ва ускуналарни сугурталаш.

ТИАнинг ушбу булимида лойиха буйича барча мулк ва ускуналарни сугурталаш буйича тузилган шартнома шартлари, муддати, шакли, суммаси, сугурталовчи ташкилот ва унинг фаолияти, имиджи (обруси) тугрисидаги маълумот, сугурталанаётган мулк ва ускуналарнинг тулик таркибий элементлари ва шу кабилар ифодаланган булиши зарур.

**11.** Лойиха буйича атроф-мухитни муҳофаза қилишга дойир маълумотлар. Лойихага боғлиқ ҳолдаги атроф-мухитни муҳофаза қилиш масалалари объектнинг жорий ва тарихий ҳолати ва унинг атроф-мухитга таъсири, атроф-мухит тугрисидаги маълумотларнинг мавжуддиги, лойиха буйича атроф-мухитга салбий таъсир курсатишларни камайтириш учун кулланилиши кузда тутилган технологик усуллар, қарз олувчининг атроф-мухит буйича умумий сиёсати, бахтсиз ҳодисалар ва «форс-мажор» ҳолатларида атроф-мухит учун салбий оқибатларнинг келиб чиқиш рискларикабилар Табиатни муҳофаза қилиш давлат кумитасининг лойиха буйича экспертиза ҳулосалари асосида ҳал этилган булиши лозим.

**12.** Лойиха буйича қонун ва қоидалар.

Лойихани амалга ошириш ва у буйича тегишли шартномаларни тузишда мавжуд қонун ва қоидаларга тегишли юқори ташкилот органларининг рухсатномаларига ва атроф-мухитни муҳофаза қилиш тартибларига қатъий амал қилинилиши, агар қорхона ташки иктисодий фаолият билан шугулланадиган бўлса, у ҳолда ташки иктисодий алоқалар агентликдан, агар қўшма қорхона бўлса, Молия вазирлигидан рўйхатдан уттанлиги, агар қорхона фаолият тури махсус лицензияларни талаб этса, унда тегишли лицензияларга эгаллиги кабилар кузда тутилган булиши лозим.

**13.** Лойиха буйича технология ва ускуна.

Бу булимда кузда тутилган ускуна ва технологияни олиш манбаси, етказиб берувчи фирма, ихтисослашган фирма ва улар тугрисида қисқача маълумот (манзили, раҳбарлари, иш тажрибаси, телефон рақамлари ва факслари), етказиб бериш шартлари ва қарорлар, ускуна ва технологиянинг ишончлилиги, ускуна ва технологияларни етказиб берувчи томонидан курсатиладиган хизматлар, уларнинг энергия ва бошқа ресурсларни истеъмол қилишлик даражаси, технологик коммуникациянинг савияси, ишлаб чиқариш сифати ва жараёни, технология ва усқунанинг рақобатбардошлиги ва уларнинг халқаро стандартларга сифат жиҳатдан мослиги, баҳоси, талаб этиладиган ишлаб чиқариш майдони ва биноси, уларнинг тайёрлилиги, технология ва усқуналарнинг маҳаллий хом ашёларга мос келиши, шартнома мавжудлиги ҳолатида ташки иктисодий



алокалар агентлиги экспертизаси хулосалари, ускуна ва технологиянинг мукобил вариантлари билан таккосланганлиги ва афзаллиги асосланганлиги, уларнинг техник хужжатлари, кадрларни уқитиш ва «ноу-хау», курил иш-монтаж ишлари киймати, эҳтиёт қисмлар ва ташиш харажатлари киймати кабилар муфассал курсатилиши керак.

14. Лойихани кредитлашда банкларнинг урни.

Мазкур булимда лойихани амалга оширишда уни молиялаштирувчи банкнинг урни, унинг бир узи ёки бошқа кредиторлар билан биргаликда қарз олувчига кредитни тақдим этиши, банк томонидан урнатилган шарт-шароитлар, талаблар ва қарз олувчи билан тузган шартномаси, кредит учун тақдим этилган гаровлар ёки мулкнинг сугурталанганлиги, маслаҳат хизматлари, усқунанинг лизинг асосида тақдим этилиши, устав капиталига киритилаётган инвестициялар қиска, лунда ва муқаммал маълумотлар туплами асосида тайёрланиши лозим.

15. Лойиха буйича қафолатлар.

Унда қафолат турлари: мулк, усқуна, товарлар, қафолат хати, сугурталанган кредитлар ва шу кабилар курсатилиши зарур.

16. Лойиха қуввати ва унинг йиллар буйича узлаштирилиши.

Бунда лойиха қувватининг нимага асосланиб баҳоланганлиги ва ишончилиги, унинг йиллар буйича узлаштирилиш босқичи ва муддати, ишлаб чиқариладиган махсулотларнинг сотувчилар билан биргаликда режалаштирилганлиги кабилар тахлилий асосда акс эттирилган бўлиши талаб тилади.

17. Лойихадаги тайёр махсулотнинг йиллар буйича сотилиши.

ТИАнинг мазкур булимида махсулотнинг ички ва ташқи бозорда сотилиш таркиби ва тузилиши, уларнинг баҳолари ва олинadиган тушумлар, қорхонада ҳар йилнинг охирига қолдирилиши муқжалланган тайёр махсулот захиралари (қунларда), сотиладиган махсулот турлари ва махсулотларнинг йиллар буйича сотилиш ҳажми режаси ишлаб чиқилган бўлиши шарт.

18. Лойиха буйича харажатлар.

Харажатлар таркиби махсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш учун зарур бўлган маълумотлар таркибидан ташқил топган ҳолда уларнинг ҳом ашё ва материалларга, ишчилар ва ижтимоий сугурта ва бошқа ажратмаларга, электр энергияси, газ, сув ва шу кабиларга, амортизация ажратмалари, умумишлаб чиқариш харажатларига, захираларга, реклама ва транспорт харажатларига ҳамда сотиш харажатларига ажратилиши билан йиллар буйича кетма-кетликда ва узаро

алокадорликда ифодаланиши жадвал маълумотлари асосида бажарилиши лозим.

19. Лойиха буйича кредит туловлари ва фоизларнинг йиллар буйича хисоб-китоби.

Хисоб-китоб ишларидан аввал кредитлаш шартларини, яъни кредит такдим этилиш муддатини, кредитнинг даврийлиги — кайтарилиш шартлари, фоизларнинг кайтарилиш шартлари ва фоиз ставкалари узгаришини билиб олиш зарур. Шу асосда лойихада асосий карзлар ва улар буйича фоизларнинг йиллар буйича даврий хисобланиш ва туланиш режалари. жадвал куринишида акс этгарилиши лозим.

20. Лойиха буйича даромадлар жадвали.

Аввалги хисоб-китоб маълумотлари асосида даромадларнинг йиллар буйича ташкил топиш режаси жадвал маълумотлари оркали акс эттирилади. Даромадлар умумий холда ҳамда алохида махсулот турлари буйича ички ва ташки бозорда сотилиши хисобига хосил килиниши нукгаи назаридан ҳам миллий, ҳам хорижий валютада акс эттирилиши зарур. Бунда даромадлар сотишдан тушган тушумдан умумий харажатларни, фоизларни ва соликларни тулаш кетма-кетлиги ва уларнинг натижаси сифатида олинган соф фойда куринишида ифодаланиши лозим.

21. Лойиха буйича жорий активлар ва пассивларнинг, айланма капитал (ишчи капитали )нинг хисоб-китоби.

Ушбу маълумотларнинг барчаси жадвалли куринишда, умумий холда йиллар буйича тузилиши лозим. Бунда уларнинг алохида бандлари буйича тегашли маълумотлар тушунарли тарзда акс эттирилиши, яъни келиб тушиши кутилаётган тушумлар, дебиторлик карзлари, тайёр махсулот захиралари, жорий активлар, кредиторлик карзлари, жорий пассивлар, соф ишчи капитали ва уларнинг узгариши узаро богликлик асосида берилган булиши шарт.

22. Лойиха буйича пул окими хисоб-китоби.

Мазкур хисоб-китоб юкорида олинган маълумотлар асосида амалга оширилади. Унда солик ва фоизларни тулагунгача даромадлар ва амортизация ажратмалари, ишчи капиталидаги узгаришлар, фаолият буйича пул окими, молиялаштириш манбалари (кредитлар, уз ка-питали ва бошкалар), кредит учун асосий карз ва у буйича фоиз туловлари, солик туловлари, таксимланмаган фойда, инвестицияга йуналтирилган маблаглар (фойдадан ажратилган), таксимлаш фондлари, дивидендлар ва соф пул окими маълумотлари кетма-кетлик ва тартиб асосида, жадвал куринишида режалаштирилган йиллар буйича ишлаб чикилиши зарур.

Лойиханинг ТИАси юкорида курсатилган тартиб ва булимлар асосида амалга оширилиши лойиханинг юкори сифат даражасини таъминлашга хизмат килади ва у карз олувчиларга ҳам, карз берувчиларга ҳам муайян икгисодий самарага эришишга имкон беради.

Лекин шундай холлар ҳам кузатилиши мумкинки, карз олувчиларнинг лойиха ТИАсини тайёрлашдаги билим ва тажрибаларининг етишмаслиги, махсус инвестицион-консалтинг ва инжиниринг компаниялари хизмати доирасининг торлиги сабабли ТИАларнинг сифатсиз тайёрланиш холлари кузатилиши мумкин. Ундан ташқари, айрим холларда ТИА буйича хисоб-китобларнинг бир томонлама ишлаб чикилиши лойиханинг амалга оширилиш имкониятларини кискартириши мумкин. Шу сабабдан инвестиция лойихалари буйича ТИА-ларни тайёрлашда кредит муассасалари, лойиха ташаббускорлари, консалтинг ва инжиниринг фирмаларининг узаро ҳамкорлик килиш тизимини такомиллаштириш, ТИАда лойиха иштирокчиларининг узаро келишилган манфаатларини таъминлашга эришиш ва унинг хаётийлигини юзага чикариш масалаларини хал этиш нафакат ТИАларнинг сифатида, шунингдек инвестиция лойихасининг юкори самарадорликка эришишида мухим ахамиятга эгадир.

### **Мазкур матн буйича умумий хулосалар**

1. Лойихдни техник-иктисодий асослаш унинг самарадорлиги ва афзаллигини таъминлаш учун олиб борилган изланишлар натижасида олинган тахлилий маълумотларни, бахрлаш ва хисоб-смета курсаткичларини, техник ва ташкилий карорларни узиди мужассам этувчи хисоб-аналитик хужжатлар туплами хисобланади. Лойихани техник-иктисодий асослашнинг максоди инвестиция лойихасининг самарадорлигини, хаётийлигини ва юкори даромад билан таъминланганлигини аниқлашдан иборат.
2. Лойихани техник-иктисодий асослашнинг унга куйилган талаблар асосида юкори сифат билан амалга оширилиши лойиханинг самарадорлигини таъминлаш билан бирга уни амалга оширувчилар манфаатларининг тугри хисобга олинишини таъминлайди. Лекин айрим холларда карз олувчиларнинг лойихани техник-иктисодий асослашдаги билим ва тажрибаларининг етарли эмаслиги ва тадқиқотлар учун лозим булган маълумотларни тулик, топиш имконининг йуклиги, лойихани ишлаб чиқиш билан шугулланувчи махсус ташкилотларнинг бажарган ишлари учун катта хак тулашга имкони булмаганлигидан карз олувчининг лойихани мустакил ишлаб чиқиши ва шу кабилар сабабли техник-иктисодий асослаш буйича

хисоб-китоблар бир томонлама ишлаб чиқилиши, бу эса уни амалга ошириш имкониятларини кискартириши мумкин.

### **Узини узи текшириш ва такрорлаш учун саволлар**

1. Лойихани техник- иқтисодий асослашнинг мазмуни ва максadini тушунтириб беринг.
2. Лойихани техник-иқтисодий асослаш узида қандай маълумотларни мужассамлаштиради ?
3. Лойихани техник-иқтисодий асослаш таркиби неча булимдан иборат ва бу булимларда нималар акс этгарилган булиши лозим?
4. Лойихани техник-иқтисодий асослашнинг бизнес-режадан қандай фарклари мавжуд?
5. Лойихани техник-иқтисодий асослаш пухта ишлаб чиқилганлигани қандай аниқлаш мумкин?
6. Лойихани техник-иқтисодий асослаш учун қандай ишлар ва улар билан боғлиқ, харажатлар амалга оширилади?

### **Таянч иборалар**

Харажат, Инвестиция олди харажатлари; Молиявий қарорлар; Корхона активлари; Жорий активлар; Соф айланма капитал; Тугаланмаган ишлаб чиқариш;

### **Адабиётлар руйхати:**

- 1.Л.Сухова.,Н.Чернова .Практикум по разработке бизнес плана и финансовому анализу предприятия.Учеб.пособие..М.:Финансы и статистика,2001
- 2.Бизнес план. ПРО Форма (на английском языке). Материал учебного семинара,2001
- 3.Бизнес-план инвестиционного проекта :Отечественный и зарубежный опыт.Современная-практика документация.Учебн.пособие.Под.ред.Попова В.М.,М.:2003.
- 4.Горемыкин В.А.Нестерова Н.В.Энциклопедия бизнес-планов Методика разработки.75-реальных образцов бизнес-планов. М.:О 2003
- 5.Бизнес-план .Методические материалы. Под ред.Н.А.Колесниковой ,А.Д.Миронова.М.: Финансы и статистика,2004

## **14-мавзу. Инвестиция лойихаларида харажатлар тахлили**

### **14.1 Инвестиция лойихалари харажатларини баҳолашнинг умумий ҳолати**

### **14.2 Асосий капиталга инвестиция харажатлари ва соф айланма капитал.**

### **14.3 Ишлаб чиқариш ва маркетинг харажатлари тахлили**

#### **14.1 Инвестиция лойихалари харажатларини баҳолашнинг умумий ҳолати**

Инвестиция лойихаларини баҳолашнинг таркибий қисми бўлиб, харажатларни мукамал ва ишончли баҳолаш ҳисобланади. Тахлилда харажатларнинг барча бўлимлари чуқур текширилиши лозим, чунки улар айнан лойихаларнинг молиявий жихатдан амалга ошишига сезиларли таъсир этиши мумкин.

Сезгарлик (ҳис этувчанлик) тахлили харажатлар тахлилининг муҳим томонларини очиқ беришга имкон беради, охириги таркибий тахлили эса харажатлар таркиби бўлиши мумкин бўлган номувофиклик ва нобаланслиликни урганишга ёрдам беради.

Харажатларни баҳолашга тайёрлаш куйидаги босқичларни ўз ичига қамраб олади: инвестиция олди, инвестициялаш (лойиханинг амалга ошиши) ва лойихани ишлатиш (эксплуатация). Ушбу босқичларнинг ҳар бирида унга мувофик ҳолдаги харажатлар, яъни бошланғич инвестицияга, ишлаб чиқаришга, маркетинг ва сотишга, ускунага, айланма капиталдаги эҳтиёжларга боғлиқ харажатлар ҳисобга олинади. Баҳолашлар маҳаллий ва хорижий тузувчиларга бўлиниши лозим ва доимий ёки жорий (реал ва номинал курсаткичлар) нархларда қуриб чиқилиши мумкин.

Бошланғич инвестиция харажатлари асосий капитал (инвестиция бўйича асосий капиталга харажатлар ишлаб чиқариш олди харажатлари) ва соф айланма капитал суммаси бўйича аниқланади. Бунда асосий капитал, иншоот ва қорхона учун талаб қилинадиган ресурсларни ўзида мужассам этади, соф айланма капитал эса уни тулик ёки қисман ишлаташ учун зарур бўлган ресурслардан ташкил топади. Лойиханинг ишлатилиш давридага зарур бўлган инвестицияларни лойиханинг иқтисодий ҳаётийлик муддати нуктаи назаридан қуриб чиқиш лозим, чунки у инвестицияларнинг объектлари учун (бино, машина, ускуна ва х- қ.) турличадир.

Ишлаб чиқариш олди харажатлари — бу шундай харажатларки, улар лойихани тайёрлаш ва амалга оширишнинг турли боскичларида юзага келадиган харажатлар ва булар куйидагилар ҳисобланади:

- а) қимматли қозғаларни чиқариш учун бошланғич харажатлар (бу қорхонани руйхатга олиш ва ташкил этишда юзага келади);
- б) тадқиқотларни тайёрлаш харажатлари;
- в) бошқа ишлаб чиқариш олди харажатлари (масалан, сафар харажатлари, вақтинчалик иншоотларни барпо этиш ва х- қ.);
- г) синовдан утқизиш ва ишга тайёрлаш ҳамда ишга тушириш харажатлари;
- д) ускуна ва қурилмаларни алмаштириш харажатлари;
- е) тугатиш харажатлари, яъни лойиха ҳаётийлигининг охирида асосий капитални фойдаланишдан чиқариш билан боғлиқ харажатлар минус активларни сотишда тушган тушум.

#### **14.2 Асосий капиталга инвестиция харажатлари ва соф айланма капитал**

Инвестиция буйича асосий капиталга харажатлар, харажатларнинг асосий жиҳатларини узига қамраб олиши лозим ва уларни куйидагиларга бўлиш мумкин:

- ерни сотиб олиш, майдонни тайёрлаш ва уни яхшилаш;
- бинолар ва фуқаролик қурилиши буйича ишлар;
- ишлаб чиқариш машиналари ва ускуналари;
- саноат мулкчилигига ҳуқуқ, "ноу-хау" буйича туловлар ва руҳсатномалар.

Баҳолаш уз ичига усқунани етқазиб бериш, қадоклаш, ташиш, урнатиш ва монтажга оид барча харажатларни қамраб олади. Инвестиция буйича асосий капиталга тулик йиллик харажат режалаштирилган ишлаб чиқариш даражасига етмагунча қурилишнинг ҳар бир даврида лойихалаштирилади. Лойихани иш билан таъминлаш учун ишлатиш босқичида талаб қилинадиган барча инвестициялар- инвестиция буйича асосий капиталдаги харажатлар таркибига қиритилиши лозим.

Жорий активларни баҳолаш қорхона фаолиятининг маромига етишганини аниқлашда муҳим урин эгаллайди. Шунга қура, жорий активларни баҳолаш:

- инвестицион қарорлар қабул қилиш;
- ишлаб чиқариш қарорларини қабул қилиш;
- молиявий қарорлар қабул қилиш;
- даромадлар, фойда ва дивидендлар тугрисида қарорлар қабул қилиш нуктаи назардан долзарб ҳисобланади.

Бошкача суз билан айтганда, жорий активларни баҳолаш корхона фаолиятининг зарарсизлигини таъминлаш дастаги ҳисобланади.

Корхона активларини, хусусан, жорий активларни баҳолаш улар ҳолати ва таркибини урганиш асосида активларни бошқариш юзасидан тугри ва аниқ қарорлар қабул қилиш имконини беради. Бу эса капитал ҳаракатининг узлуксизлиги, доимийлиги, тез айланувчанлиги ва самарадорлигини ошириш буйича ишончли чоратadbирларни амалга оширишни таъминлайди. Шунга қура, корхона активларини ҳар доим баҳолаб бориш, уларни самарали бошқариш орқали корхонада ишлаб чиқаришнинг маромийлигини таъминлаш буйича қарорлар қабул қилиш учун зарур маълумотларни олишга хизмат қилади. Уз навбатида олинган таҳлил натижалари корхона капиталини қупайиши, мавжуд муаммоларни ҳам аниқ қурсатиб беради. Жорий активларнинг таркиби ва зарурлигини урганишда қуйидаги иккита асосий тушунчаларни фарқлаб олиш зарур булади:

1. Ялпи айланма капитал – бу хом ашё захиралари, тугалланмаган, ишлаб чиқарилган тайёр маҳсулотлар, қадокланган материаллар, эҳтиёт қисмлар, дебиторлик қарзлари, пул маблағлари ва қелгуси давр ҳаражатлари йигиндиси.

2. Соф айланма капитал - бу жорий активлардан жорий мажбуриятларни, яъни муддатли қарздорлик, қиска муддатлигига қарамай, айрим ҳолларда миқозларнинг депозитларидан ташқил топган қиска муддатли мажбуриятларнинг айирмасидан ҳосил қилинган.

Корхонанинг қелгуси фаолиятини лойиҳалаштираётганда жами айланма капитал қаби соф айланма капитални ҳам баҳолаш зарур ҳисобланади. Одатда улар корхона жами ҳаражатларининг муҳим таркибий қисми сифатида талқин этилади.

Бундан ташқари, турли соҳаларда айланма капиталга талаблар турличалигини ҳисобга олмок ҳам зарур. Масалан, коммунал лойиҳалар буйича (энергия ва сув таъминоти), саноат лойиҳаларига нисбатан айланма капиталга нисбатан қам даражадаги талаблар қутилади.

Соф айланма капитал қиска муддатли мажбуриятларни ҳисобдан чиқариб ташлаган ҳолда жорий активларни (товар, моддий захиралар суммаси, тез сотилувчи қимматли қозлар ва х. қ.) бирлаштиради.

Соф айланма капитал инвестиция лойиҳаси учун зарур булган бошланғич капитал қуйилмаларнинг маълум бир қисмини узида намоён этади, чунки у корхона ишларини молиялаштириш учун талаб

этилади. Киска муддатли мажбуриятлардаги ёки жорий активлардаги хар кандай узгаришлар, яъни ишлаб чикариш хажмининг ёки товар-моддий захираларининг купайиши ёки камайиши молиявий эхтиёжларга таъсир этади. Айланма капитал узок муддатли мажбуриятлар ёки акциядорлик капитали эвазига молиялаштирилиши лозим.

Инвестиция лойихаларини тахлил этишда бошлангич айланма капиталдаги эхтиёжларни бахолашда харажатлар, шунингдек корхонани ишлатиш даврида юзага келадиган узгаришлар хисобга олинганлиги чукур тахлил этилиши лозим. Айланма капитални доимий ва узгарувчан (вактинчалик) капитал сифатида таснифлаш лозим. Доимий айланма капитал — бу талабни минимал (энг паст) даражада кондириш учун зарур булган товар ва хизматларни яратишдаги талаб этиладиган маблаглар суммаси. Шунинг таъкиддаш жоизки, доимий айланма капитални ифодаловчи маблаглар хужалик жараёнини хеч качон ташлаб кетмайди.

Узгарувчан (вактинчалик) айланма капитал хар доим хам фойдали кулланилавермайди. Масалан, мавсумийлик хусусиятига эга булган лойиха буйича олиб бориладиган фаолият хосил йигими мавсумида нисбатан куп узгарувчан (вактинчалик) айланма капитални талаб этади. Шунинг учун жорий активларга вактинчалик инвестицияланган капитални (масалан, хосил йигими давридаги пахта захираси) хосил килишда унинг кайтишига имкон берувчи манбалардан олиш лозим булади (масалан, банк ссудаси ва бошкалар).

"Соф айланма капитал" тушунчаси активларнинг хусусияти ва суммаларини аниклашда ишлатилади ва бунда киска муддатли мажбуриятларни тулашда кулланилади. Карзлар тулангандан кейин келадиган сумма келгуси ишлаб чикариш эхтиёжларини кондириш учун ишлатилади.

Агар аналитик айланма капиталнинг доимий ва узгарувчан капитал сифатида таснифланишига эътирозли муносабати булмаса, у холда соф айланма капитал айланма капиталнинг уртача узок муддатли даражаси сифатида кулланилади ва у урта ёки узок муддатли молиялаштириш ёки акциядорлик капитали хисобига копланиши лозим. Инвестиция айланма капитали суммаси оптимал булиши, яъни жарима туловларидан сакланиш учун унчалик катта ёки кичик булмаслиги керак хам эмас. Айланма капитал синчковлик билан назорат килиниши ва бахоланиши керак.

Дебиторлар — махсулотни сотиш шарти сифатида харидорларга берилган тижорат кредитлари, уз навбатида, бу булимнинг хажми ушбу фирманинг кредитга нисбатан сотиш сиёсати билан аникланади.



Йиллик ялпи сотиш хажмининг киймати сотилган махсулотга кетган харажатлардан (яъни, ишлаб чиқариш харажатлари маркетинг ва сотиш харажатлари) амортизация ва фоизларни айириш йули билан ҳисобланиши лозим.

Товар-моддий кийматликлари керакли микдордаги айланма капитал микдорини ташкил этишда муҳим урин тутади. Шу сабабли айланма капиталдаги эҳтиёжларга товар-моддий захиралар шакли билан боғлиқ капитал суммаси сезиларли таъсир курсатади. Товар-моддий захираларини лозим топилган энг паст даражагача тушириш вазифаси муҳим масала ҳисобланади.

Бизга маълумки, товар-моддий захиралари таркибига қуйидагилар киради:

- ишлаб чиқариш материаллари;
- тугатилмаган ишлаб чиқариш;
- хом ашё ва ярим тайёр фабрикатлар;
- тайёр махсулот ва бошқалар.

Ишлаб чиқариш материалларини ҳисоблашда ёрдамчи ишлаб чиқариш материаллари ва хом ашёни етказиб бериш усуллари ва манбаларига эътиборни қаратиш лозим.

Агар материаллар маҳаллий булса ва улар етарли микдорда ҳамда уз вақтида етказиб берилса, у ҳолда уларнинг факат чекланган захираларини сақлаш лозим. Агар материаллар импорт қилинаётган булса ва уларни етказиб бериш жараёни узок вақтни талаб этса, унда моддий захираларнинг 6 ойлик эҳтиёж даражасида таъминланганлигини сақлаб туриш лозим. Захиралар хажмига бошқа омиллар ҳам таъсир қилади, яъни етказиб беришнинг мавсумийлиги ва ишончлилиги, етказиб берувчилар сони ва қутилаётган нархларнинг узгариши.

Ишлаб чиқаришнинг маромийлиги ишлаб чиқариш воситалари ва техникаларининг узлуксиз ва ишончли ишлашига қуп жихатдан боғлиқ. Ишлаб чиқариш воситалари ва техникаларнинг бундай ишлашини таъминлашда эҳтиёт қисмларнинг урни каттадир. Эҳтиёт қисмлар даражаси ушбу минтақадаги техник хизматлар курсатиш воситаларига, импорт жараёнига ва уларни етказиб бериш имкониятларига, шунингдек корхонанинг фаолиятига боғлиқ. Одатда, корхона эҳтиёт қисмларининг бошланғич захира туплами билан таъминланади.

Айланма капитал ҳолати ва таркибини баҳолашда тугалланмаган ишлаб чиқаришни ҳисобга олиш катга аҳамият қасб этади. Сабаби, у айланма капитал таркибини тулдирсада, шу билан бирга ишлаб чиқаришнинг якунига етиши учун қушимча айланма маблағларни ҳам

талаб этади. Тугалланмаган ишлаб чиқаришдаги харажатларни коплаш учун капиталдаги эҳтиёжларни баҳолашда ишлаб чиқаришнинг ҳар бир босқичидаги қайта ишлаш даражаси ва технологик жараён ҳар томонлама таҳлил этилиши лозим. Эҳтиёж ишлаб чиқаришнинг хусусиятига боғлиқ ҳолда ишлаб чиқариш ойлари ёки кунларида ифодаланadi. Масалан, машина қурилишида бу муддат бир канча ойга чузиши мумкин, озик-овқат ёки енгил саноатда эса бир неча соатдан бир неча кунгача чузилиши мумкин.

Баҳолаш тугалланмаган ишлаб чиқаришдага умум-ишлаб чиқариш устама харажатларига асосланади. Ишлаб чиқаришнинг маҳсули ҳисобланган тайёр маҳсулот айланма капиталини ҳосил қилиш ва тулдиришда марказий уринни эгаллайди. Чунки унинг сотилиш баҳоси, миқдори ва тезлиги айланма капиталнинг ҳаракати ва таркибий узгаришига жиддий таъсир курсатади. Тайёр маҳсулот захираси бир канча омилларга:

— маҳсулот тури ва хусусиятига;

— савдо амалиёти ва бошқаларга боғлиқ.

Баҳолаш корхона харажатлари қийматига маъмурий устама харажатларни қушган ҳолда амалга оширилади.

Газна ва банкдаги нақд пуллар айланма капиталнинг таркибий узгарувчанлиги ва фаол ҳаракатига катта ва энг тез таъсир курсатиши билан айланма капиталнинг бошқа таркибларидан ажралиб туради. Газнадаги нақд пуллар суммасини қутилмаган ҳолатларда айланма капитал захирасига қушилган ҳолда ҳам қуриш мумкин. Банк ҳисоб-рақамидаги пул маблағлари корxonанинг соф айланма капитал захирасини ташкил этишда муҳим аҳамиятга эга.

Хом ашё, асосий ва ёрдамчи материаллар, хизматлар, одатда, тулов юз бераётган даврда муайян вақтга кредитга сотиб олинади.

Солиқлар тулови буйича тупланган қарздорликлар ҳам аниқ бир давр мобайнида туланади ва тулов учун ҳисобларга ухшаш бошқа молиявий манба ҳам бўлиши мумкин. Корхона ишчиларига туланадиган иш ҳақига тааллуқий туловлар ҳам тегишлидир.

Кредит буйича бундай туловлар (кредиторлик қарзлари) соф айланма капиталнинг талаб қилинган суммасини қисқартиради.

Шуни тушуниш муҳимки, инвестициялар узок муддатли қуйилмаларни англаганлиги ва шунинг учун улар узок муддатли ресурслар ҳисобидан (акциядор ёки қарз маблағлари) молиялаштирилиши лозимлиги сабабли инвестиция билан боғлиқ кредиторлик қарзлари айланма капиталдаги талаблар ҳисоб-китобидан чиқарилиши лозим.

Соф айланма капиталдаги эхтиёжларни ҳисоблашда қисқа муддатли мажбуриятлар ва жорий активларни қоплаш учун минимал қунлар сонини аниқлаш лозим. Ундан кейин йиллик умумишлаб чиқариш ва ишлатиш (эксплуатация) харажатларини ҳисоблаш керак, шунингдек сотилган маҳсулотга кетган харажатлар жорий активларнинг бир қанча компонентларининг қиймати қаби ушбу курсаткичларда акс эттирилади. Корхона тулик ишга туширилиши сабабли, айланма капиталга эхтиёж қанчалик қупайса, бундай ҳолда ишлаб чиқариш бошланиши даврдан то тулик қувватга утиши учун юқорида курсатилган харажатлар ҳисобланиши лозим. Агар корхона етарлича нақд пул маблағлари захираларини барпо этган булса (узини узи молиялаштириш имкониятлари), унда ташқи манбалар ҳисобидан айланма капиталнинг соф уқшини молиялаштиришдаги заруриятга барҳам берилади. Корхонада жорий активларнинг етарлиши қисқа муддатли мажбуриятларни қоплаш имконияти мавжудлигини курсатади. Қисқа муддатли мажбуриятлар ва жорий актив компонентлари учун маблағларнинг айланувчанлик қоэффицентини аниқлаш орқали мавжуд аҳвол тугрисида аниқ натижани ҳосил қилиш мумкин. Бу эса 360 қунни минимал қопланиш қунига булиш йули билан амалга оширилади. Шундан сунг қисқа муддатли мажбуриятлар ва жорий активларнинг ҳар бир моддаси буйича харажатлар миқдори тегишли айланувчанлик қоэффицентига булинади. Охирида ишлаб чиқаришнинг турли хил босқичлари учун соф айланма капиталга эхтиёж жорий активлар суммасидан қисқа муддатли мажбуриятларни олиб ташлаш йули билан аниқланади.

Талаб қилинадиган газнадаги нақд пуллар алоҳида ҳисобга олинади. Мавсумий қорхоналар (пахта, шақар, томати ишлаб чиқариш қорхоналари ва ш. қ.) учун айланма капитал бир қанча бошқа асосларда ҳисобланади. Йил эса иш ва ишсиз даврларга булинади. Иш даври вақтида айланма капиталга булган талаб одатий асос буйича ҳисобланади. Номавсумий давр учун фақат доимий харажатлар сақланиб қолиши бонк қеракли айланма капитал қисқартирилиши лозим.

Бирок иш мавсуми вақтида товар-моддий захиралари қупайтирилиши лозим, сабаби айланма капиталга эхтиёж усади. Бошқача айтганда, мавсумий ишлаб чиқариш ҳусусиятига эга булган қорхоналар иш даврида айланма капитални жамқариши ва уни ишсиз даврда қисқартирилиши лозим.

Мавсумий қорхоналар учун айланма капитал ҳисоби йиллик башоратдаги туловлар ва тушумларга асосланади.

Техник-иқтисодий асослаш жараёнида лойиха курувчисини, инвесторни ва молиявий ташкилотни лойихадан фойдаланишни молиялаштириш учун зарур булган маблагларни инвестиция маблаглари билан (ишлабчи-каришолди харажатлари ва асосий капиталга инвестиция харажатлари) таккослаган холда айланма капиталга булган эҳтиёжни хисоблаш жуда муҳимдир. Шунинг таъкидлаш жоизки, "соф айланма капитал" терминини "жорий активлар" термини билан алмаштирмаслик лозим.

Умумкабул қилинган амалиёт булиб, жорий активлардан ва қуйилган капитал учун фойда хисобидан, шунингдек доимий ишлатиладиган капитал, яъни асосий капиталга қуйилган инвестициялар айланма капиталга мос келувчи маблаглар учун дисконтлаштирилган реал пул оқимларидан қисқа муддатли мажбуриятларни айириб ташлаш хисобланади.

### **Баланс хисоботи таркиби**

#### **Активлар**

#### **Акциядор капитали ва захиралари**

#### **Доимий капитал**

#### **Узоқ муддатли мажбуриятлар**

#### **Қисқа муддатли мажбуриятлар**

#### **Пассивлар**

#### **Асосий капитал**

#### **Ишлаб чиқариш олди харажатлари**

#### **Асосий капиталга инвестициялар**

#### **Жорий активлар**

#### **Айланма капитал хисоб-китобдаги маблаглар**

Асосий капиталдаги инвестицияларни акс эттирувчи курсаткичлардан, ишлаб чиқариш олди харажатларидан ва режалаштирилган соф айланма капиталдаги курсаткичлардан келиб чиқиб, қурилаётган лойиха учун тулик бошлангич харажатларни хисоблаш мумкин. Шунинг таъкидлаш жоизки, тулик инвестиция харажатларини фазалар буйича ажратишда, биринчи навбатда, бошлангич инвестицияларни, ундан кейин қурилиш объекти тулик қувватга чиққунча буладиган барча кейинги узгаришларни қушиш керак.

### **14.3 Ишлаб чиқариш ва маркетинг харажатлари таҳлили**

Лойиханинг келгуси ҳаётийлигини аниқлаш учун ишлаб чиқариш харажатларининг башорати жуда муҳимдир.

Харажатлар таркиби ва унинг муҳим моддалари таҳлили, шунингдек ухшаш лойихаларни танқидий тарзда таккослаш

инвестицияларни молиявий жихатдан амалга ошириш башоратлари ва истикболли харажатларини баҳолашнинг аниқлиги ва ишончлилигини оширишнинг самарали воситаси ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш харажатлари тулик йиллик харажатлар каби ва маҳсулот бирлигига нисбатан нисбий йиллик харажатлар сифатида ҳисобланиши лозим.

Ишлаб чиқариш харажатлари лойихадан манфаатдор молиявий ташкилотлар ва инвесторлар учун горизонт режалаштиришга мос келувчи ишлатилиш даври ва кувватлардан фойдаланишнинг турли хил даражалари буйича аниқланиши лозим. Тулик ишлаб чиқариш харажатларини ҳисобга олиш учун зарур булган харажатларнинг барча элементлари режалаштиришнинг бутун даври ва ишлаб чиқариш дастурига мувофиқ ҳолда режалаштирилиши ва лойихалаштирилиши зарур.

Ишлаб чиқариш харажатларининг доимий ва узгарувчан бўлимлари ва маҳсулот ишлаб чиқаришнинг режалаштирилган даражага чиқишидаги ишлаб чиқариш харажатларини аниқлаб олгандан сунг доимий харажатларнинг, ҳақиқатда, узғаришсиз қолишини назарда тутган ҳолда узгарувчан харажатларни кувватлардан фойдаланиш фоизларига (даражасига) пропорционал равишда узгартириб туриш мумкин.

Ишлаб чиқариш харажатларининг умумий миқдорини олиш учун барча харажат элементларини биргаликда умумлаштириш лозим.

Умумишлаб чиқариш ва маъмурий устама харажатлари суммаси лойиханинг ишлатилиш (эксплуатация) харажатлари сифатида аниқланади. Ишлаб чиқариш харажатлари уз ичига қуйидаги моддаларни камраб олади:

- материаллар (асосан, узгарувчан харажатлар), яъни хом ашё, асосий ва ёрдамчи ишлаб чиқариш материаллари, эҳтиёт қисмлар;
- ишчи кучи (ишлаб чиқаришдаги ходимлар);
- ишлаб чиқариш элементлари ва меҳнатнинг турларига боғлиқ ҳолдаги доимий ёки узгарувчан харажатлар;
- умумишлаб чиқариш устама харажатлари (яъни, доимий харажатлар).

Амортизация харажатлари — бу ҳар йиллик соф даромад (фойда ва зарарлар ҳисоботи) ҳисоботида акс этувчи ажратмалар ва улар асосий капиталнинг ишлаб чиқаришда ишлатилиши харажатлари ҳолида эмас, аксинча, инвестицией фаза мобайнидаги реал пул чиқими учун амалга оширилади. Улар узларини ишлаб чиқариш ёки инвестиция харажатлари сифатида намоён этадилар.

Уз навбатида, соф реал пул окими соф даромадлар тугрисидаги хисоботларда келтирилган соф фойдадан (солик тулангандан кейинги) хисобланса, амортизация ажратмалари кайта кушилиши лозим.

Амортизация ажратмалари кднчалик юкори булса, соликка тортиладиган даромад шунчалик паст булиши ва даромаддан олинадиган соликка мувофик реал пул чикими шунчалик кам булиши сабабли, амортизация харажатлари соф реал пул окимларига кучли таъсир этади. Харажатлар таркиби ва унинг лойиха фойдалигига (инвестициялар фойдаси ва тегашлича акциядор капитали фойдаси) таъсири тугрисида тасаввурга эгабулиб, ТИАдаги харажатларнинг турли хил элементларининг узаро таъсири куйида келтирилган.

Реал пул окимини тахлил килиш учун хар йилги харажатларни хисоблаш етарлидир, лекин техник-иктисодий асослаш учун махсулот ишлаб чикаришга нисбатан сотиш бахолари билан таккослашни енгиллаштиришда нисбий харажатларни хам аниклаш зарур. Бир турдаги махсулот ишлаб чикарувчи корхона лойихалари учун нисбий харажатлар тайёрланган махсулотлар сонига ишлаб чикариш харажатларини булиш йули билан хисоблаб топилади.

Агар масала бир неча турдаги махсулот ишлаб чикарувчи корхоналардаги лойихалар устида кетса, унда харажатларнинг бевосита хисобини куллаш ва тугри (бевосита) харажатлар каби махсулот бирлигани тайёрлаш ва сотишдан ташкил топган фойдани хам хисоблаш тавсия этилади.

Бундай фойда йигиндиси билвосита ва устама харажатларни, яъни аник бир махсулотга бевосита боглик булмаган харажатларни коплаш учун хизмат килади. Нисбий устама харажатларни аниклаш учун хисоблашнинг оддий усули — бу турли хил фоиз устамалари ёрдамида ишчи кучига килинган бевосита нисбий харажатлар ва материалларга йилинган бевосита нисбий харажатларнинг моддалари буйича устама харажатларнинг таксимланиши. Ишлаб чикаришдаги харажатларни хисобга олишдаги устамалар турли давлатларда турличадир. Давом этувчи лойиха учун устамалар утган йилги маълумотларга асосланади.

Ишлаб чикариш ва маркетинг харажатлари бевосита ва билвосита харажатларга булиниши лозим. Тугри харажатлар бевосита махсулот бирлигига тааллукли булиб, ишлаб чикариш ходимлари ва ишлаб чикариш материалларига килинадиган харажатлар куринишида акс эттирилади.

Эгри харажатларни (ишлаб чикариш ва бошкарув харажатлари, шу жумладан, бошкарувчилар ва ходимларни назорат килувчиларнинг иш хаки, алока воситалари харажатлари ва бошкалар) махсулотнинг

аник бирлигига бевосита олиб бориш мумкин эмаслиги сабабли уларни, аввало, харажатлар маркази буйича таксимлашга, сунгра харажатлар хисобини бажарувчи булинмалар томонидан аникланган устама ёрдамида ишлаб чиқаришнинг устама бахосига киритишга тугри келади.

Бевосита ва билвосита харажатлар орасидаги чегараланишлар харажатлар моддалари ва харажатлар маркази уртасидаги алокани курсатиш учун белгалананиди. Бу пайтда ишлаб чиқариш хажми ва харажатлар моддалари уртасидаги алока узгарувчанлик (ёки узгармаслик) каби тавсифланади.

ЮНИДО кулланмасида кутилаётган нисбий сотиш бахосидан узгарувчан нисбий харажатларни чиқариб ташлаш ва сунгра колган фойдани ишлаб чиқарилган махсулот бирлиги микдорига кўпайтириш усули кулланилади.

Йиллик фойда ушбу давр мобайнида юзага келувчи барча харажатларни, шунингдек инвесторлар томонидан тақдим этилган етарлича ортикчаликни (ортикча чиқимни) қоплаш учун етарли булиши лозим.

Инвестиция лойиҳаларида маркетинг харажатларини хисобга олишнинг алоҳида аҳамиятли томони мавжуд. Бинобарин, ҳар қандай инвестиция лойиҳасини амалга оширишда маркетинг тадқиқотлари асосий уринни эгаллайди. Бунда унга қилинган харажатлар таркиби ва микдорини таҳлил этиш харажатларнинг тугри ташкил этилганлигини ва утқазилган тадқиқотларнинг самарадорлигини аниқлашга имкон беради. Зеро, ижобий натижаларни аниқлаш учун керагича қилинган ҳар қандай маркетинг харажатлари келгусида қушимча харажатларнинг амалга оширилишининг олдини олиш билан бирга қушимча фойда келтириши билан ҳам уз самарасини курсатади.

Маркетинг харажатлари уз ичига маркетинг фаолиятидаги барча харажат турларини қамраб олади ҳамда бевосита ва билвосита харажатларга булиниши мумкин. Бевосита маркетинг харажатлари ҳар бир махсулот учун ёки махсулотлар гуруҳи учун олиниши мумкин. Масалан, саклаш ва қадокдаш, савдо харажатлари, сотиш харажатлари ва хоказо. Билвосита маркетинг харажатлари эса маркетинг булимининг устама харажатларини (бозор тадқиқотлари, реклама ва хоказо) акс эттиради. Бу харажатларни таҳлил этиш харажатларни хисоблашнинг турли хил гуруҳлари буйича, масалан, ҳудудлар буйича, истеъмолчиларнинг муайян категориялари буйича (улгуржи, чакана сотувчилар, ҳукумат ташкилотлари ва хоказо), махсулотлар ва махсулот гуруҳлари буйича таксимланишини қўзда тутуди.

Маркетинг ва сотиш харажатлари узгарувчан харажатлар булганда ҳам улар муайян давр харажатлари категориясига тааллуқли буладилар ва улар урин тутган хисобот даври операциялари учун шундай хисобга олинади.

#### **Мазкур матн буйича умумий хулосалар:**

1. Асосий капиталга харажатлар инвестиция харажатларининг асосий кисмини ташкил этганлиги боис ушбу харажатлар тахлилини чуқур олиб бориш талаб этилади. Тахлил уз ичига усқунани сотиб олиш ва уни ташиш, урнатиш, синовдан утказиш ва бошка харажатларни камраб олади.

2. Корхона жорий активларини баҳолаш унинг фаолияти маромийлигини аниқлашга ва уни таъминлаш ҳамда жорий активларни самарали бошкариш буйича лозим булган қарорларни қабул қилишга имқон беради. Соф айланма капиталнинг жорий активлар таркибида салмоқли урин тутиши ишлаб чиқаришнинг узлуксиз маромийлигини таъминлаш имқонини беради. Соф айланма капиталга булган эҳтиёжни аниқлаб, уни таъминлаб туриш қорхонада жорий активларни бошкариш мақсадга мувофиқ юритилаётганлигидан гувоҳлик беради.

#### **Узини узи текшириш ва такрорлаш учун саволлар**

1. Асосий капиталга инвестиция харажатлари уз таркибига қандай харажатларни камраб олади?
2. Қурилиш харажатлари самарадорлигани баҳолаш қандай амалга оширилади?
3. Жорий активларни ташкил этишнинг минимум миқдори қандай аниқланади?
4. Соф айланма капиталга талаб қандай аниқланади?
5. Доимий айланма капитал деганда нимани тушунасиз?
6. Дебиторлик қарзи суммаси қандай аниқланади?
7. Товар-моддий захиралар таркибига нималар қиради?
8. Ишлаб чиқариш фаолияти мавсумийлик хусусиятига эга қорхоналарда айланма қагшталга талаб қандай аниқланади?
9. Доимий капитал таркиби нималардан иборатлигини айтиб беринг.
10. Тулик инвестиция харажатлари моддаларини санаб беринг
11. Лойиха ишлаб чиқаришини ташкил этиш учун талаб этиладиган харажатлар миқдори қандай аниқланади?
12. Турли хил ассортиментдаги махсулотларни ишлаб чиқаришга мулжалланган қорхоналарда харажатлар қандай аниқланади?
13. Узгарувчан ишлаб чиқариш харажатларининг оптимал вариантини ишлаб чиқиш қандай амалга оширилади?



14. Амортизация ажратмаси суммасининг ишлаб чиқариш харажатлари ва солиқ туловларига таъсир курсатиш даражаларини қандай таққослаш мумкин?
15. Маркетинг харажатларининг таркибий тузилишини тушунтириб беринг.
16. Сотиш харажатлари фойдага қандай таъсир курсатади?
17. Реклама харажатларининг фойдалилик даражасини қандай изохлаш мумкин?

### **Таянч иборалар:**

Лойиха цикли; Инвестиция имкониятлари; Лойихани ишлаб чиқиш босқичлари; Дастлабки техник-иқтисодий асослаш; Мехнат ресурслари; Дивиденд;

### **Тавсия этиладиган адабиётлар руйхати:**

- 1 .А.Жураев,Д.Хужамкулов,Б.Маматов.Инвестиция лойихалари тахлили ./Акад.Шарифходжаев М.Ш.тахрири остида./Шарк,Т.:2003, 256 б.
- 2.Бизнес план инвестиционного проекта.Современная практика и документация.Под ред.В.Попова.М.: Финансы и статистика, 1997
- 3.Л.Сухова.,Н.Чернова .Практикум по разработке бизнес плана и финансовому анализу предприятия.Учеб.пособие..М.:Финансы и статистика,2001
- 4.Бизнес план. ПРО Форма (на английском языке). Материал учебного семинара,2001
- 5.Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт.Современная.практика.и.документация.Учебн.пособие.Под.ред. Попова В.М.,М.:2003.
- 6.Горемыкин В.А.Нестерова Н.В.Энциклопедия бизнес-планов :Методика разработки.75-реальных образцов бизнес-планов. М.:Ось-89»,2003
- 7.Бизнес-план .Методические материалы .Под ред.Н.А.Колесниковой ,А.Д.Миронова.М.: Финансы и статистика,2004
- 8.Алан Вест . Бизнес-план. Учеб.практ.пос. Пер.с англ.М.:Прспект,2004
- 9.Барроу.К.Барроу.П,Браун.Бизнес-планирование:Плановое руководство М.: ФАИР-ПРЕСС,2003

## **15-мавзу. Молиявий тахлилнинг асосий жихатлари ва инвестицион қарорлар қабул қилиш мезонлари**

**15.1 Инвестиция лойиҳаларини молиявий тахлил этишнинг мақсади ва унинг асосий жихатлари.**

**15.2 Инвестицион қарорлар қабул қилиш мезонлари, лойиҳанинг ҳаётийлиги ва горизонт режалаштириш**

**15.1 Инвестиция лойиҳаларини молиявий тахлил этишнинг мақсади ва унинг асосий жихатлари.**

Инвестиция лойиҳаларини молиявий тахлил этиш уларнинг самарадорлигини очиқ беришда марказий уринни эгаллайди. Молиявий тахлил лойиҳадан келадиган самара унинг ҳар бир иштирокчиларининг уз мақсадларидан келиб чиқиб, лойиҳани амалга оширишдаги эришилиши лозим булган натижаларни қулга киритиш имкониятларини очиқ беради. Бозор ислохотларигача булган даврда, яъни марказлаштирилган режалаштириш тизими амал қилган пайтда капитал қуйилмаларнинг самарадорлигини баҳолаш академик Т.С. Хачатуров илмий бошчилигида ишлаб чиқилган услуб асосида амалга оширилди эди. Бунинг асосида капитал қуйилмаларнинг иқтисодий самарадорлигани аниқлаш тамойиллари самарадорликнинг тармок меъёр коэффициентлари ёрдамида таккослама иқтисодий самарадорликни ташқи ҳисоблаш йули билан абсолют ва нисбий қуринишлардаги уларнинг қопланишини ҳисоблаш усуллари ётар эди.

Инвестицияни вариатларини танлашда ҳам ушбу услубларнинг узига хос урни бор эди, лекин улар қаттиқ догматик андозалар тизими билан чегараланган эди. Шунинг учун ушбу услубларда зарур булган қурсамлар йук эди, яъни булар: бозор иқтисодиёти учун муҳим булган инвестиция лойиҳаларини амалга оширишдаги ноаниқлик ва рисклар, инфляция шароитидаги реал ва номинал қийматларни баҳолаш ва шу қабилардир. Шунингдек капитал қуйилмаларнинг самарадорлигини аниқлашда, баҳолашда иқтисодий, ижтимоий ва айниқса, маркетинг жихатлари ҳамда лойиҳа иштирокчиларининг манфаатлари етарлича ҳисобга олинмас эди, пул оқими тахлили, баланс тахлили, амортизация ҳисоби ва бошқаларга булган эътибор унинг учун хос эмас эди.

Юқоридаги ҳолатларни ҳисобга олмаслик маъмурий бошқариш даврига мос келади, чунки унда давлат мулки ҳуқуқдор ҳисобланар ва бу борада ундан бошқа манфаатдорлар йук эди. Бундан ташқари, ҳар бир лойиҳа давлат томонидан белгиланган дастурлар орқали молиялаштирилди, лойиҳанинг самарадорлиги, кредитнинг

кайтарилиши унчалик ахамиятга эга эмас эди. Шунингдек хусусий тадбиркорликнинг мавжуд булмаганлиги инсонларни мустакил бир иш қилишларига ва фаолият олиб боришларига йул бермас эди.

Ривожланган мамлакатлар тажрибаси шуни курсатадики, инвестиция лойихаси, энг аввало, маълум бир максадни кузлаган холда купчиликнинг (лойиха иштирокчилари ва ахолининг) манфаатларини эътиборга олиш билан амалга оширилиши лозим. Хозирги иктисодий вазият, мамлакатнинг иктисодий ривожланишидаги вазифалар, инвестиция лойихасини амалга оширишда бир неча манфаатларнинг узаро тукнаш келиши жахон иктисодиётидаги энг етук тажрибаларни Ўзбекистон иктисодиётининг узига хос хусусиятларини ҳисобга олган холда жорий этиш барча соҳалардаги каби инвестиция лойихалари тахлилида ҳам услубий узгаришларга эришишни такозо этди ва уни муҳим вазифа сифатида қуйди.

Ушбу вазифани ечишда муаллифлар В. В. Беренс, П.М. Хавранеклар ишлаб чикан- "Руководство по оценке эффективности инвестиций" китобида инвестиция лойихаларининг самарадорлигини баҳолашда "ЮНИДО" услубиёти кенг тадқиқ этилган бўлиб, бу услубиёт лойихаларни тахлил этишда ахамиятли урин тутди. Ушбу услубда у ёки бу лойихани молиялаштиришда қарорлар қабул қилиш, шунингдек инвестиция олди тадқиқотлари учун мулжалланган капитал қуйилмаларнинг самарадорлигини баҳолашнинг жахон тажрибаси мутафассал ёзилган. Буларнинг барчаси бозор тахлилининг жихатларига, шунингдек техник-иктисодий асослашдага саволларга, яъни хом ашё базасини баҳолаш, қурилиш майдонини танлаш, лойихалаштириш ва технологияларни танлаш, инвестиция лойихаларини инвесторларнинг уз маблаглари эвазига, шунингдек ташқи молиялаш манбалари эвазига молиялаштиришни таъминлаш, инвестиция лойихаларининг иктисодий самарадорлигини аниқлаш (булар даромадлиликнинг ички меъёри, соф дисконтлаштирилган даромад ва х., к.) жараёнларига тегишлидир.

Инвестицияларни баҳолаш учун шароитлар мавжуд бўлганда, лойихани тайёрлаш молиявий ва иктисодий тахлиллар талабларига мувофиқ холда утқазилиши керак.

Агар молиявий тахлил бўйича мутахассис техник-иктисодий асослашни ишлаб чиқишнинг бошланғич босқичларида ушбу жараёнга қуйилган булсагина, тегишли мутахассис орқали молиявий тахлил лойиха ишлаб чиқилишининг бошидан бошлаб кузатиб бориши мумкин бўлади.

Инвестициялаш молиявий ва иктисодий нукгаи назардан келгусида инвестицияларнинг умумий бошлагич кийматини оширувчи соф фойдани хосил қилиш ва олиш максатида барча турдаги молиявий, иктисодий ресурсларнинг узок муддатга қуйилиши сифатида аниқланиши мумкин.

Ушбу қуйилманинг асосий жихати — бу молиявий ресурсларни (яъни инвесторнинг уз ва қарз маблағларини) инвестициялар томонидан ишлаб чиқариш активларига қуйилган асосий ва соф айланма капиталга айлантириш.

Келгусидаги соф фойдага қизиқиш лойихага маблағ солувчи ҳар бир иштирокчи томон учун умумий булсада, қутилаётган фойда ёки даромад ҳар хил баҳоланиши ва фарқ қилиши мумкин.

ЮНИДО услуги буйича молиявий таҳлилнинг муҳим жихатлари булиб қуйидагилар ҳисобланади:

- инвестиция қарорларининг асосий мезонлари;
- қуйилмаларни баҳолаш ва лойиха қайтими;
- лойиханинг ҳаётийлик даври ва уни горизонт режалаштириш;
- риск, ноаниқлик ва бошқалар.

Молиявий таҳлилнинг максатлари ва андозаси "инвестициялаш" сузининг мазмуни билан маълум бир аҳамият даражасида аниқланади.

Инвестициялаш молиявий, иктисодий ресурсларни келгусида фойда олиш ёки уни яратиш ва ижтимоий самарага эришиш максатида узок муддатга иктисодий ресурсларни қуйишдир.

Ушбу қуйилманинг асосий жихати инвесторнинг уз маблағларини инвестициялаш асосида ишлаб чиқариш активларига, шунингдек ушбу ресурсларни ишлатиш билан янги ликвидликни хосил қилишга узгартиришда намоён булади.

Юқоридагиларни ҳисобга олиш билан "инвестициялаш" тушунчаси узига хос аниқлик қасб этади, молиявий таҳлил ва лойихани сунгги баҳолаш эса лойиха буйича талаб қилинадиган қуйилмаларни, қутилаётган натижани, шунингдек келгуси соф фойдани таҳлил этиш ва баҳоланиши (кийматини) қузда тутлади.

Ушбу мақсад учун қулланиладиган усуллар қуйидагилардир:

- лойиханинг башорат қилиниш ҳусусиятлари ҳаққонийлигининг таҳлили;
- инвестициянинг амалга ошувчанлигига сезиларли таъсир қурсатувчи жиддий узгаришларни аниқлаш билан лойихалаштирилаётган ҳаражат ва даромадларнинг таркиби ва аҳамиятлилигини таҳлил этиш;

- инвестициялардан келадиган даромад, уларнинг фойдалилиги, самарадорлиги оркали акс эттирилган хар йиллик хосил килинган ва жамгарилган соф молиявий фойдани аниклаш ва бахолаш;  
— вақт омилининг капитал киймати, бахолар ва ноаниклик шароитида (аник лойиха билан боғлиқ булган рисклар) қабул қилинадиган қарорлар муносабатини ҳисобга олиш.

Шундай қилиб, молиявий таҳлилнинг мақсади ва андозаси шундан иборатки, у инвестициялаш ва молиялаштиришдаги барча саволларнинг ечими билан боғлиқ омилларни, шунингдек лойихадаги барча молиявий оқибатларни таҳлил қилади ва аниклайди.

Молиявий таҳлилнинг асосий жиҳатлари қуйидагичадир: Биринчидан, саноат инвестиция лойихаларининг молиявий таҳлили — бу салоҳиятли инвесторлар ва лойиха яратувчиларига лойихадаги молиявий оқибатларни курсатиш учун ёки асосийси техник харажатларни ёки лойиха тақлифларини тугаллаш учун лойихани ишлаб чиқишнинг охириги босқичларида амалга ошириладиган ажратилувчи фаолият эмас.

Молиявий таҳлил технология ва ишлаб чиқариш қуввати, лойихалаштириладиган корхонанинг жойлашган жойи, ресурслар, лойиха андозаси, маркетинг стратегияларининг моҳияти жиҳатидан аникланувчи лойиха стратегияларини ишлаб чиқиш ва турли хил муқобилларини кузда тутиши лозим.

Иккинчидан, молиявий таҳлилни утқизиш жараёнида қарор қабул қилувчи шахс инвестицияларни бахолаш учун турли хил мезонларни қуллашини ҳам ҳисобга олиши зарур. Бу аналитикни шундай мезонларни аниклашга мажбур қилади ва у инвесторлар талаб қиладиган ахборотларни тайёрлаш учун унга мувофиқ келувчи усулларни танлайди. Масалан, инвесторлар паст рентабелликда тезлаштирилган амортизацияни афзал қуриши мумкин ёки, ҳатто, кичик даромадлар шароитида бош рақобатчига нисбатан бозордаги уз улушини кенгайтиришни хоҳлаши мумкин, бунда унинг стратегиями мавжуд фирманинг юқори рентабеллиликани таъминлашга хизмат қилса ажаб эмас.

Бу ерда нафақат қатнашувчи томонларнинг, балки жамиятнинг ҳам қизиқишини ҳисобга олиш керак. Жамиятнинг қизиқиши шундаки, бунда улар инвестиция жараёнида чекланган ресурсларнинг самарали ишлатилиши ва мамлакатнинг ривожланишига интиладилар.

Қизиқишларни назорат қилиш учун турли хил маъмурий ва фиксал тадбирлар қулланилади. Бу тадбирлар ҳам рағбатлантирувчи,

хам чегараловчи булиб, лойихани баҳолаш ва молиявий тахлил жараёнларига киритилиши ва аникланиши лозим.

## **15.2 Инвестицион қарорлар қабул қилиш мезонлари, лойиханинг ҳаётийлиги ва горизонт режалаштириш**

Капитал қуйишда фойда инвестиция қарорларининг бош мезони булсада, у саноат инвестицияларининг бир-дан-бир йули ҳисобланмайди, чунки молиявий ресурсларни турли хил қимматли қозғаларга ҳам жойлаш (солиш) мумкин.

Бирок саноат лойихаларининг техник-иқтисодий асослашларидаги мақсадлар йулидаги инвестициялаш, нафақат ресурсларнинг узок муддатга қуйилиши фойда олишга йуналтирилганлиги сифатида, балки ликвидликнинг ишлаб чиқариш активларида узгартирилиши сифатида ҳам аникланади.

Саноат инвестициялари буйича қабул қилинадиган ҳар қандай қарорлар инвестиция лойихаларининг умумий амалга ошиши билан боғлиқ булган қуйидаги мезонларга асосланади:

1. Ижтимоий-иқтисодий муҳитга тааллуқли лойиханинг асосий (корпоратив) мақсади билан ривожлантириш мақсадлари уртасида ҳозирги ва кейинги давр мобайнида қандайдир булиши мумкин булган қарама-қаршилик мавжудми?
2. Лойиханинг мақсадига эришиш учун таклиф қилинган лойиха ва маркетинг стратегиялари қанчалик муҳимлиги, нима учун таклиф қилинган стратегия танланди, муқобил стратегиялар ҳам эътиборга олинганми?
3. Лойиханинг таркиби, яъни лойиха андозаси маркетинг концепцияси, шунингдек қорхона танлаган жойлашиш жойи қанчалик лойиха стратегиясига ва талаб қилинган ресурсларнинг мавжудлигига мос келади?
4. Лойиха иқтисодий ресурсларни самарали ишлата оладими, лойиха учун талаб қилинадиган асосий ресурсларни ишлатишнинг энг яхши вариантлари борми?
5. Лойихалаштирилаётган барча инвестицион ишлаб чиқариш ва маркетинг харажатлари ишончлилик даражасидами ва мувофиқ келадиган чегарага эгами?
6. Лойиха ҳаётийлигининг ҳар қандай даврида туланадиган молиявий мажбуриятларни бажариш учун миллий ва хорижий валюта билан етарлича таъминланган — барча инвестиция харажатлари капиталнинг мавжудлиги билан аниқланувчи молиявий чегараларда ётадими?

7. Жамгарилган хар йиллик ва дисконтлаштирилган фойда горизонт режалаштиришга лойиха таркиби ва маълумотларни баҳолашдаги хатоларга, инфляцияга, нархларнинг нисбий узгаришига, шунингдек ишга алоқадор муҳитнинг узгаришига (ракобатчилар, истеъмолчилар, бозор, мол етказиб берувчилар ва жамоат сиё-сатига) канчалик сезгир, реал пул кирим-чикимлари ва тегишли соф фойда таркиби инвесторлар ва молиячиларнинг кузлаган мақсадлари минимал талабларига мос келадими?

8. Рисклар мавжуд шароитда уларни назорат қилиш ёки бошқариш учун қандай стратегия амал қилади?

9. Рискларнинг молиявий натижалари қандай, яъни улар узи билан бирга инвестицион, маркетинг, ишлаб чиқариш ва молиявий харажатларга қушимча харажат-лар олиб келадими ёки йукми, ё булмаса, қутилаётган ишлаб чиқариш, сотиш хажмини, сотиш нархларини пасайтирадими?

Шундай қилиб, инвестицион қарорлар қабул қилишнинг асосий мезонлари нималардан иборат эканлигини қуриб чиқдик.

Инвестиция фаолияти субъектлари инвестициялаш ҳақида қарорлар қабул қилаётганда лойихаларнинг рисклилигини, манбаларнинг жорий қийматини, муқобил имкониятларга қура лойиханинг жозибдорлигини эътиборга олиши лозим. У бундай қарорга рискнинг мақбул даражасида қутилаётган даромадлиликнинг тахлили асосида келади. Шу нарса мудҳишки, инвестициялаш ҳақида қарор қабул қилинар экан, асосий эътибор рискларни ва келгуси инвестиция даромадлилигини ҳисобга ола билишга қаратилиши зарур.

Инвестициялаш тугрисида қарор қабул қилиш учун урганилаётган маълумотлар мажмуаси қуйидагилардан ташкил топган бўлиши лозим:

- лойиха мақсадлари, унинг мулжалли, иқтисодий муҳит
- маркетинг маълумотлари (сотиш, ракобат муҳити, сотиш дастури ва нарх сиёсати);
- моддий харажатлар;
- меҳнат, об-хаво, ижтимоий ва бошқа омилларни ҳисобга олган ҳолда қорхонанинг жойлашув жойи;
- қурилиш ишлари тугрисида маълумот;
- ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва бошқариш;
- кадрлар масаласи;
- лойихани ташкил қилиш жадвали;
- лойихани амалга ошириш даври бўйича молиялаштириш хажми;
- лойиха самарадорлигини баҳолаш.

Молиявий тахлил харажатлар ва даромадлар, активлар ва пасивлар буйича тегишли тижорат маълумотларни (шунингдек тегишли молиявий ресурслар, хизматлар ва товарлар оқими ҳақидаги маълумотларни) тизимли тасаввур этиш ва қайта ишлашга асосланади. Хужалик фаолияти тахлили тизими ҳар доим корхонанинг молиявий ҳолатини, яъни баланс ҳисоботларидаги актив ва пасивлари, харажатлар, мажбуриятлар (ҳисобот давридаги) ва соф даромад буйича ҳисоботда курсатилган даромадларни акс эттиради. Бундан ташқари, бу ҳисоб тизими ишлаб чиқариш ва маркетинг харажатларини аниқлаш учун ҳам муҳимдир, яъни соф даромад буйича ҳисобот тузишда, шунингдек самарали молиявий режалаштириш, маҳсулотга булган нарх калькуляцияси ва харажатларни назорат қилиш учун зарур.

Лойиха буйича истеъмол этиладиган ресурслар ва ишлаб чиқарилган маҳсулотлар физик шаклга эга ва бунда нархлар уларнинг қийматларини курсатишда ишлатилади.

Умуман олганда, техник-иктисодий асослашадиган мақсадлар учун нархлар барча горизонт режалаштиришдаги ишлаб чиқариладиган маҳсулот ва истеъмол этиладиган ресурсларнинг реал иқтисодий қийматини курсатиб бериши лозим. Нархлар (баҳолаб) турли хил йуллар билан аниқланиши мумкин, бу қуйидагиларга боғлиқ ҳолда юз беради:

бозор (аник) ёки ҳуфёна (ноаник) баҳолаб билан — абсолют ёки нисбий баҳолаб билан;

жорий ва доимий баҳолаб билан. Бу нархлар нимани аниқлатади ва улар молиявий тахлилда қандай ишлатилади?

Бозор баҳолари ёки аник нархлар — бу талаб ва таклиф ёки давлат томонидан аниқланишидан қатъи назар бозорда юзага чиққан нархлар, бошқача суз билан айтганда, бу шундай нархларки, бунда корхона ишлатиладиган ресурсларни сотиб олади ва маҳсулотни сотади.

Молиявий тахлилда бозор нархлари ишлатилади. Лекин харажат ва даромадларни иқтисодий тахлил этиш босқичида бозор нархлари ишлаб чиқарилган маҳсулот ва ишлатиладиган ресурсларнинг реал иқтисодий қийматини акс эттира оладими? Агар шундай бўлмаса, яъни бозор нархлари бузиб курсатилган бўлса, бундай ҳолда иқтисодий тахлил этиш учун ҳуфёна (ноаник) нархлар ишлатилади. Абсолют нархлар — бир маҳсулот қийматини абсолют пул миқдорида курсатиб беради, бу вақтда нис-бий нархлар унинг қиймати орқали бошқа маҳсулотнинг қийматини курсатиб беради.



Масалан, бир тонна кумирнинг абсолют нархи 100 минг сум дейлик, нефтнинг эквивалент микдори 300 минг сум. Бунда кумирнинг нисбий нархи нефтга кайта ҳисобланганда 0,33 коэффициентни ҳосил қилади, бу дегани нефтнинг нисбий нархи кумир нархидан 3 марта юқоридир. Абсолют нарх даражаси ишлаб чиқарувчанликнинг узгариши ёки инфляция натижасида лойиханинг амал қилиш муддати давомида узгариши мумкин. Бу узгариш нисбий нархнинг узгаришига олиб келмаслиги ҳам мумкин. Бошқача суз билан билан айтганда, нисбий нархлар айрим ҳолларда абсолют нархлар узгарганда ҳам узгаришсиз қолиши мумкин. Молиявий таҳлил учун эса абсолют нархлар ҳам, нисбий нархлар ҳам жуда муҳимдир.

Жорий ва доимий нархлар инфляция натижасида вақт мобайнида узгаради, бу эса иктисодиётда нарх даражасининг умумий усиши деб ҳам тушунилади. Агар инфляция ресурслар қийматига бир канча ахамиятли таъсир этса ва нархлар маҳсулотга таъсир қурсатса, бундай таъсирни техник-иктисодий асослашда қузда тутилган молиявий таҳлилда қуриб чиқиш лозим бўлади. Агар абсолют нархлар келтириладиган ресурсларга ва маҳсулотга нисбатан барқарорлигича қолса, бунда доимий нархларда

инвестициялардан келадиган даромад ва фойдани етарлича аниқ ҳисоблаш мумкин бўлади. Агарда нисбий нархлар узғариб турса ва маҳсулот нарх-ларига нисбатан ишлаб чиқаришга киритиладиган ресурслар баҳоси ошса ёки аксинча бўлса, у ҳолда уларнинг соф реал пул оқими ва фойдага тегишли таъсирлари молиявий таҳлилга киритилиши мумкин.

Инфляция лойихани амалга ошириш фазасида, айниқса, йиллик йирик микдордаги инфляция даражасини жиловлаш мақсадида қушимча акциядорлик ёки қарз маблағлари эвазига молиялаштириш талаб этилиши мумкин бўлган сабабларда, ҳатто нисбий баҳолар узгармас бўлиб қолганда ҳам молиявий режалаштиришда ҳисобга олиниши лозим. Гиперинфляция юз берганда эса асосий ва айланма капитални хар ёки қайта баҳолаш лозим бўлади.

Айланма капитални лойихалаштиришда маҳаллий ва импорт материалларга, коммунал хизматларга, меҳнат ресурсларига ва ҳ.к.ларга нисбатан турли хил риск даражаларини қуллаш лозим. Сотиш башорати, истикболи, сотиш ҳажмининг етарлича лойихалаштирилмаганлигига келсак, бунга нархларнинг узгаришини олдиндан тугри қура олмаслик сабаб бўлади.

Қарор қабул қилувчи шахс учун лойихани горизонт режалаштиришни узининг лойиха билан боғлиқ ҳужалик фаолияти

соҳасини бошқариш ва назорат қилиш буйича қарорлар қабул қилиш ёки узининг инвестиция ёки молиявий фаолиятини йулга қуйишга нисбатан вақт оралиғи сифатида аниқлаш мумкин.

Қарор қабул қилувчи шахс томонидан аниқланадиган горизонт режалаштириш лойиха ҳаётининг хам ҳисобга олиши лозим. Иқтисодий ҳаёт, яъни лойиха соф фойдани яратадиган давр, асосан, қорхонанинг асосий техник ва технологик ҳаёт циклига, ушбу саноат тармога ва маҳсулотнинг ҳаёт циклига, шунингдек қорхонанинг уз фаолиятида ишга алоқадор муҳитнинг узғаришига мослашувчанлигига боғлиқдир.

Лойиханинг иқтисодий ҳаётининг даврини аниқлашда турли хил омилларни баҳолашга тугри келади, булар қуйдагилардир:

- талабнинг давомийлиги;
- хом ашёни саклаш ва етказиб беришнинг давомийлиги;
- техник юксалиш даражалари;
- бино ва ускуналардан фойдаланишнинг давомийлиги;
- муқобил инвестициялаш имкониятлари;
- бошқарувдаги чегараланишлар.

Шу нарса равшанки, лойиханинг иқтисодий ҳаёти ҳеч қачон унинг техник ёки юридик ҳаётдан қуп булмади, у бундан кам булиши лозим ёки унга тенг булиши керак.

Лойихани режалаштиришда фақат иқтисодий ҳаёти аҳамиятли ҳисобланади. Инвестиция лойихаларни баҳолаш жараёнида горизонт режалаштириш билан лойиха ҳаётининг уртасидаги алоқадорлик, албатта, ҳисобга олиниши лозим.

Хулоса тарзида шуни қайд этиш жоизки, инвестицион қарорлар қабул қилишда инвестиция лойихаларини баҳолаш, таҳлил қилиш, танлаш ва амалга оширишнинг илмий асосланган услубидан фойдаланиш муҳим саналади. Шунингдек инвестициялар хусусида қарорлар қабул қилинишида уларни молиявий маблағлар билан таъминлаш жараёнларини шундай ташкил қилиш керакки, бунда уларнинг қийматини минималлаштариш ва жойлаштириладиган капиталнинг фойдалилигини оширишга қодир манбалардан фойдаланиш йулларини баҳолаш керак булади. Инвестицион қарорларнинг қабул қилиниши инвестиция капиталининг тузилиши, унинг муайян вақт давомида тақсимланиши хамда пулнинг жорий қийматини ҳисоблашга имкон берувчи дисконтлаш коэффициентларини қуллашни талаб этади.

#### **Хулоса:**

1. Молиявий таҳлилнинг инвестиция лойихаларини самарадорлигини аниқлашнинг муҳим воситаси сифатида амал

килиши жихатидан уни Собик иттифок даврида капитал куйилмалар самарадорлигини аниклашдаги чегараланган вазифаларга эга тахлилдан фарклаш лозим. Бугунги тахлил инвестицияларнинг самарадорлигини аниклашда лойиханинг кушимча фойда хосил килиш имкониятини, уни амалга оширишдаги рисклар ва ноаникликлар инфляция таъсири, иктисодий, ижтимоий ва бошка шартшароитлар, солик, фоиз ва амортизация сиёсати таъсири, маркетинг изланишлари ва лойиха иштирокчилари манфаатини хисобга олиш каби жихатлари билан уз афзаллигини намоён этади. Айниқса, хозирги замонавий бахолаш услубиётлари (масалан, ЮНИДО услубиёти) лойихаларни хам молиявий, хам иктисодий бахолашнинг кушимча имкониятларини очиб бериш билан бахолаш услубиётини такомиллаштиришнинг накадар мухимлигини курсатиб бермоқдалар.

2. Инвестиция лойихасини молиявий тахлил этишнинг асосий максади лойихани инвестициялашнинг максадга мувофиқлигини аниклашга имкон берувчи саволларнинг ечимига эга булиш учун барча молиявий холатларни бахолашдан иборатдир.

3. Инвестицион карорлар кабул килиш лойихани амалга оширишнинг асосини ташкил этади ва у бир канча мезонларга асосланади. Инвестициялаш тугрисидаги карор лойиханинг максадга мувофиқлигини тавсифловчи тахлилий маълумотларга асосланиб кабул килинади.

4. Инвестицион карорлар кабул килишда асосий маълумотлар булиб молиявий тахлил натижалар хисобланади. Молиявий тахлилнинг асосий эътибори кийматга асосланган иктисодий курсаткичларни бахолашга асосланганлиги ва уларга нархларнинг жиддий таъсир курсатиши боис лойиха буйича нархларни турли бахолашнинг ахамияти жуда мухим хисобланади.

5. Лойихани аник хисоб-китоблар асосида тугри горизонт режалаштириш унинг хаётийлиги даврини аниклашга имкон беради. Бундан ташкари, лойиханинг хаётийлигини аниклашда яна бир катор омиллар таъсирини тугри хисобга олиш хам лозим. Лойиханинг хаётийлик даври канчалик узок булса, ундан олинадиган самара хам шунчалик юкори булиши мумкин.

### **Назорат саволлар**

1. Инвестиция лойихасини молиявий тахлил этишнииг зарурлиги нимада ва унинг асосий максadini тушунтириб беринг.
2. Инвестиция лойихалари самарадорлигини бахолаш услубиётидаги кандай узгаришларни биласиз шунинг сабаби нималардан иборат?

3. ЮНИДО услубиёти буйича инвестиция лойихасини молиявий тахпил этишнинг мухим жихатларини санаб беринг.
4. Молиявий тахлилни утказишнинг асосий жихатларини тушунтириб беринг.
5. Лойихани молиявий бахолаш оркали кандай маълумотларга эга булиш мумкин?
6. Лойихани амалга оширишда инвестицион карорлар кандай урин тугади?
7. Инвестицион карорларни кабул килиш нималарга асосланиб амалга оширилади?
8. Инвестицион карорлар кабул килиш учун кандай маълумотларга эга булиш талаб этилади?
9. Нархлар турларини айтиб беринг ва уларнинг инвестицион карорлар кабул килишга таъсирини тушунтиринг.
10. Лойиханинг хаётийлик даври деганда нимани тушунаси?

**Таянч иборалар:**

Молиявий тахлил; Молиялаштириш манбалари; Инвестицией карорлар; Соф фойда; Лойихани хаётийлик цикли; Абсолют нархлар; Гиперинфляция;

**Адабиётлар руйхати:**

- 1.Л.Сухова.,Н.Чернова .Практикум по разработке бизнес плана и финансовому анализу предприятия.Учеб.пособие..М.:Финансы и статистика,2001
- 2.Бизнес-план 'инвестиционного проекта Ютечественный и зарубежный опыт.Современная практика документация. Учебн.пособие.Под.ред.Попова В.М.,М.:2003.
3. Горемыкин В.А.Нестерова Н.В.Энциклопедия бизнес-планов :Методика разработки.75-реальных образцов бизнес-планов. М.:Ось-2003
- 4.Бизнес-план .Методические материалы .Под ред.Н.А.Колесниковой ,А.Д.Миронова.М: Финансы и статистика,2004

## **16-мавзу. Бизнес-лойиха, бизнес-режа презентацияси.**

**16.1 Тайёргарлик ишларини туркуми. Хужжатларни таснифи.**

**16.2 Презентация ўтказишни процедуралари таснифи.**

**16.3 Презентация натижалари ва кейинги бажариладиган ишлар туркуми.**

### **16.1 Тайёргарлик ишларини туркуми. Хужжатларни таснифи.**

Презентация ўзи нималардан ташкил топади? Гап шундаки хўжалик субъектларни инвестицион лойихаси ёки бизнес-режаси тайёр бўлганидан кейин уни инвестор ёки кредит берувчи банк мутахасислари олдида такдимот сифатида презентациясини ўтказиш лозим. Презентация куни белгиланганда унга корхона рахбари ва мутахасислари тайёргарлик кўриб фаол катнашишлари керак.

Презентация жараёнида корхона рахбарини ўзи ўз бизнес-режасини такдимотини ўтказиши ,сўзга чикиб саволларга жавоб бериши керак. Презентацияда 20 минут вақт мобайнида рахбар тингловчиларни диққатини асосий масалаларга қаратиши лозим

Аксарият презентацияларда асосий масалалар ўз ичига 7 асосий йўналишни камраб олади:

- 1. Компания(корхона) ва унинг махсулоти;
- 2. Бозор ,корхона мижозлари ва ракиблари характеристикаси;
- 3. Корхона белгилаган маркетинг стратегиясини тасвирлаш;
- 4. Бирламчи молиявий масалаларни тасвирлаш;
- 5. Бизнес-режани амалга оширувчи команда(ходимларни) тасвирлаш;
- 6. Керакли ссуда(кредит) маблағларини мақсадларини асослаш биргаликда амалга ошириладиган лойихалар бўйича катнашчиларни улушини белгилаб олиш.
- 7. Инвестициялар шартлари ,тўлов муддатлари ва амалга оширилиши.
- Презентацияни асосий мақсади потенциал инвесторлар билан алоқа ўрнатиш ва мулоқотда бўлиш, уларни ишончини қозониш.
- Корхона бизнес-режаси билан биргаликда кўшимча яна қуйидаги хужжатлар талаб қилинади:
  - Техник-иктисодий асослаш(ТИА);
  - Корхона устави, таъсисчилар шартномаси;
  - Шартномаларни нусхалари;
  - Корхона йиллик ҳисоботлари;
  - Бошқа тегишли хужжатлар;

## **16.2 Презентация ўтказишни процедуралари таснифи.**

Юкорида кўрсатилганларни ҳисобга олган ҳолда шуни айтиб қўйиш лозимки презентацияга корхона раҳбарлари ва ходимлари пухта тайёргарлик кўришлари лозим. Олдиндан бизнес-режани нусхаларини кўпайтириб масъул ходимларга танишиш учун бериш мумкин.

Презентация ўтказишда чизмалар, графиклар тайёрлаш ва улардан фойдаланиш мақсадга мувофиқ.

Презентация самарали ўтиши учун олдиндан сценарий тайёрлаш ва мутахасисларни жалб этиш керак.

Бизнес-режа презентацияси энг аввало молиялаш учун, инвесторларни ишонтириш учун керак. Ҳар томонлама пухта тайёрланган бизнес-режа инвесторни қизиқтириши уйғотади ва сизни бизнесингизни ишончилигини қобилиятингиз эса лойиха бажарилишини таъминлашга қодирлигига инвесторлар ишонч ҳосил қилиши керак.

Сизни презентациянгиз нима учун сизга қўшимча фондлар ва молиявий маблағлар қорғалигини аниқ кўрсатиб бериши лозим.

Презентацияда тингловчилар диққатини ўз мақсулотингизни бозори ва ходимларингиз гуруҳи қобилияти юқориликка қаратиш лозим.

## **16.3 Презентация натижалари ва кейинги бажариладиган ишлар туркуми.**

Асосий презентация ўтиб бўлгандан кейин инвестор-акционерлар билан кўплаб учрашувлар ва муҳокамаларга тайёр бўлиш керак.

Инвесторлар билан яқиндан танишиб, улар учрашувлар белгиласа, корхона бизнес-режаси ёки бизнес-лойихани қайтатан айрим бўлимларини тузатиш ёки ўзгартиришлар киритиш керак бўлса – барчасини тезда бажариш лозим ва учрашувларга қатнашиш керак. Керак бўлса инвестор-акционерларни ҳамда банк ходимларини қорхонага чақириб танишувлар ўтказиш мақсадга мувофиқ бўлар эди.

### **Маъруза матни қисқа мазмуни:**

Ушбу мавзу “Инвестицияларни лойиҳалаш таҳлили ва бизнес-режа” фанини охириги мавзуларидан ҳисобланади. Унда тайёрлаб чиқилган инвестицион лойиҳа ёки бизнес-режани презентациясини ўтказиш тадбирлари ва жараёнлари, инвестор-акционерлар талаблари батафсил ёритилган.

Презентация ўтказиш тадбирларига корхона рахбарияти жиддий ахамият бериши ва пухта тайёрланиши лозим.

Тайёргарлик ишларини презентациядан олдинрок бошлаш ва бу ишга мутахасис корхона ходимларини хам жалб этиш керак.

Презентация самарали ўтиши учун олдиндан сценарий ёзиб, тадбирларни аниқлаб олиш лозим.

Презентация жараёнида корхона рахбари ўзи сўз бошида бўлиб савол-жавобларга тайёр бўлиши мақсадга мувофиқ..

Презентациядан кейин инвесторлар тарафидан кизиқиш пайдо бўлса –учрашишга корхона рахбари тайёр бўлиши ,керак бўлса корхонага таклиф этиши хам мумкин.Асосий мақсад инвесторларни корхона бизнес-лойихасига

Кизиқтириш ва рахбар- ходимларни лаёқатлигини кўрсатиш.

### **Назорат саволлар :**

- 1.Презентация нима учун керак?
- 2.Презентация самарали ўтиши учун нималарга ахамият бериш керак?
- 3.Кимлар катнашиши керак?
- 4.Презентация процедуралари нималардан иборат?
- 5.Презентациядан кейинги ишлар нималардан иборат?
- 6.Инвестор-акционерларни презентацияда ва ундан кейин нималар кизиқтиради?

### **Адабиётлар руйхати:**

1. Крюков А.С. Бизнес-план фирм. (Пособие для начинающих предпринимателей), Тошкент, Мехнат, 1998.

2. Югай Л.П. Бизнес-планирование (Текст лекций) - Т.: ТГЭУ, 2000, 47с.

3.Бизнес-план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация. Учебн.пособие.Под.ред.Попова В.М.,М.:2003.

4.Горемыкин В.А.Нестерова Н.В.Энциклопедия бизнес-планов :Методика разработки.75-реальных образцов бизнес-планов. М.:Ось-89»,2003

## АСОСИЙ АТАМАЛАР ВА ТУШУНЧАЛАР

**Авария ҳолати** - объектнинг шундай ҳолатики, бунда конструкцияларнинг шикастланиш даражаси унинг қулаб тушишидан далолат беради.

**Амортизация меъёри** - қарзнинг асосий суммасини қамайтирувчи даврий тўлов фоизи; у тенг тўловли ипотека бўйича ўрин қоплаш фондининг омилига тўғри келади.

**Асосланган бозор қиймати** — сотувчи ва харидор розилиги-га кўра нархни пулда ифодаловчи ҳуқуқий тушунча. Бинобарин, айни вақтда иккала томон ҳалол ва онгли равишда иш кўрадилар ҳамда уларга ҳеч қандай босим ўтказилмайди.

**Амортизация** - қарзни вақт ўтиши билан тўлаш жараени.

**Аннуитет** — муайян давр мобайнида вақтнинг тенг оралиқларидан сўнг киритиладиган ёки олинadиган тенг тўловлар туркуми.

**Аннуитет жорий қийматининг омили** - пул оқими қийма-ти, бунда ҳар бир давр охиридаги тўловлар ёки қиримлар му-айян қўйилмага кўра дисконтланган 1 сўмга тенг бўлади.

**Амортизация муддати** - қарз миқдори даврий тўловлар кўринишида тўланиши лозим бўлган вақт даври.

**Айирбошлаш қиймати** - товар ёки хизматнинг бошқа товар ёки хизматларга айирбошланишга қодирлиги; келгуси харажат-лар ҳуқуқларининг жорий қиймати.

**Бошлангач нарх** - кимошдига ёки очик савдога қўйилган мулк учун белгиланган минимал нарх.

**Баҳолаш тамойиллари** - 1. Қийматга таъсир этадиган омилларни изоҳлайдиган мантиқ, қоидалар ва иқтисодий сабаб-лар. 2. Касбий амалиёт жараёнида ишлаб чиқилган кўчмас мулкни баҳолашнинг асосий тамойиллари. Бу тамойиллар кўчмас мулкдаги манфаатларни товарлар сифатида кўздан кечириб, уларни баҳолашда иқтисодий назария қоидалари қўлланилади. Бу қуйидаги тамойиллардир:

- 1) Талаб ва таклиф тамойили;
- 2) Ўзгариш тамойили;
- 3) Рақобат тамойили;
- 4) Ўриндошлик тамойили;
- 5) Пул қўйиш тамойили;
- 6) Чегаравий маҳсулдорлик тамойили;
- 7) Энг самарали фойдаланиш тамойили;
- 8) Мувофиқлик тамойили;
- 9) Кутиш тамойили.

**Баҳолаш жараёни** - нарх(баҳо) ҳақида хулоса чиқариш учун маълумотлар таҳлилини ўз ичига олган, масалани аста-секин ҳал этиш тадбири.

**Бозор** - нархлар механизми орқали харидорлар ва сотувчиларни учраштиришнинг иқтисодий амали.

**Баҳолаш ҳақидаги ҳисобот** - баҳоловчининг нарх ҳақида ўз фикрини тасдиқлаш учун тақдим этадиган ҳужжати. Ҳисобот қисқа (бир бетлик) ёки тўлиқ (баён) шаклда тайёрланиши мумкин. Ҳисобот одатда қуйидагиларни ўз ичига олган бўлиши керак: а)



титул варағи; б) баҳоланаётган мулк ва у билан боғлиқ хуқуқларнинг баёни; в) баҳолаш нархи; г) баҳолаш муддати; д) эҳтимоллар ва чекловчи шартлар; е) тўпланган ах-борот ва нарх қиймати ҳақида фикр олиш учун қўлланилган усуллар таърифланган асосий қисм; ж) турли усуллар ёрдамида "олинган натижаларни мувофиқлаштириш; з) иловалар, фотосуратлар ва бошқа маълумотлар.

**Баҳоланган қиймат** - маълумотларнинг таҳлилига асосланган, баҳоловчи аниқлаган баҳолаш нархи.

**Баҳолаш** - нархни аниқлаш жараёни ёки натижаси, нарх қиймати ҳақида фикр ёки уни баҳолаш.

**Баҳоловчи** - кўчмас мулкни баҳолаш тажрибасига, тайёр-|гарлигига ва малакасига эга бўлган шахс.

**Бино (иншоот) паспорти** - бино (иншоот) ҳақида техник. *pg* техник-иқтисодий маълумотларни, унинг техник ҳолати ва Йоинонинг бутун хизмат қилиш муддати давомидаги қурилиш рюнструкцияларини сақлаш ва таъмирлаш бўйича бажарилган | ишларни ҳисобга олган ҳужжат.

**Бино (иншоот)ни паспортлаштириш** - бино ва иншоот ҳақидаги техник ва техник-иқтисодий маълумотларни ҳисобга олиш ва уларнинг техник ҳолатини баҳолаш бўйича ишларни ташкил этиш.

**Бирликнинг жорий қиймати омили** - дисконтнинг берилган қўйилмаси ҳисобга олинган ҳолда маълум давр охирида олинадиган жорий 1 сўм.

**Бозор қиймати** - бу кўчмас мулкдаги бирор бир манфаат-нинг (мулк хуқуқлари, масалан, мерос бўлиб қолган ижара хуқуқларининг ва ҳ.к.) эркин бозордаги энг эҳтимолли сотилиш қиймати. Ёки харидор ва сотувчи рози бўлган пул ёки пул эквивалентида ифодаланган қиймат. Бунда улардан биронтаси ҳам мушкул ҳолатга тушиб қолмайди, иккови ҳам ўзига хос асосларга эга бўлади, етарлича хабардор бўлишади ва ўз ман-фаатларига кўра иш кўришади.

**Бозор нархи** - келишувда тўланган сумма - тарихий далил. Бозор нархи — албатта яхши хабардор бўлмасада, босимдан озод бўлган ва мустақил иш кўрган харидор ва сотувчи ўртасидаги му-зокаралар натижасида амалга оширилган келишув нархи.

**Баҳолаш санаси** - баҳолаш ҳақидаги фикр кучга эга бўлган муддат.

**Бирлик амортизациясига пул қўйиш** - кредитнинг камаяётган қолдиғи бўйича ҳисобланувчи фоиз шароитида бир пул бирлик кредитни тўлаш учун зарур даврий тўлов.

**Бино (иншоот) инвентаризацияси** - объектларнинг асл техник ҳолатини даврий текшириб ва қурилмалар қийматини белгилаб, уларни рўйхатга олиш.

**Бино ва иншоот учун капиталлаштириш коэффиценти** - бино ва иншоотларга тааллуқли даромадни, бинода ҳисобга олинган капитални капиталлаштириш учун қолдиқ техникасида фойдаланилувчи коэффицент.

**Бино (иншоот)лар чидамлилиги** - эксплуатация жараёни-да техник хизматлар ва даврий равишда таъмирлаш ишлари

бажарилган ҳолда объектларнинг маълум вақт мобайнида ишга қодирлигини сақлаш хусусияти.

**Бино (иншоот)лар ишончлилиги** - объектларнинг белги-ланган чегарада ва маълум шароитларда ўзларининг асосий хусусиятларини сақлаб қолган ҳолда, юклатилган вазифаларни бажариш қобилиятидан иборат бўлган хоссалар.

**Бино ва иншоот учун қолдиқ техникаси** - бино ва иншоотлар қийматини баҳолаш усули. Қолдиқ техникасига мувофиқ, ер майдонига тўғри келадиган даромад чиқариб ташланганидан кейинги соф муомала даромадининг қолдиғи биноларга тегишли даромадни ташкил этади. Бинолардан тушган даромадларни капиталлаштириш учун ишлатиладиган коэффицент ҳам маблағ даромадини, ҳам маблағ қайтишини ҳисобга олади. Ерга тегишли даромад фақат маблағдан тушган даромадни ҳисобга оладиган коэффицент бўйича капиталлаштирилади. Бу иккита қий-мат кўрсаткичларининг суммаси объектнинг умумий қийматини беради.

**Вазифавий (маънавий) емирилиш** - маълум иншоотнинг янги бино билан қиёслаганда фойдалиликни таъминлашга нисбатан ноқодирлиги оқибатида қийматнинг йўқолиши.

**Вазифавий фойдалилик** - лойиҳани бозор андозалари билан солиштириш кўрсаткичи.

**Гаров хат ёки ипотека** - молиявий мажбурият, унга кўра қарз берувчи ёхуд қарздор қарзни тўлаш учун мулкни гаровга қўяди; тилхатли оддий векселдан иборат.

**Гаров қиймати** - ипотека қарзини таъминлаш мақсадидаги активнинг қиймати; шунингдек, ипотека қарзининг бозор қий-мати.

**Давр ичидаги бирликнинг тўпланган суммаси** - мазкур омил ҳар бир давр оралиғи сўнггида депонлаштирилган тенг суммалар туркумининг қиймати бутун белгиланган муддат тасомм бўлиши билан қандай бўлиши керак, деган саволга жавоб беради.

**Даромаднинг умумий қўйилмаси** - соф муомала даромадини даромад келтираётган кўчмас мулкнинг сотилиш нархига ёки қийматига бўлиш орқали олинadиган математик коэффицент. Шунингдек, капиталлаштиришнинг умумий коэффиценти деб ҳам аталади.

**Даромад мултипликатори** - мулк келтирадиган даврий даромадга қарра бўлган сумма сифатида мулк қийматини ифода-лайдиган коэффицент.

**Даромад** - молиявий ва бошқа фойдалар.

**Даромадли ёндашув** - қиймат келгуси даромад учун ҳуқуқларнинг жорий қийматига тенгдир, деган эҳтимолга асосланган кўчмас мулкни баҳолашнинг анъанавий усулларида бири.

**Даромаднинг ички қўйилмаси** - инвестициялардан тушган дисконтланган даромадлар инвестицион харажатларга тенглашадиган қўйилма.

**Даромад келтирувчи мулк** - ўз эгасига даврий даромад келтирувчи мулк, масалан, идора биноси ёки тураржой мажмуаси.

**Дефляция** - нархларнинг умумий даражасининг пасайиши.

**Дисконт, ажратма** - кредит олиш мақсадида тўланадиган пул суммаси. Кредит тақдим этилаётган вақтда унинг асосий суммасидан чиқариб ташланади.

**Дисконтлаш** - инвестициялардан тушган пул киримларини уларнинг жорий қийматига келтириш жараёни.

**Даромаднинг умумий қўйилмаси** - соф муомала даромади-ни даромад келтираётган кўчмас. мулкнинг сотилиш нархига ёки қийматига бўлиш орқали олинадиган математик коэффициент. Шунингдек, капиталлаштиришнинг умумий коэффициенти деб аталади.

**Емирилишни тўғридан-тўғри устига қўшиб ҳисоблаш** - даромадга солиқ солиш мақсадида емирилишни устига қўшиб ҳисоблаш усули. Унга кўра, активнинг харид қилинишига кетган дастлабки харажатлар ва унинг ликвидацион қиймати ўрта-сидаги фарқ емирилишни устига қўшиб ҳисоблашнинг бутун муддати давомида, тенг улушларда чиқариб ташланади.

**Емирилишни устига қўшиб ҳисоблаш усули** - солиқ солишда - активларнинг маълум турлари бўйича емирилиш учун тутиб қолинган солиқ суммасини аниқлашда фойдаланилувчи усул. Умуман емирилишни устига қўшиб ҳисоблаш усуллари тўғри ва тезкор усулларга бўлиниши мумкин.

**Емирилиш** - объект жисмоний ҳолатининг ёмонлашуви ва унинг маънавий емирилиши туфайли қийматнинг йўқолиши. Йиғилиб қолган емирилиш объектнинг баҳолаш муддатидаги тикланма (ўриндошлик) нинг жорий қиймати ва ҳақиқий бозор қиймати ўртасидаги фарқ сифатида таърифланади.

**Емирилишни устига қўшиб ҳисоблаш** - бухгалтерлик ҳисобларида маълум қилинган ва компания активларининг ўрнини босиш учун ҳисоблаб устига қўшилган маблағлар миқдорини акс эттирувчи сумма.

**Ер рентаси** - ижарачи ер ижараси ҳақидаги шартномага кўра киритадиган тўлов.

**Ер битими** - бу шартномага кўра сотувчи ер майдони учун оиринчи пул тўловини олади, аммо одатда қарзнинг бутун виғиндиси тўланмагунича мулк титулини бермайди.

**Ер майдони** - мазкур кўчмас мулкнинг ҳуқуқий таърифида белгиланган ҳудуд майдони кўринишидаги кўчмас мулк қисми.

**Ер** - 1. Майдон захираси, ҳудуд. 2. Кўчмас мулк атрибути-и белгилувчи ҳудуд майдони кўринишидаги хусусий мулк.

«Ер» атамасининг одатдаги маъноси қуруқликнинг сув билан қопланмаган майдонини англатади, бу сўзнинг ҳуқуқий хазмуни эса кўчмас мулкни билдиради (бу мазмунда ҳам ер яамаси замин эмас, ҳудуд маъносида ишлатилади).

**Ер учун қолдиқ техникаси** - биноларнинг қиймати маълум бўлгандаги ер қийматини баҳолаш усули.

**Жисмоний емирилиш** - ички жараёнлар ва ташқи омиллар таъсири остида умуман бино (иншоот) ларнинг ҳамда уларнинг алоҳида таркибий қисмлари, конструкциялари, муҳандислик тишмларининг дастлабки эксплуатацион хусусиятларини йўқотши.

**Жисмоний емирилиш** - эксплуатация жараёнидаги табиий жараёнлар ҳисобига қийматнинг йўқолиши. У емирилиш ва бушаш, чириш, занглаш, синиш ва конструктив нуқсонларда ифодаланади.

**Зилзилабардошлик** - бино (иншоот)нинг одамлар хавфсизлиги, қурилиш конструкциялари ва қимматли жиҳозлар бутлигида таъминлаган ҳолда, ҳисобий кучга эга бўлган зилзила таъсирларига қарши туриш қобилияти.

**Зоналаштириш** - ҳудудни районларга бўлишга ва ҳар бир ажратилган районда ердан фойдаланиш хусусияти ва суръатини белгилловчи қоидаларни белгилашга имкон берадиган

ҳуқуқий қурол.

**Ижара** - Келишув, бунга кўра мулкдор рента тўланиши шарти билан маълум муддатга ёлловчига объект учун мулк ҳуқуқини эмас, балки фойдаланиш ва махсус эгалик қилиш ҳуқуқини беради.

**Ижарачи** — 1. Энг юқори кредит рейтингига ва энг кам таваккалга эга, деб ҳисобланган шахс. 2. Ёлловчи.

**Инвестициялар** - даромадлар ёки фойда олиш учун пул маблағларини киритиш; даромадлар ёки фойда олиш учун ха-рид қилинган мулк.

**Инвестициянинг фойдали иш коэффиценти** - инвестициялар учун даромаднинг ички қўйилмаси.

**Инвестицияни қайтариш ёки унинг ўрнини қоплаш** - сармоядорнинг бошланғич инвестициялар суммасини олишини англатади. Бу сумма активга эгалик қилиш даври ичида қийматнинг йўқолишини акс эттиради.

**Инфляция** - одатда истеъмол нархлари кўрсаткичи билан ўлчанадиган валютанинг харид қилиш қобилиятининг пасайиши.

**Ишлар доирасига кўра ажратиш усули** - харажатли ёндашувдаги баҳолаш усули; харажатлар дурадгорлик, тош териш, сантехника ва бошқа шу каби ишларнинг турли кўринишлари бўйича гуруҳларга ажратилади.

**Иқтисодий рента** - ижара ҳақидаги шартномада белгиланган битим рентасидан фарқ қилувчи, бинодан тушган ялпи рента даромадларининг бозор томонидан белгиланган суммаси. Иқтисодий назарияга кўра, омилни ишлаб чиқаришда ишлатиш' учун зарур бўлган миқдордан ортиқ қўшимча киримлар.

**Иқтисодий емирилиш** - рақобат ёки атрофдаги ердан фойдаланиш вариантларининг ўзгаришлари каби баҳоланувчи мулкка нисбатан ташқи бўлган омиллар ҳаракати натижасида қийматнинг йўқолиши. *Қаранг: Емирилиш.*

**Инвуд омили** - одатдаги аннуитетни баҳолашда фойдаланиладиган мултипликатор. Уилям Инвуд шарафига номланган. Бирликнинг давр ичидаги жорий қиймати.

**Ипотека** - қарзни қоплаш учун ўз мулкни гаровга қўйиш.  
**Кадастр** - тегишли объектни даврий ёки узлуксиз куза-тишлар орқали тузилган маълумотлар тўплами.

**Капиталлаштириш** - келгусида кутилган даромадларни бир вақтда мазкур паллада олинадиган қийматга айлантириш

**Капитал ўрнини қоплаш (қайтариш)нинг тўғри чизиқли меъёри** - кўчмас мулкда - активнинг ҳаёт муддати давомида унинг қиймати даврий тарзда бир текисда, масалан, 50 йил давомида йилига 2% га пасайиб бориши кутилган ҳолдаги капиталлаштириш коэффиценти қисми. Бунда уларнинг эксплуатациясига йўл қўйиб бўлмайди ёки мақсадга мувофиқ эмас (унинг соз ёхуд ишга яроқлилиқ ҳолатини тиклаб бўлмайди ёки мақсадга мувофиқ эмас).

**Кондоминимум (ўзаро эгалик қилиш)** - мулкнинг ҳуқуқий шакли бўлиб, унга кўра объект шахсий мулк ва ўзаро мулкнинг таркибий қисмларига бўлинади.

**Капиталлаштириш коэффиценти** - даромадлар оқимини капитал қийматнинг ягона йиғиндисига қайтадан ҳисоблашда фойдаланилувчи қўйилма. Капитал қийматнинг ягона суммаси даврий даромаднинг капиталлаштириш коэффицентига нисбати каби ҳисоблаб чиқилади. Кўчмас мулк соҳасида капиталлаштириш коэффиценти фоизни ва кўп ҳолларда - қайтарма инвестицияни ўз ичига олиши керак.

**Капитал даромади** - пул маблағлари киримлари ва қайта сотувдан тушган пул билан аниқланадиган бошланғич хусусий капитал даромадининг ички қўйилмаси. Солиқлар тўлангунга қадар ва тўланганидан кейинги иккита қўйилма мавжуддир.

**Капиталлаштириш меъёри** - кўчмас мулкнинг бозордаги қийматининг ўзи келтирган соф даромадга муносабати.

**Кўчмас мулк** - ер ва ундаги иншоотлар ҳамда фақат ер учун ишлатиладиган атама. Кўчмас мулк - ер майдонлари ва у билан узвий боғлиқ бўлган ҳамма нарсалар, яъни: бинолар, иншоотлар, бошқа мулк мажмуалари, кўп йиллик дарахтлар ҳамда ер ости бойликлари. Кўчмас мулк бошқа жойга олиб ўтилиши унга зиён етказадиган мулк сифатида таърифланади.

**Кўчмас мулкнинг ҳуқуқий таърифи** - майдон ва кўчмас мулк объектининг таърифи бўлиб, унга кўра улар судда ишни кўриш учун мақбул ҳолда бир маънода тенглаштирилиши мумкин.

**Кўчмас мулк ҳуқуқлари** - кўчмас мулкдан фойдаланиш, эгалик қилиш ва бошқариш билан боғлиқ мулк ҳуқуқлари.

**Кўчмас мулк бозори** - мулк ҳуқуқларини беришга, нарх-ларни белгилашга, ердан фойдаланиш ва уни яхшилашлар (бинолар, иншоотлар, дарахтлар)нинг рақобат қилувчи турлари ўртасида ҳудудларни қайта тақсимлашга имкон берадиган ме ханизмларнинг муайян тўплами.

**Ликвидацион қиймат** - мулкнинг иқтисодий ҳаёт муддат" сўнгида тахмин қилинган қиймати.

**Ликвидлик** — актив пулга ўтказилиши мумкин бўлган е-гиллик.

**Маблағ қайтишининг самарали меъёри** - дисконтник умумий коэффиценти ва қўйилмаси ўртасидаги фарқ. Емирилиш

оқибатида йўқолувчи қийматнинг улушига кўра ўлчанга маблағ қайтарилишининг ҳар йилги меъёри.

**Маҳаллий шароитлар учун тузатиш коэффиценти** - республиканинг турли шаҳарларида қурилиш баҳосидаги фарқларни ҳисобга олиш учун қўлланувчи коэффицент.

**Маънавий емирилиш** - бинолар (иншоотлар)нинг баҳолаш вақтида кўрсатилган меъёрий, ҳажмли-режали, меъморий-конструктив, санитар-гигиеник ва технологик талабларга мос келмаслиги.

**Мажбурият** - бирор бир шахс мулк сотиб олганида ва шахсий жавобгарликни қабул қилмасдан ипотека тўловлари бўйича мажбуриятни ўз зиммасига олганида вужудга келувчи мажбурият. Шахсий жавобгарликни биринчи қарз берувчи ўз зиммасига олади.

**Муомала харажатлари** - қарз хизмати ва даромад солиқ-лари ичига кирмаган даромад келтираётган мулкнинг эксплуа тақиясига кетган харажатлар.

**Мустақил баҳолаш** - малакали, манфаатдор бўлмаган та-раф бажарадиган мулк қийматининг баҳоланиши.

**Мувозанатлик тамойили** - баҳолаш тамойили бўлиб, унга кўра ернинг максимал қийматини олишни таъминлайдиган ишлаб чиқаришдаги турли омилларнинг оптимал бирикмаси ердан фойдаланишнинг исталган тури учун мавжуд бўлади. Шунингдек, пропорционалик тамойили сифатида ҳам маълумдир. .

**Мувофиқлик тамойили** - баҳолаш тамойили, унга кўра объектнинг баҳоси унинг меъморий услуби, қулайликлар ва хизматлар даражаеи, бозор эҳтиёжларига қанчалик жавоб бера олишига боғлиқ бўлади.

**Мулк ҳуқуқи** - ўз хоҳишига кўра бирор бир мулкка эгалик қилиш, фойдаланиш ва бошқариш, ўз ваколатларини бошқа шахсга бериш, мулкни гаров тариқасида ишлатиш ёки унга нисбатан бошқа усулларни қўллаш, ўз мулкни бошқа шахсга хусусий қилиб ёки бошқариш учун тавдим этиш ҳамда ўз мулкига нисбатан қонунга хилоф бўлмаган исталган ишларни қилиш ҳуқуқи. Қонуний эгалик қилиш ҳуқуқи - мазкур мулкга шахсий эга бўлиш имконияти. Фойдаланиш учун қонуний ҳуқуқ мулкдан фойдаланиш имкониятини тақдим этади. Бошқариш учун қонуний ҳуқуқ - бу мулкнинг ҳуқуқий тавдирини аниқлаш имконияти (бирор шаклда мусодара қилиш, бузиб ташлаш ва ҳ.к.).

**Мураккаб фоиз** - асосий сумма каби худди шундай аввал устига қўшиб ҳисобланган исталган фоизлар учун олинандиган фоиз.

**Нарх** - хусусий мулк объекти учун тўланадигай сумма. Одатда пулда ифодаланандиган исталган сумма.

**Негизий қўйилма** - биринчи тоифали харидорларга тавдим этилувчи қисқа муддатли кредитлар бўйича банк томонидан ундириладиган фоиз қўйилмаси.

**Негазий рента** - фоиз ижараси ёки муомала харажатлари ўсишини кўзда тутган ижара вақтида ер эгасига тегишли ижара тўловининг энг кам қўйилмаси.

**Олдиндан кўриш тамойили** - баҳолаш тамойили бўлиб, унга кўра даромадларнинг жорий қиймати ёки келгусида мулкга эгалик қилишдан кутиладиган бошқа фойдалар томонидан қиймат аниқланади.

**Омил** - бошқа сонга кўпайтирилганидан сўнг маълум натижа берадиган исталган сон ёки символ; коэффициентга тескари миқдор.

**Опцион** - кўчмас мулк эгасининг бошқа томонга тақдим этадиган белгиланган нарх ва шартларга кўра муайян вақт давомида мулкни сотиб олиш ёки ижарага олиш ҳуқуқи.

**Одатдаги аннуитет** - ҳар бир даврнинг охирида олинадиган ёки тўланадиган тенг даврий киримлар ёки тўловлар серияси.

**Пул маблағлари** - республиканинг қонуний тўлов маблағларида ифодаланган пул суммалари ёки уларнинг талабга кўра тўланиши керак бўлган эквиваленти. У абсолют ликвид активдир.

**Пул эквиваленти** — жорий қийматнинг пул суммасига келтирилган, молиявий шартлар қийматини ҳамда мазкур объектга тааллуқли исталган бепул хизматларни эътиборга олувчи мулк нархи.

**Пул бирлигининг олтита амали** - (мазкур олтита амалдан ҳар бирининг изоҳига қаранг).

- Мураккаб фоиз.
- Давр мобайнида бирликнинг тўпланиши.
- Ўрнини қоплаш фонди.
- Бирликнинг жорий қиймати.
- Аннуитетнинг жорий қиймати.
- Бирликнинг амортизацияси учун тўлов.

**Пул бирлигининг тўпланган суммаси** - жорий сумманинг келгуси қийматини ҳисоблаш учун ишлатиладиган омил. Шундай шарт биланки, жорий қиймат даврий тўпланадиган фоизни келтириб, маълум вақт давомида ушланиб қолинади.

**Пул қўйиш тамойили** - ишлаб чиқаришнинг бирор бир қўшимча омилининг мавжудлиги ёки йўқлиги оқибатида хўжалик объектдан тушган қийматни "ёхуд соф даромад кўпаядиган ёинки камаядиган суммани аниқлайдиган баҳолаш тамойили.

**Рақобат тамойили** - баҳолаш тамойили бўлиб, унга кўра ишлаб чиқариш омиллари тўлаш учун зарур бўлган даромад-дан кўра фойда каттароқ бўлган ҳолларда тегишли бозордаги рақобат кучаяди. Бу эса ўз навбатида ўртача соф даромадлар-нинг пасайишига олиб келади.

**Реверсия омили** - қайта сотишдан тушган пулни баҳолаш учун фойдаланиладиган пул бирлиги жорий қийматининг омили.

**Реинвестициялар қўйилмаси** - фоиз қўйилмаси бўлиб, унга кўра даромад келтираётган мулкдан тушган маблағлар, айнан уларнинг маблағнинг қайтишини таъминлайдиган қисми қайта инвестицияланади.

**Рента ёки ижара тўлови** - кўчмас мулкдан фойдаланганлик учун тўловлар.

**Рента мультипликатори** - қаранг: Ялпи рента (даромад) мультипликатори.

**Сервитут** - бошқа шахснинг еридан бир ёки ундан кўп шахслар томонидан чекланган фойдаланиш ҳуқуқи.

**Солиқ қўйилмаси** - солиқ кўринишида тўланиши керак бўлган даромад ёки қийматнинг қисмини аниқлайдиган қўйилма.

Сотувларнинг тўғридан-тўғри қиёсий таҳлилига ёндашиш - таққосланувчи объектларнинг \* яқинда бўлган сотувларини баҳоланаётган объект билан қиёслаш орқали қийматни баҳолаш усули уларнинг орасидаги фарқларни ҳисобга оладиган мувофиқ тузатишлардан сўнг қўлланади. Бу усул ўхшаш келишувларни топиш ва улар бўйича ахборот йиғиш мумкин бўлган фаол бозор учун самаралидир.

**Салоҳиятли ялпи даромад** - ижарага топшириладиган барча қўл остидаги объект бирликлари ижарага олинганда ва ижарачилар ижара тўловининг бутун суммасини киритганда олинадиган ялпи киримлар.

**Самарали солиқ қўйилмаси** - мулкка солиқ солишда - устига қўшиб ҳисобланган солиқлар ва бозор қиймати ўртасидаги фоизий муносабат.

**Таваккалсиз қўйилма** - энг кам таваккалга зга инвестициялар бўйича фоиз миқдори.

**Тамойил** - фундаментал ғоя бўлиб, бошқа ҳолатлар унга асосланади.

**Талаб ва таклиф тамойили** - тамойилга кўра талаб ва таклифнинг бир-бирига ўзаро таъсири натижасида нарх белгиланади.

**Таклиф** - маълум нарх бўйича мавжуд бўлган товарлар сони.

**Талаб** - маълум нарх бўйича сотиб олинадиган товарлар ва хизматлар сонини аниқлайдиган асосий иқтисодий тушунча.

**Таваккал** - беқарорлик ёки ўзгарувчанлик; кўчмас мулк сармоядори кутилган даромадларни олмаслиги эҳтимоли; шунингдек - зарарлар эҳтимоли.

**Таваккал қўйилмаси** - капитални жалб этиш учун зарур бўлган инвестициялар учун даромадлар қўйилмаси; таваккал даражасига мувофиқ ҳисобланадиган соф даромад қўйилмаси.

**Тўғридан-тўғри умумий капиталлаштириш** - даромадни капиталлаштириш усули. Бу усулга кўра солиштирилувчи объектлар таҳлили ва бу объектлардан келган даромадларни уларнинг сотилиш нархлари билан қиёслаш натижасида олинган коэффициент соф муомала даромадига бўлинади.

**Тўғри чизиқли капиталлаштириш** - капиталнинг тўғри чизиқли қайтиши меъёрини, фоизнинг қўйилмасига қўшилиши орқали кўчмас мулк учун капиталлаштириш коэффициентини ҳисоблаш усули.

**Тўғридан-тўғри харажатлар** - лойиҳанинг жисмоний амал-га оширилиши билан бевосита боғлиқ бўлган харажатлар.



**Тенг аннуитет** - даврий тенг киримлар ёки тўловлар серияси.  
**Титул** - кўчмас мулк учун қонуний ҳуқуқни тасдиқловчи ҳужжат.

**Тўпланган емирилиш** - баҳолашда - бу мулкнинг ҳақиқий қиймати такрор ишлаб чиқаришнинг тўла қийматидан камроқ бўлиб боришига олиб келувчи исталган фойдалиликнинг йўқолиши.

**Тўпланган фоиз** - келиб тушган, аммо тўланмаган фоиз (даромадлар).

**Улушли баҳолаш** - бутун мулкдаги фақат бир таркибий қисмни ёки ҳуқуқий манфаатни баҳолаш. Масалан, фазо бўшлиғи, ер сатҳи ва ер ости ҳуқуқларини алоҳида баҳолаш.

**Умуман мулк учун қолдиқ техникаси** — даромадли ёндашувнинг бир тури бўлиб, унга кўра башорат қилинган даромадларнинг жорий қийматини ва башорат қилинган қайта сотиш-дан тушган пулнинг жорий қийматини бир-бирига қўшиш орқали мулкнинг жорий қиймати баҳоланади.

**Харидор бозори** - харидорлар жуда фойдали шартлар ва нархларга эриша оладиган бозор. Одатда бунга умумий иқтисодий вазият ёки мувофиқ минтақада ердан фойдаланиш таклифларининг кўплиги сабаб бўлади.

**Харажатли усул** - асосида ўриндошлик тамойили ётади. Унга кўра сармоядор иморат учун тегишли майдонни олиш ва вазифаси ҳамда сифатига кўра турдош объектни ортиқча узлуксиз қурилишига кетадиган суммадан ортиқроқ маблағни кўчмас мулк объекти учун тўламайди.

**Харид учун ипотека** - хариднинг бир қисмини ёки бутун баҳосини тўлаш учун сотувчининг харидорга тақдим этадиган кредити.

**Харажатларни баҳолаш** - бир неча усулдан бири ёрдамида қурилишнинг тахминий қийматини ҳисоблаш жараёни.

**Хизмат (хаёт) муддати усули** - тўла қайта тиклаш қийматини объектнинг ҳақиқий ёшини унинг фойдали иқтисодий ҳаётининг узоклигига муносабатига тенг коэффициентга кўпайтириш орқали йиғилган емирилишни баҳолаш усули.

**Хизмат муддати** - тақвим вақти бўлиб, бу вақт давомида турли омиллар таъсири остида бино (иншоот) дан келгусида фойдаланиш мумкин бўлмай қолади, қайта тиклаш эса - иқтисодий жиҳатдан фойдасиз бўлади.

**Хусусийлаштириш** - мулк шаклининг ўзгариши, унинг давлат мулкидан хусусий (шахсий, жамоа) мулкига (кўчмас мулк, корхоналар, ташкилотларга ва ҳ.к.) ўтиши.

**Ҳар йилги фоиз қўйилмаси** - кредитнинг ҳар йилги самарали қиймати.

**Ҳақиқий ялпи даромад** - ижара тўловидан етарли даражада фойдаланмаганликдан ва уларнинг киритилмаганлигида!

кўрилган зарарлар чиқариб ташлангандан кейинги даромад келтирувчи мулкдан тушган ялпи пул киримлари.

**Ўсувчи ва камаювчи даромадлар тамойили** - баҳолаш т; мойили бўлиб, унга мувофиқ ишлаб чиқариш омилларини қайд қилинган тўпламига захиралар қўшилгани сайин соф даромадлар ўсувчи суръатларда маълум нуқтага етиб боргун кўпаяди. Бу нуқтадан ўтилгандан сўнг қийматнинг ўсиши кшилаётган захираларга кетган харажатлардан камроқ бўлгунча умумий даромадлар пасаювчи суръатларда ўсишда дав< этади.

**Уриндошлик тамойили** - тамойилга кўра энг паст нарх ёки тенг фойдали бўлган бошқа мулкни сотиб олишга кетган харажатлар орқали мулкнинг максимал қиймати аниқланади.

**Ўсиб борувчи аннуитет** - даврий тўловнинг тартибли кўпайишини ваъда қилувчи ёки талаб этувчи даромадлар оқи-ми.

**Ўртача улушли қўйилма** - турли сармоядорларнинг сотиб олинган маблағдаги улушларини ва уларга мувофиқ даромад-нинг таваккалли қўйилмаларини ҳисобга оладиган капиталлаштиришнинг умумий коэффициенти.

**Ўртача қўйилма** - даромад қўйилмасини баҳолаш учун фойдаланиладиган техника. Мазкур қўйилма ҳисобланган вақт-да инвестициялар йиғиндиси инвестициялардан тушган кирим-лар йиғиндисидан чиқариб ташланади. Натижа эса эгалик қи-лиш йиллари сонига ва сўнгра инвестицияларнинг умумий йиғиндисига бўлинади.

**Ўрнини қоплаш фондининг омили** - даврларнинг маълум сонидан сўнг фоизнинг берилган қўйилмаси шароитида жами қолдиқ 1 сўмни ташкил этиши учун даврий тарзда депонлаштириш зарур бўлган пул суммасини кўрсатувчи ҳисоб рақами.

**Ўрин қоплаш фонди** - ҳисоб учун даврий пул тўловлари, ҳисобий маблағлар устига қўшиб ҳисобланган фоизлар билан бирга активларни алмаштириш ёки қарзларни узиш учун фой-даланилади.

**Қадрсизланиш** - қаранг: Емирилиш.

**Қайта сотилиш нархи** - эгалик қилиш даврининг охирида актив сотилишидан тушган ялпи сумма.

**Қарз мажбурияти 1.** Молияда - узоқ муддатли қарз мажбурияти; қарздорлик гувоҳномаси бўлиб, унга кўра фоиз тўла-нади.

**2.** Ҳуқуқан - олинган мажбуриятни таъминлаш учун кири-тилган сумма.

**Қиёслаш усули** - сотувларнинг тўғридан-тўғри қиёсий таҳлилига ёндашиш

**Қиссий бирлик усули** - умумий олинган асосий иншоот-нинг 1 кв. метри ёки бошқа бирликнинг тўла қийматини аниқ-лаш орқали бинони қуришга кетган харажатларни баҳолаш усули.

**Қиёсий бирлик** - баҳоланаётган мулк ва солиштирилувчи объектлар учун умумий ўлчов бирлиги.

**Қиймат** - пулда ифодаланган товар ёки хизмат қиймати.

**Қийматнинг сўнгги баҳоси** — баҳоловчи маълумотларни таҳлил этиб чиқиб, учта асосий ёндашув қўлланиб олинган қийматнинг кўрсаткичларини мувофиқлаштириб, қиймат ҳақида сўнгги мулоҳазани билдирганидан кейин чиқарилган қийматнинг баҳоси.

**Қийматни бақолаш** - ваколатли шахс, яъни кўчмас мулкни таҳлил этадиган ва баҳолайдиган мутахассис тамонидан ўтказиладиган кўчмас мулк объектининг, ундан бирор бир шахсий манфаатнинг ҳисобий ёки эксперт қийматларини аниқлаш.

**Қолдиқли маҳсулдорлик тамойили** - тамойилга кўра ма териаллар, меҳнат ва тадбиркорлик ҳаракатлари харажатлар] тўланганидан сўнг соф даромадни ерга тегишлилиги.

**Фоиз қўйилмаси** - 1. Бу қўйилмага кўра қарзга берилга пуллар қарз берувчига даромад келтиради.

2. Асосий сумма учун даромад қўйилмаси. Асосий сумм ларни келгуси қийматга келтириш ёки кутилган келгуси су: маларни жорий қийматга дисконтлаш учун фойдаланилади; қўйилма. Фоиз қўйилмаси маблағнинг қайтишини ҳисобга с майди. Уни самарали ва номинал қўйилмага ажратиш лозим. **Фойдаланшп қиймати** ~ мулкдан фойдаланишнинг маъл вариантидаги мулк қиймати. Масалан, аниқ бир бино келти диган даромадга пул қўйиш қиймати. Фойдаланиш қиймати зор қийматидан фарқ қилиши мумкин.

**Эллвуд техникаси** - пул киримларининг жорий қийматк даромад солиқлари чиқариб ташланишидан олдин қайта сот дан тушган пул асосида мулк қийматини ипотека-инвести баҳолаш техникаси; Л.У. Эллвуд номи билан аталади.

**Энг яхши ва самарали фойдаланиш тамойили** - капитал-лаштиришдан сўнг ернинг энг юқори жорий қийматини беради-ган даромад оқимини яратувчи ер майдонидан қонуний, жисмо-ний эҳтимоли бўлган, молиявий асосланган ҳолда фойдаланиш.

**Эскириш** — технологиянинг, одамларнинг одатлари ва дид-лари ёки атроф-муҳитнинг ўзгаришлари сабаб бўлган мулк объекти фойдалилигининг камайиши натижасида қийматнинг йўқолиши.

**Яроқсизлик ҳолати** - объектнинг шундай ҳолатики, бунда қўйилган вазифаларни бажариш қобилиятини таърифловчи битта бўлса ҳам параметрнинг миқдори меъёрий-техник ва (ёки) конструкторлик ҳужжатларида белгиланган талабларга мос келмаслиги.

**Ялпи рента (даромад) мултипликатори** - мулкнинг соти-лиш нархини салоҳиятли ёки ҳақиқий ялпи даромадга бўлиш натижаси.

**Яроқлилик ҳолати** - объектнинг шундай ҳолатики, бунда қўйилган вазифаларни бажариш қобилиятини таърифлайдиган барча параметрлар миқдори меъёрий-техник ҳужжатларнинг талабларига мос келиши.

**Яхши (соз) ҳолат** - объектнинг меъёрий-техник ва ёки конструктив ҳужжатларининг барча талабларига мос келадиган ҳолати.

**Яхшиланишлар** - ер майдонида инсон томонидан яратил-ган бино ва иншоотлар, ободонлаштириш ва кўкаламзорлашти-риш.

**Яхшиланишлар коэффициенти** - бино ва иншоотлар қийматининг бутун мулк қийматига нисбати.

*“Инвестицион лойиха тахлили ва бизнес режа” фаннидан:*

**1. А.С.Жураев, Д.Ю.Хужамқулов, С.Маматов “Инвестиция лойихалари тахлили”, Шарк, Т.: 2003\.** Ушбу кулланмада бозор иқтисодиети шароитида инвестиция лойихаларини тахлил этишнинг услубий ва назарий асослари ҳамда иқтисодиётнинг ривожланишида инвестиция лойихаларининг урни ёритилган. Асосий эътибор жаҳон амалиётида қабул қилинган курсатқичлартизими буйича лойихаларнинг молиявий иқтисодий самарадорлигини баҳолаш усулларига ва уларни самарали амалга ошириш мониторингига қаратилган .

**2. У.Шарп, Г.Александр, Дж.Бейли \“Инвестиции”, Пер.с англ. М.: Инфра. 2004 .(рус тилида).**

Бу китоб пухта ишланган катта дарслик ҳисобланади. Унга уз вақтида муаллифлар Нобел мукофотини қулга киритганлар. Энг оммабоп дарслик ҳисобланади. Мазкур фан буйича барча масалалар ва инвестиция атамаларини, маъруза матнларни шу дарсликдан олса булади.

**3. Д.Ф.Ғозибеков. “Инвестициярни молиялаштириш муаммолари” Т.: Молия, 2002.** Бу илмий асарда муаллиф инвестицияларнинг макродаражадаги ва ишлаб чиқариш назариясидаги , молия назариясидаги , умуман иқтисодиётдаги моҳиятини очиб бериши алоҳида аҳамиятга эга. Монография шаклида ёритилган китоб муаллифи инвестицияларнинг мақсадлари ва улар билан боғлиқбулган рисклар қайта ишлаб чиқаришга қаратилан соҳа қуйиш объектларидан , инвестиция субъектларидан келиб чиққан ҳолда уларни тиснифлашни мақсадга мувофиқ ҳисоблайди. Юқоридагилар буйича алоҳида параграфлар келтирилган . Семинар машгулотлар учун тафсия этилади.

**4. Бизнес план инвестиционного проекта: Отечественный и зарубежный опыт Современная практика и документация . Учеб пособие 5 изд., перераб и доп . Под ред В.М Попова. Финансы и статистика , 2003, 432 .** Бу дарсликда бизнес режа турлари , формалари , ички тузилиши ва элементларини характеристикаси берилган. Инвестицион лойихага доир масалалар алоҳида ёритилган. Барча фанга оид мавзулар кенг оммабоп ёритилган, шу жумладан хорижий тажрибалар ҳам атрофлича урганиб чиқилган.

**5.Бизнес планирование. Проф Махмудов Э. ва Исоқов М.Ю .Уқув қулланма Т\2004 . Тош ДИУ (рус тилида) .** Мазкур уқув қулланмада қандай қилиб бизнес режа тузиш, қандай элементлардан ташкил топиши ,инвестицион лойихадан корхона бизнес режасини фарқи курсатилган.Қисқаси корхона бизнес режасини тузиш методикаси кенг ва оммабоп шаклда берилган.Талабаларга мустақил равишда бизнес режа тузиш учун тавсия этиладиган адабиёт.

**“Инвестицион лойиха тахлили ва бизнес режа”  
фаннидан педтехнология қулланилган маъруза матни  
технологик картаси.**

*Мавзу 1:”Инвестицион лойиха тахлили ва бизнес режа фанини  
предмети.объекти ва вазифалари”,  
Дарс вақти- 2 соат*

Технологик этаплар	Уқитувчининг вазифаси	Талабани вазифаси
1 этап.Мотивация (қизиқтириш жараёни). 30 мин.	Фанни номи,кириш, асосий адабиётлар туплами ва фанни иқтисодиётда тутган урни белгилаб берилади.Гуруҳга булинадилар талабалар. Талабаларга жонлантирувчи саволлар берилади: :Жорий курс буйича нималарни биласиз? Бу фан кимларга керак? Уни қаерда қуллаш мумкин?Бошқа фанлардан нималари билан фарқланади?	Темани ёзадилар. Гуруҳда иш олиб борадилар.Саволларга жавоб берадилар.Хар бир гуруҳча саволлар туплами буйича презентация утқзади.Доскада жавоблар ёзилади ва солиштирилади.
II этап.Ахборот билан таъминлантирувчи.(40 минут).	Уқитувчи 20 минутли маъруза уқийди.Курс тузилиши буйича ахборот беради.Фанни бош	Маърузани эшитадилар.Атамаларни ёзиб ,ахборот материалларини кучирадилар.Тест

	мақсади ва атамалари, предмети, Асосий вазифалари билан таништириб чиқади. Барча объектларини курсатиб утади. Қисқа ахборот материали ва тест топшириқларини талабаларга хавола этади.	саволларига жавоб берадилар. Уқитувчига ҳам саволлар қуйилади.
Ш этап. Яқунловчи (10 минут).	Фан буйича қуйиладиган асосий талаблар билан таништиради. Маъруза материалларини таҳлил қилади. Талабаларни ишини ва жавобларини баҳолайди. Мустақил таълим саволларига жавоб топишга ёрдам беради.	Топшириқлар ёзилади. Саволлар булса берилади. Мустақил таълим буйича талаблар урганилади.

“ Ҳалқаро бизнес” кафедраси  
Доценти, и.ф.н.

А.Собиров.

**Режа**

**“Инвестицион лойиха таҳлили ва бизнес режа” фаннидан уқув  
жараёнида янги педтехнология ва ахборот технологияларини  
қуллаш буйича.**

№	Мавзу	Маъруза (соат)	Амал ий машғ улот, Семи нар(с оати)	Педтехно логия номи	Иннов ацияси	Қулланиладиган Ахборот технологияси.
1	Кириш, инвести ция лойиха таҳлили ва бизнес режа.фа нини предмет и ва вазифал ари.	2 соат	2 соат	Харакатлан тирувчи саволлар,гу рух асосида иш олиб бориш.Пре зентация.	Қисқа тайерл анган матери ал тарқат илади. Компъ юторд ан фойда ланиш мумки н.	Дарсда проектор ва махсус слайдлар намоиш этилади.Россия олийгоҳларини сайтларидан олинган маълумотлар муҳокима этилади.
2.	Иқтисод иетни ривожла нтиришд а инвести ция ва лойихал арни урни.	4 соат	2 соат	Инсерт услуги ва Кластер технология си кулланилад и	Тарқат иладиг ан матери ал	Дарсда проектор ва махсус тайёрланган слайдлар намоиш этилади.
3.	Маркети нг режа Бизнес режани муҳим булими сифатид	6 соат	4 соат	Кейс стади, Маркетинг режани алоҳида тайерланга н формаси	Тарқат иладиг ан маълу мотлар .корхо на	Дарсда проектор ва компьюторлар классидаги электрон машиналардан фойдаланиш



	а.				курсат қичлар и.	тавсия этилади.
--	----	--	--	--	------------------	-----------------

**“Инвестицион лойиха тахлили ва бизнес-режа”  
фаннидан бакалавриат учун малакавий битирув ишлар ва  
рефератларни янги мавзулари:**

1. Миллий иқтисодий ривожлантиришда инвестицияларни роли (худуд ёки минтақа мисолида).
2. Фирма рақиблари фаолиятини тахлиллаш методикаси (корхона мисолида).
3. Замонавий этапда кучмас мулкни инвестицион бошқаришни хусусиятлари.
4. Франчайзинг-бизнесни самарадорлигини ошириш услуги сифатида.
5. Корхона инвестицион фаолиятини бошқариш.
6. Корхона ривожланишини бошқариш.
7. Капитал қурилишни ташкил этиш ва бошқариш.
8. Корхонада моддий оқимларини бошқариш.
9. Фирма инновацион фаолиятини бошқариш ва молиялаш.
10. Инновация-бозор ва янги технологияларни боғловчи сифатида.
11. Фирма ривожланиши лойихаларини баҳолаш услублари.
12. Инновацион фаолият ва фирмани ички фаолиятини ташкиллаштириш.
13. Корхона диверсификация стратегияси.
14. Корхонани молия сиёсати ва уни хужалик субъекти фаолиятига таъсири.
15. Корхонада инвестицион-инновацион сиёсатини шакллантириш.
16. Инвестицион фаолиятни самарадорлиги ва уни ошириш йуналишлари.
17. Лизинг компанияси иш юритишини иқтисодий механизми.
18. Фирма шакллантиришни ташкилий-иқтисодий лойихаси.
19. Инновацион соҳада кичик тадбиркорликни активлаштириш муаммоси.
20. Кичик корхонани ташкил этиш жараёнида бизнес режа тайерлаш.
21. Тадбиркорлик лойихасини тузиш ва иқтисодий асослаш.
22. Тадбиркорлик фирмаси фаолиятида содир булувчи рискларни камайтириш услубларини ишлаб чиқиш.
23. Тадбиркорлик рискларни бошқариш механизминини ишлаб чиқиш.

24. Бизнес ва тадбиркорликда рисклар ва уларни камайтириш йуллари.  
25. Фирма ривожланиши бизнес-режасини ишлаб чиқиш.

**“Инвестицион лойиҳа тахлили ва бизнес режа”**  
фаннига оид Интернет тизимидаги  
тавсия этиладиган **веб-сайтлари** руйҳати:

1. <http://www.spc.gov.ru/spmanagement/gpredp.html>.
2. <http://www.uza.uz/business/idl>.
3. [www.UzReport.com](http://www.UzReport.com)
4. [www.microfinance.uz](http://www.microfinance.uz).
5. <http://www.sec.gov>.
6. <http://www.federalreserve.gov>.

**Собиров Алишер Хикматович**-1991 йилгача Давлат режа кумитаси қошидаги Илмий текшириш иқтисодиёт институтида ишлаган. Ҳозирги кунда Тош.ДИУ ва Плеханов Россия иқтисодий академияси қошидаги Тошкент филиалида кафедра доценти лавозимида ишламоқда. “Халқаро бизнес”кафедрасида –“Кичик бизнесни бошқариш”, ”Бизнесни режалаш”, ”Хорижий ва миллий микрокредитлаш”фанлари буйича дарс олиб бориш билан биргаликда маъруза матнлар, намунавий ва ишчи дастурлар ,60 яқин илмий мақолалар ,ўқув –методик ишланмалар чоп этган.

Мутахассислик бўйича Италия,Польша ва Жанубий Курияда малака ошириб келган. Ўқитиляптган фанларда янги педагогик технологияларни жорий этиш устида иш олиб бормоқда.