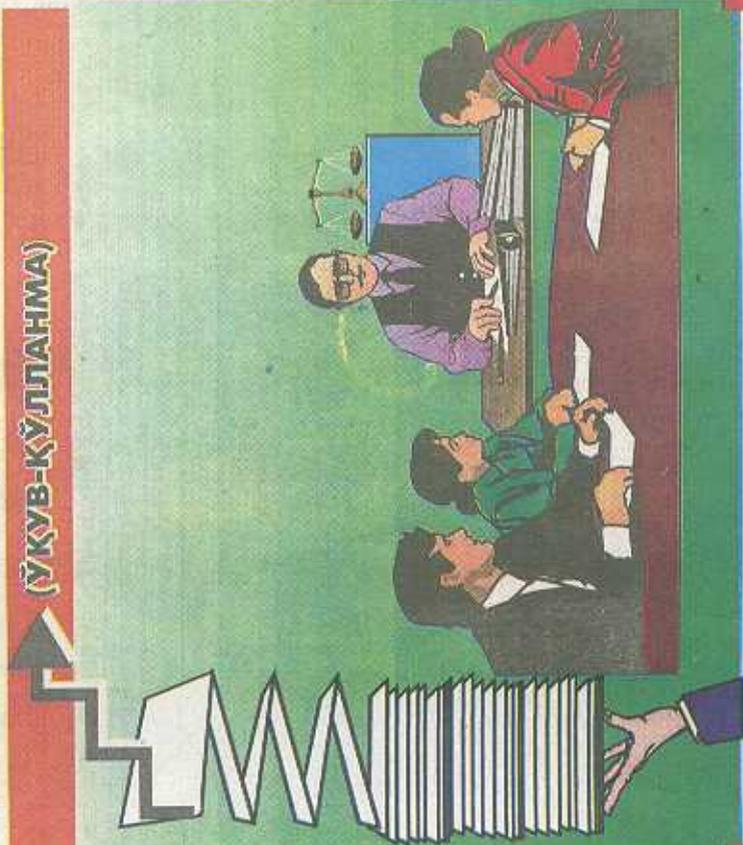


М. АДХАМОВ.

ЛОЙИЖА ТАХҲИЛИ

(ЎҚУВ-ҚўЛЛАНМА)



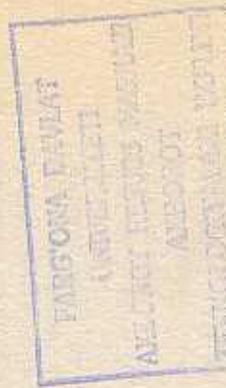
ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

ФАРҒОНА ДАВЛАТ УНИВЕРСИТЕТИ

М. АДҲАМОВ

ЛОЙИҲА ТАҲЛИЛИ

ЎҚУВ – ҚўЛЛАНМА



«ФАРҒОНА» нашриёти – 2002 йил

СЎЗ БОШИ

Янги XXI асга бой имкониятлар ва салоҳият билан ўтиш мамлакатимизнинг барча жаҳдаларида иқтисодий ва социал ривожланишни таъминлайдиган мезонлардан биридир. Қолаверса, шубҳасиз инсон омили билан боғлиқ бўлган бозор иқтисодиёти шароитларига мос келадиган етук мутахассислар учун замон талабига мос бўлган дарсликларини ва ўқув-қўлланмаларини яратиш шу соҳадаги тадбирларнинг ажралмас қисmidир. Бозор иқтисодиёти барча инсонларга дахлдор ҳодиса бўлиб, жаҳон шивилизациясининг ривожланиши йўлида муқаррар босиб ўтиладиган бир босқич эканлиги ҳеч кимга сир эмас.

Иқтисодиётга дадил қадамлар билан кириб бориш, мамлакатда янги иқтисодий ўсизга эришиш, мамлакат иқтисодига самарали бўлган сармояларни олиб кириштириш, кенг миқёсда фойдали ва амалиётга қўлшш мумкин бўлган лойиҳаларини яратиш шу куннинг долзарб масалаларидан биридир. Бундай муаммоларни ҳал этиш бўлгувчи иқтисодчи мутахассислардан юқори даражадаги билим ва қўникмаларни талаб этади. Шундай қўникмалар ва билим берадиган фаиллардан бири шубҳасиз «Лойиҳа таҳлили» фаилдир.

Ушбу курснинг мазмуни ва тизими бозор муҳитида инвестицион лойиҳа асосларини ўргатиш, лойиҳа таҳлилининг босқичлари ва концепциясини, унинг амалий томонларини ўқувчиларга таништиришдан иборатдир. Аинқса иқтисодий йўналишдаги лойиҳаларини тўла экспертизадан ўтказиш, босқичлари ва механизмлари тўғрисида имкони борича тўлароқ тушунича беришга ҳаракат қилинди.

Курснинг мазмуни баён этилар экан, ҳаддан ташқари кўп маълумот бериш, эскириб қолган ақидалардан халос бўлишга ва янгиича талқин этишга уриниб кўрилди. Ўқув қўлланма Ўзбекистон Республикасининг таълим стандартига, Олий ва ўрта таълим вазирлигининг намунавий ўқув дастурига мос келди.

Бозор иқтисодиёти шароитларига мос келадиган иқтисодчи мутахассисларни етиштириш, уларнинг билим ва қўникмаларини такомиллаштиришда инвестиция лойиҳаларини тайёрлаш ва экспертизадан ўтказиш, умуман келажакки кўра билишда маъқур ўқув-қўлланма фойладан ҳоли эмас, деб ўйлаймиш.

Тақризчилар:

Е. АБДУЛЛАЕВ,

иқтисод-фанлари доктори,
профессор

Б. ТУРСУНОВ,

доцент

Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг олий ўқув юртлирида илмий-услугий бирлашмалар фаолиятини мувофажлаштирувчи кенгаши томонидан ўқув-қўлланма шифатида тавсия этилган

АДҲАМОВ, Мамажон.

ЛОЙИҲА ТАҲЛИЛИ. Иқтисодиёт йўналиши бўйича таълим олаётган талабалар учун ўқув-қўлланма. «Фарғона» нашриёти, 2002 й. - 96 б.

Маъқур қўлланмада бозор иқтисодиёти шароитида лойиҳаларини тайёрлаш ва амалга ошириш учун тегишли маълумотлар зарурлиги ўргатиб чиқилиб, лойиҳаларнинг комплекс таҳлили, таҳлилий, тижорат, ижтимолий, экологик, институционал, молиявий ва иқтисодий ҳамда лойиҳадан хавф-хатар масалалари апрофачча таҳлил этилган ва баҳолаган.

Қўлланма иқтисодиёт ва бошқаруш иқтисосилкларни бўйича таълим олаётган талабалар, ижодий ходимлар, аспирантлар ва лойиҳа таҳлили бўйича шунданланувчи мутахассислар учун мўъжазлаган.

ЛОЙИХА ТАХЛИЛИ ФАНИНИНГ МАЗМУНИ ВА МОҲИАТИ, ВАЗИФАЛАРИ ВА ГУРУҲЛАНИШИ

Режа:

1. 1. Лойиҳа таҳлили фан сифатида.
1. 2. Лойиҳа таҳлиlining асосий тушунчалари.
1. 3. Фаниning асосий вазифаси.
1. 4. Лойиҳа гуруҳлари ва турлари.
1. 5. Лойиҳалар бозорини ташкил этиш муаммолари.

Очик, эркин бозор иқтисодиётига асосланган одил жамият, кучли демократик ҳуқуқий давлат куриш йўлидан босқичма-босқич лойиҳа таҳлил бўлиб бораётган Ўзбекистон мамлакатимизда кучли инвестицион сиёсат ҳам олиб бормоқда. Бу борада айниқса инвестицион лойиҳаларини яратиш ва уни мамлакатимизнинг иқтисодий ва социал ривожланиш учун тадбир этишда ҳам талайгина ишлар қилинмоқда.

Ушбу бобнинг асосий мақсади — ҳуқуқларни лойиҳа таҳлили тушунча ва атамалари билан таништириш, лойиҳаларнинг мамлакат тараққиётидаги тулган ўрни ва маҳиятини аниқлашга ёрдам беришга бағишлангандир.

1.1. ЛОЙИХА ТАХЛИЛИ ФАН СИФАТИДА

Бозор иқтисодиётига, босқичма-босқич ўтиш мамлакат иқтисодиётининг ўсиши ва ривожланишини таъжиб этади. Бундай кенг ҳамрозли тадбирларни амалга ошириш чара тадбирларидан бири инвестицион лойиҳалар яратиш ва уни реал жараёнларга тадбир этиш билан бевоқиф бўлиб қолмайди.

Ўзбекистоннинг умумжаҳон иқтисодиётига кириб боришида инвестицион сиёсат ва инвестицион лойиҳалар мамлакат ҳўжалик фаолиятига лойиҳа қодимлар билан кириб бормоқда. Биргина "Uz-Daewoo-AVTO", "Daewoo-Textile corporation", "KABOOL-Ferghana" каби кўшма корхоналарнинг пайдо бўлиши инвестицион лойиҳаларнинг амалдаги ҳўринишидир. Натихада энг замонавий ишлаб чиқариш, янги маҳсулот бозори, янги иш жойлари пайдо бўлди, булар мамлакатимизда иқтисодий ўсишни маълум даражада юксалтиришга олиб келмоқда.

Кўришиб турибдики, инвестицион лойиҳаларни яратиш ва уни реал ҳолатдаги амалиётга олиб кириш назарияси ва амалиёти билан шуғулланидиган "Лойиҳа таҳлили" фани шаклланиб, бошқа фанлар қатори ўз ўрнини топиб бормоқда.

Ўзбекистонда ҳам бу фanning ривожланишига ва унинг принциплари амал қилишга объектив шарт-шароитлар яратилмоқда. Иқтисодиётни эркинлаштириш жараёнларини мамлакат иқтисодиётидаги натижалари иқтисодиётнинг муҳим масалаларидан бири бўлган реал капитал қўйилмоларни инвестициялашни тақозо этади.

Ҳозирги шароитда инвестицион лойиҳаларни тайёрлаш ва таҳлил

этиш қайтадан қўйилмалар самардорлигига таъсир этувчи нақли ва ташқи омилларнинг ўзгариши билан боғлиқдир. Бу омиллар фан-техника, жамият, иқтисод ва сиёсат омиллари орқали белгиланиб, улар лойиҳани ўраб турган муҳит билан ифодалангандир.

Лойиҳавий таҳлил инвестицияларнинг ишлаб чиқаришни ривожлантириш ва барча ресурсларнинг бозорлардаги ҳаракати каби иқтисодий объектлар жараёнларини ўрганади. Чет эл ишловчиларини жалб этиш аввало бизнисда ақс этирилган бўлса, эндиликда лойиҳавий таҳлил тилида баён этилмоқда. Бошқа мамлакатларда бўлгани каби Ўзбекистон иқтисодиётини инвестициялашда халқаро молиявий ташкилотлар ҳам муҳим аҳамият касб этмоқда.

Лойиҳа таҳлили фан сифатида бундан 60 йиллар муқаддам шаклланиб боплаган. 1930 йилларда АҚШда инвестицияларнинг самардорлигини баҳолаш лойиҳаси сув ҳўжалиги соҳасида амалга оширилган.

Маълумки, бозор иқтисодиёти шароитида хусусий ва ижтимоий (давлат) секторлари бозорлардаги рақобатда ресурсларнинг тақсимланиши ва фойдаланиши орқали ўрганилади. Давлат секторини молиялаштириш хусусий секторнинг олган даромади ҳисобига инвестициялаштириши мумкин. Шунинг учун қайси секторга киритилган инвестиция салмоқли натижа беришини лойиҳалаш муҳим аҳамиятга эга. Бундай лойиҳа таҳлили фақатгина лойиҳа натижасини баҳолабгина қолмасдан, балки бир қанча вариантлар нчдан энг маъбулини танилаш имкониятини ҳам яратлади.

Лойиҳавий таҳлилни қўллаш қўлама ҳар бир мамлакатда вақт бўйича ўзгариб туриши мумкин. Масалан, Ҳиндистонда улоқ муддатли инвестицияларни жалб этиш яхши нўлга қўйилган бўлса, ривожланган мамлакатлар эса чет эл инвестицияларидан камроқ фойдаланиш самарали деб билимоқдалар.

Кўришиб турибдики, лойиҳавий таҳлил рақобатбардор бозор ҳолатларини баҳолаш ва моделлаштириш орқали алтернатив вариантлар нчда энг маъбул лойиҳани танилаш имконияти яратилар экан.

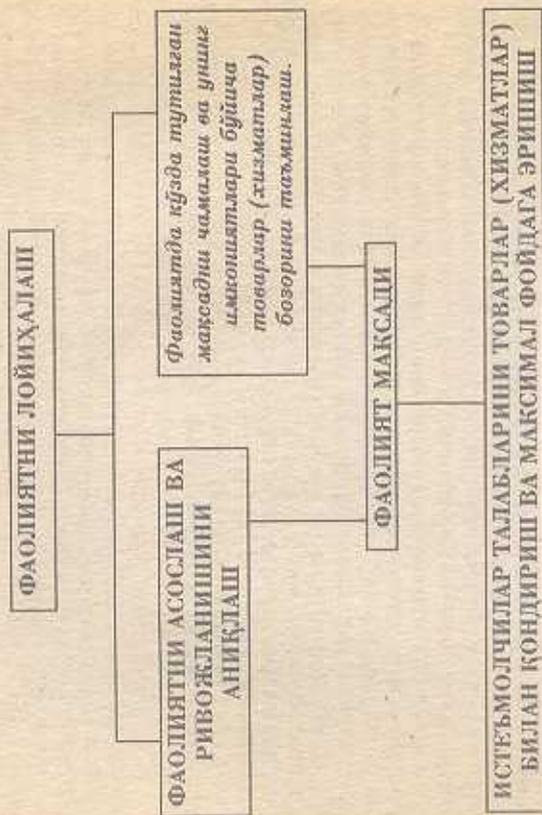
1.2. ЛОЙИХА ТАХЛИЛИНИНГ АСОСИЙ ТУШУНЧАЛАРИ

Маълумки фойдали фаолият ёки тадбиркорлик фаолиятининг асосий самараси корхона фаолиятини лойиҳалаш ва унинг мақсад ва вазифаларини баён этиш, ресурслардан фойдаланиш даражасига бевоқиф бўлиб қолмайди. Ҳар қандай тадбиркор ўз фаолияти давомида доимо 3 та масалани; нима, қандай ва қимларга нима ишлаб чиқаради (хизмат қўрсатади) каби саволларга жавоб бериши керак. Бўлажак корхона фаолиятини тўғри баҳолаб, унинг мақсади, маблаглари ва амалга ошириши йўллари аниқлаб, корхона фаолиятининг бўлажак лойиҳа (режасини) яратишга кирилади. Ҳар қандай тадбиркорлик лойиҳасини қуйидагича ифодалаш мумкин (1-схема).

Ўзбекистон Республикасининг "Тадбиркорлик ва тадбиркорлик фаолиятининг қанчалари тўғрисида"ги Қонунида қўрсатилишича:

"Тадбиркорлик (тадбиркорлик фаолияти) — қонуни ҳўжжатларига мувофиқ даромад (фойда) олишга қаратилган, эришди ва жисмоний шахслар

томонидан махсулот ишлаб чиқариш (ишларни бажариш, хизматлар кўрсатиш) йўли билан таваккал қилиб ва ўз мулкни жавобгарлиги остида амалга ошириладиган фаолият”.



1-Схема. Тадбиркорлик тизмида фаолиятни лойиҳалаш.

1. «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Қонуни. (3-модда. 2000 йил, 25 май).

Энди, тадбиркорлик фаолиятини лойиҳалашнинг асосий тушунчаларини кўриб ўтайлик.

ЛОЙИХА—бу қўйилган масала (муаммо)нинг ғояси ва унда иқтисодий, техникавий, технологик ва ташкилий натижаларга эришиш йўлидаги зарурий маблағларни асослаш. Лойиҳани аниқ бир фаолиятни амалга оширишдаги ташкилий-ҳуқуқий ва молиявий ҳужжатлар мажмуаси деб ҳам аташ мумкин. Бошқача қилиб айтганда, фойда олиб келувчи мақсадни амалга ошириш йўл-йўриқлари мажмуаси бу ўша фаолият лойиҳасидир.

ИНВЕСТИЦИЯ—лотин тилидан олинган бўлиб “қийинмоқ” ёки “ясатириш” маъносини англатади. Инвестиция кенг маънода пул маблағлари ва мақсадли банк жамғармалари, пайлар, акция ва бошқа қимматли қозонлар, машина-дасгтоҳлар, лицензия ва товар белгилари, кредитлар ва ҳар қандай мулк ҳуқуқи, интеллектуал бойликлар мажмуасидан иборатки, улар ёрдамида тадбиркорлик фаолиятини даромад олинади ҳамда социал самаларни кўриб ўтайлик.

рага эришиш имконияти яратилади. Инвестицияларнинг бундай таърифлари бозор иқтисодиёти талабларига мос келади.

Инвестициялар бирон бир мамлакат иқтисодини ёки социал жараёнларни ривожлантириш мақсадида кўниш ёки киритиш, бўш турган маблағларни фойдали фаолиятга йўналтиришдир.

Инвестицияларнинг портфели ва реал турларни маъжуд.

Портфели инвестициялар — булар маълум бир лойиҳа гуруҳлари учун капитал қўйишдир. Масалан, корхонада қимматли қозонларни сотиб олиш шундан инвестиция турига кириб, бунда инвесторнинг мақсади портфели инвестицияни оптимал яратиш ва бошқаришдан иборатдир.

Реал инвестициялар — аниқ ва реал лойиҳалар учун молиявий ёки капитал маблағларини ажратиш.

Инвестициялар—объектга қўйилиши ва ҳаракатга йўналтирилганлиги бўйича иккита турга бўлинади.

Объектга қўйилиши бўйича инвестициялар — моддий (масалан, дастгоҳ сотиб олиш учун), молиявий (масалан, қимматли қозонларни сотиб олиш) ва номолиявий (масалан, ходимларни тайёрлаш, реклама ва ҳоказо.) турларга ажратилади.

Ҳаракатга йўналтирилганлиги бўйича инвестициялар лойиҳани асослаш, лойиҳани кенгайтириш, реинвестиция каби турларга ҳам бўлинади. Реинвестиция — бу бўш турган инвестицияларни янги ишлаб чиқаришни ташкил этиш ёки замонавий технологияни сотиб олиш учун сарфланади.

Инвестицияни давлат, банклар, тадбиркорлар ёки чет эл юридик ва жисмоний шахслари киритиши мумкин. Ўттиш даври иқтисодиётида мамлакатларaro инвестицион ҳамкорлик янада ривожланадики, унинг натижасида иккала томон ҳам манфаатдор бўлади. Буни жаҳон ҳамкитисодий жамиятига кириб бораётган Ўзбекистон шароитида ҳам кўриш мумкин ва у жуда сезиларли самара бермоқда. Инвестициялар асосан муддатли кўришида амалга оширилади.

Инвестициянинг яна бир интеллектуал тури ҳам маъжуд бўлиб, у юксак даражадаги мутахассис, лицензия ва ишланмалар, ноу-хау ва илмий ҳамкорлик кўринишларида ҳам намоён бўлади. Инвестициянинг бундай турлари ҳам инвестицион ҳамкорликни ривожлантиришда ўз улушига эгадир.

ИНВЕСТИЦИОН ЛОЙИХА—фойда (даромад) олиш ёки социал самаларга эришиши учун амалдаги (лоийҳадаги) фаолият кўрсатиб турган корхонанинг ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш) соҳасини кенгайтириш, модернизациялаш ёки янгидан қуриш тадбирлари мажмуасидир. Тадбиркор банкдан қарз (ссууда) олиш учун ҳам инвестицион лойиҳасини тайёрлаши керак.

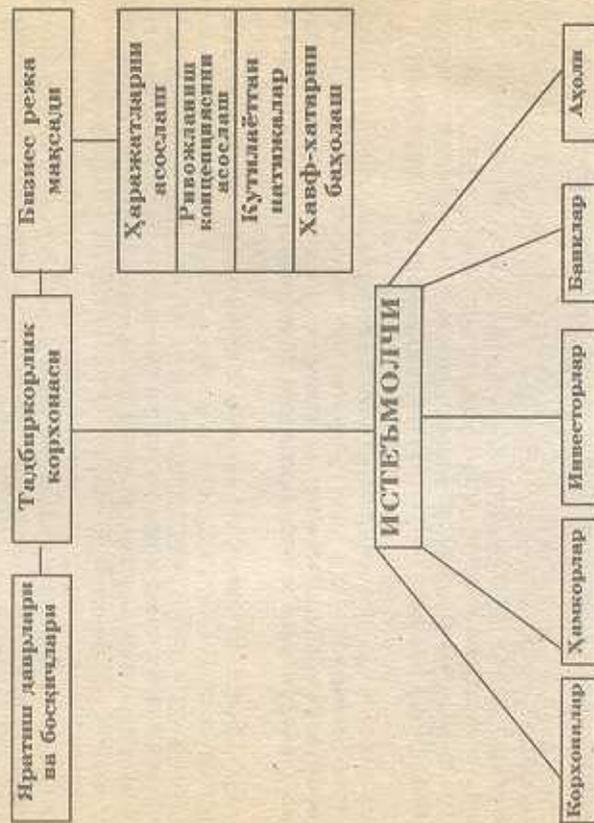
Фойдали фаолиятни лойиҳалаш ва уни чуқур илмий-амалий таҳлил этиш учун режа, режалаштириш, бизнес-режа, тадбиркорлик лойиҳаси, техник-иқтисодий асослаш каби лойиҳа тушунчалари билан ўзаро алоқада бўлган терминлардан ҳам фойдаланилади.

РЕЖА—қўйилган мақсад ва масалани ҳил этишнинг ўлчовлар тизими, келгусандаги андозаси (моделли) ёки бирон-бир образнинг кўриниши. Режа мақсад ва моҳияти, муддати ва даражаларига кўра ҳар хил турларга бўлинади.

РЕЖАЛАШТИРИШ—корхона фаолиятининг амалга ошириш ва назорат этиш, қўйилган мақсадга эришниши бирон-бир кўринишда ишлаб чиқиш ёки қозғатиш жарасиндир. Режалаштириш бу мақсадга эришиш йўлидаги корхона фаолиятини асослашдаги ахборотлар оқимини қайта ишлашдир.

БИЗНЕС-РЕЖА—корхона фаолиятининг асосий йўналишини ўзида акцентирувчи комплекс тадбирлар ҳужжати мажмуасидир. Бизнес режа корхона режасидан фаолиятининг аниқ бир йўналишини муайян бозор учун асосланганлиги билан фарқланади. Бир корхонанинг ўзи бир неча бизнес-режага эга бўлиши ва уни амалга ошириш йўллари ҳар хил бўлиши мумкин. Кичик бизнесда корхона режаси ва бизнес-режа унинг маънаси ва ҳажми бир хил бўлиши мумкин.

ТАДБИРКОРЛИК ЛОЙИХАСИ—дейилганда тадбиркорликнинг фойда олиш учун мақсулот ишлаб чиқариш (хизмат кўрсатиш)ни ташкил этиш ёки фаолият ишларини барча соҳалар бўйича лойиҳалаш тушунилади. Тадбиркорлик лойиҳасининг 2-схемада кўрсатиш яна ҳам ўринли бўлар эди.



2-схема. Тадбиркорлик лойиҳаси.

ТЕХНИК-ИҚТИСОДИЙ АСОСЛАШ (ТИА)—лойиҳалаш амалиётига тадбиркорлик шарт-шароитлари мажмуасини инвестициялашдан ёки инвести-

ция киритишдан олдинги босқичдир. Тор маънода ТИАни ресурсларни тақсимлаш ва асослаш, пировард натижанинг натура ва қиймат кўринишларини мақсадга мувофиқ асослаш, тегишли равор қабул қилиш учун техникавий, технологик ва инвестицион лойиҳаларни тайёрлаш кабилар тушунилади. ТИА мустақил хизмат қилиши мумкин. Айрим ҳолларда ТИА бизнес-режанинг бирон-бир босқичи шаклида ҳам ифодаланади.

Демак, ТИА тадбиркорлик лойиҳасини қандай амалга ошириш керак ёки тадбиркорлик фаолиятининг сценарийси бўлиши мумкин экан, яъни у фирма ёки корхонанинг реал бозордаги ўрни ва позициясини кўрсатувчи ҳолат мажмуаси бўлиб, техник-иқтисодий кўрсаткичларнинг ўзаро боғланган ва амалдаги фаолиятини ифодалар экан.

Техник-иқтисодий асослаш рақобатбардорлик шароитда корхонанинг келгусидаги ҳолати ёки ҳаётлиги тадбиркорнинг тикланиш ва юксалиш босқичлари ҳолати ва инвестициялардан молиявий қўмак олишининг бош механизмидир.

1.3 ФАНИНГ АСОСИЙ ВАЗИФАЛАРИ

Маълумки, ҳар қандай бизнес ва тадбиркорлик ишлари ҳамда ишланмалари шу фаолиятнинг лойиҳаси билан бошланиб у амалиётга тадбиқ этилганда кўзда тутилган мақсадга эришиши мумкин. Ўтиш даври иқтисодиётининг янада ривожланишида ижтимоий-иқтисодий лойиҳаларни яратиш ва тадбиқ этиш унинг ҳаракатлантурувчи механизмларидан биридир. Тақдим этилаётган лойиҳа қанчалик пишиқ ва пухта бўлса, унинг самараси шунчалик юқори бўлади. Бас, шундай экан, лойиҳанинг вазибаларини ўрганиш шунчалик муҳимдир.

Лойиҳанинг асосий вазибаларига қуйидагиларни киритиш мумкин.
1. Инвестицион таҳлил соҳаси бўйича юқори малакали мутахассисларни тайёрлаш.

2. Инвестицион технологиялардан фойдаланиб бизнес-режа тузиш ва уни такомиллаштириш.

3. Мамлакатимизнинг иқтисодий ва социал ривожланиш учун зарур бўлган лойиҳаларни ишлаб чиқиш ва экспертизадан ўтказиш.

4. Лойиҳа таҳлили бўйича жаҳон тажрибаларини ўрганиш ва уни бизнес шартномага лойиҳаларга тадбиқ этиш йўл-йўриklarини ишлаб чиқиш.

5. Инвестицион лойиҳаларга эксперт аналитиклар, бухгалтер ва аудиторлар ҳамда молиявий менежерларни кенгроқ жалб этиш.

6. Шу йўналиш бўйича ўқув-услубий адабиётларни яратиш ва чоп этиш.

7. Лойиҳаларни яратиш ва уни таҳлил этиш бўйича ўқув семинарлари ва конференцияларини ташкил этиш.

8. Мамлакатларaro инвестицион лойиҳаларни яратиш ва унинг самарадорлигини янада ошириш.

9. Инвестицион лойиҳаларининг амалиётга тадбиқи ва самарадорлигини баҳолаш.

10. Лойиҳа вариантларини таққослаш.

11. Инвестицион лойиҳаларнинг давлат, тармоқ ва бошқа турдаги экспертларини ўтказиш.

Кўриниб турибдики, ушбу вазифаларни ҳал этиш шу куннинг долзарб вазифаларидан бири бўлиб, уларнинг ечимлари лойиҳа таҳлили фани назарияси ва амалиётини янада ривожланишига хизмат қилади.

1.4 ЛОЙИҲА ГУРУҲЛАРИ ВА ТУРЛАРИ

Аввало, ҳар бир лойиҳа кўйилган мақсад ва вазифаларига кўра яратилади ва амалга оширилади. Шунинг учун лойиҳаларни аввало шу нуқтаи назардан гуруҳлаш жоиздир.

Энди лойиҳаларни гуруҳлашни кўриб ўтайлик.

1. Амалга ошириш (тадбиқ этиш) мижҳёсига кўра. Бундай лойиҳалар корхона, мамлакат ва мамлакатларро кўринишларда бўлиши мумкин. Масалан, кичик ё завод лойиҳаси корхона мижҳёсига, кичик хўжалик маҳсулотларини қайта ишлаш лойиҳаси мамлакат мижҳёсига, трансевропа ҳамкорлиги дастурига кирган Темпус (TALIS) лойиҳасини эса мамлакатларро (ёки халқаро) лойиҳаларга киритиш мумкин. Мамлакатларро лойиҳаларда иккита эмас, балки бир қанча иштирокчилар бўлиши мумкин.

2. Тармоқлар бўйича лойиҳалар. Бундай лойиҳалар ишлаб чиқариш ва ношлаб чиқариш тармоқлари ҳамда бошқарув лойиҳалари кўринишда бўлиши мумкин.

Масалан, Жанубий Кореянинг "DAEWOO" компанияси билан ўзбек автомобилсозлари ҳамкорлигида яратилган лойиҳа асосида "Uz-Daewoo-AVTO" қўшма корхонаси барпо этилдики, бу мамлакатимизда автомобилсозлик саноатига асос солди. Фарғона вилоятининг Қува шаҳридаги "Аҳрор" қўшма корхонаси сутни қайта ишлаш ва сут маҳсулотларини ишлаб чиқаришга хизмат қилмоқда.

3. Халқ хўжалигининг йўналишлари бўйича лойиҳалар. Бундай лойиҳалар, масалан мамлакатни озик-овқат маҳсулотлари билан таъминлаш, ёқилги-энергетика ресурсларидан фойдаланиш, олий таълимни ривожлантириш лойиҳалари каби кўринишларда бўлиши мумкин.

4. Амалга ошириш муддатига кўра: қисқа (1 йилгача), ўрта (1-2 йилгача) ва узоқ муддатли (3-5 йилгача) лойиҳалар.

Булардан ташқари, лойиҳалар илмий-тадқиқот (масалан, фан-техника тараққиёти), экспериментал (тажрибалар ўтказиш учун) ва ўқув лойиҳалари кўринишларида ҳам тайёрланиши мумкин.

Тайёрланган ҳар қандай лойиҳа зарурий бўлган: техникавий, социал, ижтимоат, экологик, институтчионал, молиявий ва иқтисодий таҳлил қилинади ва баҳоланади, керакли экспертлар ўтказилади. Лойиҳада учраши мумкин бўлган хавф-хатар ёки таваккалчиликлар ҳам олдиндан маълум

даражада баҳоланган бўлиши керак. Лойиҳа таҳлилининг бундай асосий босқичларини кейинроқ батафсил кўриб ўтамиз.

1.5. ЛОЙИҲАЛАР БОЗОРИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ

Ўзбекистон Республикасининг бозор иқтисодиётига босқичма-босқич кириб бориши товарлар ва хизматлар бозори билан биргаликда лойиҳалар бозорини ҳам ташкил этишни тақозо этади. Лойиҳалар бозори ўзининг специфик хусусиятлари билан бошқа бозор сегментидан фарқланади. Унинг хусусиятларини куйидагиларда кўриш мумкин.

1) Ушбу бозор маҳсулоти илмий интеллектуаллик маҳсулотидир.
2) Ушбу бозорнинг ташкил этиувчилари, яъни лойиҳани яратувчилар, ижтимоий - иқтисодий жараёнларнинг бирон-бир йўналиши бўйича етуқ мутахассис бўлишлари керак.

3) Бозор маҳсулотларини яратувчи лойиҳалар ўзининг кўп вариантчилиги билан ажралиб туриши керак;

4) Бозор қатнашувчилари ва ундаги олди-сотди жараёни эркин рақобат асосида олиб борилиши зарур;

5) Бошқа бозорлар қатори лойиҳалар бозори ҳам давлат томонидан муҳофаза қилиниши ва тартибга солиб турилиши лозим.

Иқтисодий ва саноат жараёнларини давлат томонидан тартибга солишда лойиҳалар бозори механизмларини самарали ишлаши учун шароит яратиш муҳим аҳамият касб этади. Бунинг учун давлат рақобатни эркинлантириш орқали лойиҳа бозорини ҳам сақлашни ўзиммасига олади. Чунки эркин рақобат тизими ва уни бошқариш талаб ва тақлиф қонунларини амал қилиши рақобатга боришқа бўлади. Рақобатчилик муҳитининг зарурий лойиҳаларини яратишда лойиҳаларни рағбатлантириш ва ҳимоя қилишнинг механизмларини куйидагиларда кўриш мумкин:

- иқтисодий ва социал субъектларнинг фавқият қилиш қондаларини шакллантириш;
- корхона ва ташкилотларни лойиҳа бозори шароитлари ва ҳолати тўғрисидаги ахборотларан хабардор қилиш;

- лойиҳаларни ишга туширишдаги айрим тўсиқларни бартараф этишга кўмаклашиш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш.

Самарали лойиҳаларни яратиш ва амалиётга қўллаш бевосита фан-техника тараққиёти билан боғлиқдир. Фан-техника тараққиётини кредитлаш муҳим аҳамиятга эгадир. Тўғри, ҳукуматимиз бу соҳада катта ишларни амалга оширмоқда, лекин бу етарли эмас. Тадқиқотлар шуну кўрсатадики, бизда бирон-бир лойиҳани яратиш ва амалга ошириш учун лойиҳа умумий қўмақларнинг 5 фоизи атрофида маблағ ажратилмоқда. Ривожланган мамлакатларда эса бу кўрсаткич анча юқоридир.

Жаҳон тажрибаси шуну кўрсатадики, давлат бошқаруви ва чора-тадбирлари тизими ички ва ташқи бозор маълум даражада таъсир этади. Ҳар қандай мамлакатда бу тизим ўзига хос хусусиятларга эга бўлади. Ўзбе-

ИНВЕСТИЦИОН ЛОЙИХАНИНГ МОҲИЯТИ ВА МАЗМУНИ

Режа:

- 2.1 Инвестицияларнинг инвестицион лойиҳадаги моҳияти.
- 2.2 Инвестицион лойиҳанинг мазмуни.
- 2.3 Инвестицион лойиҳанинг асосий принциплари.
- 2.4 Инвестициялар таснифи.
- 2.5 Инвестицион лойиҳа қатнашчилари.
- 2.6 Лойиҳанинг ҳаётийлик цикли ёки даври.

Бозор иқтисодиёти асосларини яратиб аввало моддий ва маънавий ресурсларини, моддий нёматларни кўпайтириш билан характерланади. Вақт ўтиши билан ресурсларнинг бир қисми ишлаб чиқаришни кенгайтиришга ёки янгиларини қуришга сарф этилади. Бозор талабининг ўсиши ва янги техника ва технологияни ишлаб чиқаришга жалб этиш инвестицион ресурслардан фойдаланиш ва тақсимлаш орқали ҳал этилиши мумкин. Ўз-ўзиндан равшанки, ривожланишнинг қўсқа, ўрта муддатли режа ва дастурларини яратишда инвестицион лойиҳаларни батафсил ўрганиш лозимдир. Инвестицион лойиҳаларни ва унинг аτροφ-муҳитини тадқиқ этиш шу куннинг муҳим вазифаларидан биридир.

Ушбу бобда инвестиция ва инвестициялаш моҳияти, инвестицион лойиҳа мазмуни, унинг ички ва ташқи муҳит билан алоқаси, ҳаётийлик даври системали равишда ўрганишга қаратилган.

2.1 ИНВЕСТИЦИЯЛАРНИНГ ИНВЕСТИЦИОН ЛОЙИХАДАГИ МОҲИЯТИ

Маълумки, инвестициялаш вақт ўтиши билан сарф этилган ҳаражатларнинг пировард натижасида даромад (фойда) кўринишида қайтиб келишидир. Бундай даромад инвестициянинг йўналиши ва миқдорига қараб ҳар қил ҳажмда бўлиши мумкин.

Иқтисодиётни марказлашган бошқарув тизимида капитал қўйилмалар кўрсаткичи мавжуд эди. Бу кўрсаткич фаолият кўрсатаётган корхоналарни реконструкциялаш ёки кенгайтириш, янги корхоналарни қуриш учун сарфланаётган маблағлар ҳажмининг кўрсаткичи эди. Капитал қўйилмалар юқоридан, яъни давлат бюджетли орқали ишлаб чиқариш ва ижтимоий соҳаларга ажратилар эди.

Кўриниб турибдики, капитал қўйилмалар ва инвестиция тушунчалари бир-бирига анча яқин экан.

Умуман олганда бозор иқтисодиёти шартида инвестиция тушунчаси даромад ёки бирон-бир самара олиш учун қўйилган маблағ тушунлигида. Инвесторлаш инвестицион бойлик орқали бугунги кун талабини қондириш воситаси эканлигидан далolat беради.

Демак, инвестициянинг асл моҳияти инвестицион фаолиятнинг икки-тала қиррасида: ресурслар сарфи ва пировард натижалар мутаносиблигида

нистон Республикаси шароитида ҳам давлат бошқарувининг асосий воситалари а: фискал сисёат, пул сисёати, даромадларни бошқариш сисёати, ташқи иқтисодий сисёат ва ижтимоий сисёати ҳам кирало. Бу воситаларнинг ҳар бири маълум бир вазифани бажарало ва бир-бирини тўлдирало. Уларнинг тарикбий қисмлари бир-бирини зид бўлмагандагина ва комплекс фойдаланиганда яратилаётган лойиҳани самараси ўз натижасини беради.

Айтиб ўтилган муаммолар макроқўламада бўлгани учун уни ҳал этиш бирдангина бўлмайдди. Уларнинг босқичма-босқич ҳал этилиши мамлакатимизда лойиҳа бозорини шаклланишига ва у орқали жаҳон иқтисодий ҳам-жамиятига кириб боришимизга катта имкониятлар очилишига шубҳа қил-маса ҳам бўлади.

Таянч иборалар:

лоийҳа, корхона лойиҳаси, режа ва режалаштириш, бизнес-режа, портфельли инвестиция, техник-иқтисодий асослаш, инвестиция, инвестицион лойиҳа, тадбиркорлик лойиҳаси, лойиҳа гуруҳлари, лойиҳа тахлили босқичлари, лойиҳа бозори.

Назорат учун саволлар:

1. *Лойиҳа ахамияти ва зарурлиги нимадди иборат?*
2. *Лойиҳа тахлилининг асосий тушунчаси ва атамалари моҳиятини тундиртириш.*
3. *Лойиҳа тахлили фақи қандай олафазалари ҳал этади?*
4. *Лойиҳалар қандай белгиларга кўра гуруҳланади?*
5. *Ўзбекистон Республикасида лойиҳалар бозорини ташкил этиш жузжмолари ва гуруҳлигиши изоҳланг.*
6. *Лойиҳа тахлилининг асосий босқичлари нималардан иборат?*

Фойдаланилган адабиётлар:

1. *И. А. Қаримов. "Ўзбекистон — иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида" Ғ. "Ўзбекистон", 1995 й.*
2. *И. А. Қаримов. "Ўзбекистон XXI аср бўсағасида: хавфсизликни таҳдид, барқарорлик шартлари ва тарикқий кафолатлари" Ғ. "Ўзбекистон" 1998 й.*
3. *Управленше проектами. Санкт Петербург, 1993 г.*
4. *И. М. Волков, М. В. Грачова. Проектный анализ. М. "Банк и биржа", 1998 г.*
5. *Холт Р. Н. Барнс С. Н. Планирование инвестицией. М., Дело ЛТД, 1994 г.*
6. *Ишмухаммедов А., Аҳмедов Д. Лойиҳалар тахлили ва бошқариши. Ўзбе қрлиши, ТДИУ, 1998 й.*

қўринар экан.

Масалан, корхона миқёсда инвестицияларни тақсимлаш тўғрисида қарор қабул қилинса, қарор натижасида қуйидагилар аниқланishi зарур: -корхона активлари ҳажми, состави ва тизимининг ўзгариши; -пировард на тизимнинг узоқ вақт ичида рўёбга чиқиши; -қўшимча харажатлар талаб этилиши ва унинг миқдори.

Ҳозирги пайтда инвестицияларнинг макро ва микро назариялари мавжуд. Инвестицияларнинг макроэкономик содиқ назарияси Джон Кейнс томонидан яратилган бўлиб, унда инвестицияларни ягона бир бутун ҳўжалик даражасида инвесторлар маъмуоси ўрганилган. Бунда асосий эътибор давлатнинг инвестицион сиёсати, даромад ва бандлик сиёсати асос қилиб олинган.

Инвестицияларнинг микроэкономик назарияси эса инвестицион қарорларни корхона миқёсда қабул қилинишига қаратилган бўлиб, унда корхонанинг ўзи олиб борадиган инвестицион тадқиқотлари ва йўналишлари асос қилиб олинган.

Айтишимиз мумкинки, инвестицион лойиҳа - бу даромад олиш мақсадида капитал маблағни қўйиш экан. Бундай капитал маблағни қўйиш ҳет эл инвестиция ва молиялаштириш манбалари орқали амалга оширилиши мумкин.

2.2 ИНВЕСТИЦИОН ЛОЙИХАНИНГ МОХИЯТИ

Инвестицион лойиҳанинг асосини тақдим этилаётган лойиҳа ташкил этиб, лойиҳа ўзида яхлит ҳолда қуйидагиларни мужассамлаштириши керак:

1. Лойиҳа ғояси пайдо бўлганидан то уни реал объектларда амалга оширишгача бўлган узоқ муддатли янаш шикан (муддати);

2. Лойиҳага маблағни (пулни) қўйишдан олдин лойиҳани комплекс экспертизадан ўтказиш, яъни лойиҳани техникавий, тижорат, социал, институционал, экологик, молиявий ва иқтисодий таҳлиллардан ўтказиб, унинг самарадорлигини баҳолаш.

Услубий жиҳатдан инвестицион лойиҳага шундай таъриф бериш мумкин. Инвестицион лойиҳа - Фаолият, жарася, иш еки тадбир бўлиб, қўйилган мақсадни амалга ошириш учун фойдаланиладиган комплекс йўл-йўриқларидир. Лойиҳани ҳўжалик тадбири еки аниқ мақсадга йўналтирилган иш деб ҳам аташ мумкин.

Лойиҳавий таҳлилини "ўзаро боғланган талбирлар мажмуаси еки қисқа вақт мобайнида бюджетда қўрсатилган мақсадга эришиш" деб ҳам аташ мақсадлиқ мувофиқ бўлур эди.

Инвестицион лойиҳаларни муқаррарлиқ даражаси, кечиктириб бўлмаеллини ва боғланганлиқ даражасига қўра гуруҳларга ажратиш мумкин.

Муқаррарлиқ даражасига қўра.

Муқаррар. Бундай лойиҳалар бажарилиши учун бирон-бир қонда еки мезъонни талаб этили. Улар амалдаги активларни критик ҳолларда янгиллаш учун мўлжалланган бўлади. Бундай лойиҳаларга шартномавий

лоийҳаларни киритиш мумкин, масалан, аэроф-муҳитни сақлаш лойиҳасини шундай лойиҳа турига киритиш мумкин.

Муқаррар бўлмаган. Ҳар қандай муқаррар бўлмаган лойиҳаларни, яъни, албатта бажарилиши шарт бўлмаган лойиҳаларни шундай лойиҳа турига киритиш мумкин. Масалан, ишдан чиққан дасттоҳини янгисига алмаштириш лойиҳаси.

Кечиктириб бўлмаеллиги бўйича.

Шошилинч. Бундай лойиҳаларга еки умумин келажак учун алоқадор эмас, еки маълум муддатда у зайтириш имконияти бўлган лойиҳаларни киритиш мумкин, маселли, ҳар хил дастгоҳларни сотиб олиш лойиҳаси.

Шошилинч бўлмаган. Лойиҳаларни айрим сабабларга қўра амалга оширилишини кейинроқ муддатга узайтириш, масалан, қудуқларни очиш лойиҳасини шошилинч бўлмаган лойиҳаларга киритиш мумкин.

Боғланганлиқ даражасига қўра.

Алтернатив. Бир жараёни бир неча алтернатив вариантда лойиҳаси тайёрлаиб, бири иккинчисини ресурслардан фойдаланиши бўйича инкор этса еки инкор этмаса, уларни баҳолаш бир вақтда амалга оширилиб, амалга оширилиши эса ҳар хил вақтда бўлиши мумкин. Маселли, корхона ўз алоқаларини ҳар хил алоқа воситалари орқали олиб бориш лойиҳасини алтернатив лойиҳага киритиш мумкин.

Боғланмаган. Масалан, иккита алоҳида яратилган, улар бир вақтда яратилиши ва амалга оширилиши мумкин бўлган лойиҳалар, корхона таркибига иккита ички ҳўжаликни реконструкциялаш лойиҳасини шундай лойиҳага киритиш мумкин.

ўзаро боғланган. Бир лойиҳанинг ечим иккинчи лойиҳа учун киритиш омиллари бўлса, маселли, бир ҳудудда нефт қудугининг очилиши иккинчисига боғлиқ бўлиши мумкин. Худди шундай нефт қудуқлари лойиҳаларини боғлаган лойиҳаларга киритиш мумкин. Янги олий ўқув юртини очиш лойиҳаси билан бевосита боғланган бўлганлиги учун бундай лойиҳани ҳам ўзаро боғланган лойиҳа гуруҳига киритса бўлади.

2.3 ИНВЕСТИЦИОН ЛОЙИХАНИНГ АСОСИЙ ПРИНЦИПЛАРИ

Шуни унутмаслиқ керакки, ҳар бир инвестицион лойиҳаларни яратишда ва экспертизадан ўтказишда тақдим этилаётган еки таҳлил этилаётган лойиҳалар маълум бир принциплар асосида яратилган бўлиши керак. Бундай принципларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

1) алтернативлиқ принциплардан фойдаланиш;

2) пул маблағлари оқими қўйишда хилма-хил ресурслар ва маҳсулотлар (хизматлар) оқимини моделлаштириш;

3) ҳар қандай лойиҳани яратиш ва экспертизадан ўтказиш: техникавий, тижорат, институционал, социал, экологик, молиявий ва иқтисодий аспектлар бўйича таҳлилдан ўтказилиши керак;

4) қабул қилинган жаҳон амалиёти мезонларига мувофиқ лойиҳанинг самарадорлиги жами интеграл харажатлар сарфига қўра ва уларнинг пировард натижаларида қандай ифодаланиши баҳолаш орқали

ўлчаш. Бунда харажатлар ва даромадлар вақт бўйича пул назарияси асосида ўлчаниши керак:

5) лойиҳани амалга ошириш билан боғлиқ бўлган ноаниқликлар, таваккалчилик ва хавф-хатарни ҳисобга олиш ва баҳолаш.

Агар лойиҳани яратувчи ўзининг инвестицион лойиҳасини ана шу принциплар асосида ишлаб чиқса, бундай лойиҳа қийинчиликсиз экспертиза ва лойиҳа таҳлиlining барча аспекти билан таҳлилдан ўтиб, у тезроқ амалиётда ўз ўрнини топиши мумкин.

2.4 ИНВЕСТИЦИЯЛАР ТАСНИФИ

Инвестицияларнинг моҳияти ва мазмунини тула англашда уларнинг манбаларини билиш зарур. Уларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

1) хусусий молиявий маблағлар, шунингдек жалб этилган маблағлар ва бошқа активлар;

2) марказий, ҳудудий ва маҳаллий бюджетлардан ажратилган маблағлар, тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш фондлари, бизнес фонди ва қайтарилмайдиган кредитлар;

3) чет эл инвестициялари, халқаро фондлар ва ташкилотлар томонидан ўтказиладиган маблағлар, турли мулк кўринишдаги корхона ва ташкилотлар ва яққа шахслар маблағлари;

4) ҳар хил формадаги қарз маблағлари, қайтариш шарти билан берилadиган кредитлар, чет эл инвесторларнинг кредитлари, облигация заёмлари, Жаҳон банки, Европа Тисланниш ва Тараққиёт банки кредитлари, инвестицион фондлари ва компаниялар, сугурта жамиятлари, нафақа фондлари ва бошқа маблағлар.

Лойиҳани асослаш инвестицияси – дастлабки инвестициялар ёки нетто инвестициялар шаклида бўлиб, улар асосан корхонани сотиб олишда ёки лойиҳасини асослашда фойдаланилади. Экстенсив инвестициялар фаолиятини кенгайтириш инвестициялари деб юритилади. Рейнвестициялар эса – янгидан ҳўйилган ёки бўш турган инвестициялар шаклида ифодаланадиган, асбоб-ускуналар сотиб олиш, янги хил маҳсулот ишлаб чиқариш, ноу-хаулар учун ишлатилади. Нетто инвестиция ва реинвестициялар биргаликда брутто инвестицияларини ташкил этади.

Ўзбекистон Республикасида ҳам инвестицияларнинг бундай турлари самарали инвестицион лойиҳаларни амалга оширишга кириб келмоқда. Шунингдек, ҳукуматимиз инвестицияларнинг янги манбаларини излаб, улардан оқилона фойдаланиб, тармоқлар фаолиятини оширишга сафарбар этмоқда.

2.5. ИНВЕСТИЦИОН ЛОЙИҲА ҚАТНАШЧИЛАРИ

Агар инвестицион лойиҳа макро даражада бўлса ва у халқ ҳўжалигининг муҳим бир тармогини ривожлантириш учун амалиётда тадбиқ этилса, лойиҳанинг муҳим бир тармогини ривожлантириш учун амалиётда татбиқ этилса, лойиҳанинг салмоғи анча юқори бўлади ва унинг яратувчилари бир қанча юридик ва жисмоний шахслардан иборат бўлиши мумкин. Бундай инвестицион лойиҳаларни бошқаришда ҳам бир қанча қатнашувчилар

бўлиши эҳтимолдан холи эмаслар. Уларнинг асосийлари қуйидагилардир:

1. Ҳомийлар (ташкилотчи) – бутун лойиҳада кўрсатилган фаолиятини барча бўғинлари учун жавобгар бўлиб, улар қатнашувчиларнинг ўзаро ҳамкорлигини таъминлайди. Ташкилий, молиявий ва қурилиш ишларининг боришини назорат этади.

2. Пудратчи – қурилиш ва инженерлик лойиҳаларини амалга оширувчи муҳандислик қурилиш ташкилоти.

3. Асбоб-ускуналарни етказиб бериувчи – булар асбоб-ускуналар (техника ва технология), дастгоҳлар ва хизмат кўрсатиш билан боғлиқ бўлган ишларни ва тадбирларни амалга оширувчи фирма ёки компаниялар.

4. Сугурта масалалари бўйича маслаҳатчи – хавф хатарларни сугурталаш, сугурталаш орақли лойиҳани ҳимоялаш ва зарурий маблағлар бериувчи юридик ёки жисмоний шахс.

5. Ҳуқуқий масалалар бўйича маслаҳатчи-зарурий ҳуқуқий ва келишув битимлари (шартномалари) ҳужжатларини тайёрловчи, шунингдек лойиҳа бўйича шартномани туздиган шахс.

6. Солиқ масалалари бўйича маслаҳатчи – лойиҳани амалга ошириш пайтида мамлакатдаги солиқ ҳолатини таҳлил этувчи ва қатнашувчиларнинг солиқ мажбуриятлари ҳамда энг кам солиқ тўловлари бўйича маслаҳатлар бериувчи юридик ёки жисмоний шахс.

7. Маркетинг бўйича маслаҳатчи – лойиҳада кўрсатилган сотиш масалалари ва бозор масалалари билан шуғулланади.

8. Молиявий маслаҳатчи – муқобил молиявий кредит масалаларини лойиҳада кўрсатилганидек ҳал этишга кўмаклашувчи, зарур бўлганда қўшимча молиявий маблағларни топиб, сарфлар ва даромадларни лойиҳа бўйича амалга оширишга ҳаракат қилувчи шахс.

9. Кредиторлар – лойиҳани молиялштириш учун кредит билан, яъни фондлар билан таъминловчилардир.

10. Лойиҳани бошланишдан то амалга оширилгунча унга бош масъул бўлган лойиҳа бошқарувчиси ҳам зарурдир. У лойиҳани умумий бошқариш тадбирларини амалга оширувчи ва назорат этувчи, молиявий бошқариш, ҳолимларни бошқариш каби жараёнлар билан шуғулланади.

Кўриниб турибдики, лойиҳада қатнашувчи ҳар бир шахс (корхона) ўзига тегишли тадбирларни самарали амалга оширса, лойиҳанинг умумий фаолияти ҳам кўҳда тутилганидек ўз натижасини бериши мумкин.

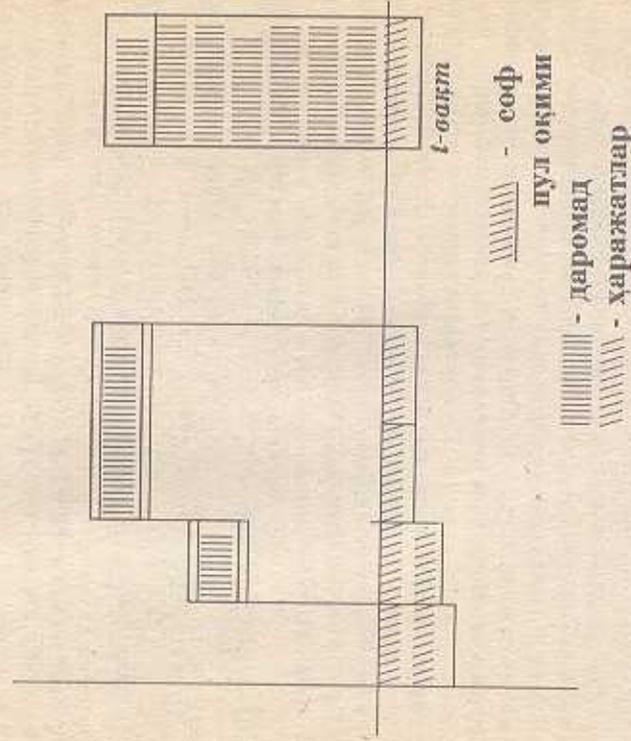
2.6. ЛОЙИҲАНИНГ ҲАЁТИЙЛИК ЦИКЛИ ЁКИ ДАВРИ

Тайёрланган лойиҳалар фақатгина полкларда сақланиб қолмасдан уни теароқ амалиётга жорий этилиши билан ҳам аҳамиятлидир. Бу эса лойиҳанинг ҳаёти, ҳаётийлик даври ёки шикли билан бевосита боғлиқдир.

Чегараланган, кичка вақт ичида лойиҳада кўрсатилган мақсаднинг амалга оширилиши лойиҳанинг ҳаётийлик цикли деб аталади. Ҳаётийлик цикли бевосита харажатлар ва даромаднинг тақсимланиши билан аниқла-

нади. Бундай боғланишни янада тўлароқ тасаввур этиш учун фойдалият на-
тижасида ҳосил бўладиган пул маблағлари ва ҳаражатларни тақдослаш
орқали аниқланадиган соф пул оқими (СПО) ни ҳам ҳисобга олиш керак.
Айтиб ўтилган ҳаражатлар, даромад ва соф пул оқими кўрсаткичларининг
вақт (t) бўйича боғланиши лойиҳанинг ҳаётийлик циклини кўрсатади.

Х; Д; СПО пул бирлигида



Лойиҳани амалга оширишнинг дастлабки босқичида, равшанки, ҳара-
жатлар даромаддан катта бўлиб, соф пул оқими қиймати манфий бўлади.
Кейинроқ эса даромад кўпайиши билан соф пул оқими аста-секин мусбат
қийматга эга бўлиа бошлайди. Маълум бир муддатдан сўнг лойиҳада кўрса-
тилган соф пул оқими ўзининг максимал қийматига эга бўлиши мумкин.

Лойиҳанинг ҳаётийлик цикли давомида ҳаражатлар (X) ва даромад-

лар (Д) вақт бўйича ҳар хил бўлади. Лойиҳанинг ҳаётийлиги дастлабки
босқичда $X > D$ бўлса, кейинчалик $X = D$ ва $D > X$ га эришилди. соф пул оқими-
нинг қиймати доимо ўсиб боради.

Лойиҳанинг ҳаётийлик циклини таҳлил этиш, бошқариш ва назорат
этиш маълум бир дастур асосида олиб борилади мақсадга мувофиқдир.
Дастур – бу лойиҳанинг бош мақсадида эришишга йўналтирилган иқтисо-
дий, социал, техникавий ва илмий-тадқиқот комплексни тадбирларидир. Ин-
вестицион дастур эса инвестицион лойиҳа тизимига тегишли бўлган тако-
миланган маълумотлар мажмуасидан иборатдир.

Инвестицион лойиҳанинг амалий томонларига ҳоҳлаган юридик ва
жисмоний шахслар қатнашиши мумкин. Инвестицион лойиҳани буюртма
асосида ҳам бажариш мумкин. Унинг хохши ва истаklarини инобатга
олиб, у ёки бу товарни лойиҳага киритиши ёки лойиҳадан чиқариб ташла-
ши мумкин. Бундан ташқари инвестицион лойиҳалар альтернатив вариан-
тлар бўйича тайёрланса, бундай лойиҳаларнинг ҳаётийлик цикли ҳам ҳар
хил бўлади.

Ҳар хил адабётларда лойиҳанинг ҳаётийлик цикли ҳар хил кўрсатил-
ган. Масалан, банк бўйича лойиҳаларда лойиҳанинг ҳаётийлик циклини;
инвестиция давридаги ва эксплуатация даврига ажратилиб ўрганилган.

Назаримизда, инвестицион лойиҳани 3 та фаза (даржа) бўйича ўрга-
ниш маъқул. Булар: лойиҳанинг инвестицион имкониятларини ўрганиш;
инвестициядан олдинги тадқиқотлар ва инвестицион лойиҳани амалга оши-
ришни баҳолаш каби фазаларидир.

Лойиҳанинг ҳаётийлик циклининг бундай тўғруқлини лойиҳанинг
мураккаблиги ва бошқа омиллар билан бевосита боғлиқдир. Бундан таш-
қари, лойиҳанинг ҳаётийлик цикли лойиҳанинг умумий қиймати, инвести-
цияларнинг саломига ҳам боғлиқдир.

Жаҳон банки ташкилотларида лойиҳа цикли таҳлилининг босқичла-
ри куйидагилардан иборат.

1. Аниқлаш–бунда иқтисодий ривожланиш мақсади аниқланади, лой-
иҳанинг асосий масалалари белгиланади, лойиҳанинг ТИАси аниқланади,
дастлабки ҳолатлар таҳлил этилади, альтернатив вариантлар хўриб чиқи-
лади.

2. Ишланмаларни яратиш – лойиҳанинг техникавий, иқтисодий, ин-
ституционал, молиявий аспектаври уни амалга ошириш нуктан назаридан
ўрганиши, ТИА ни яратиши. Бу ишларни махсус гуруҳ ёки махсус ташкилот
бажариши мумкин.

3. Экспертизалаш – лойиҳанинг барча бўғин ва босқичларини олинчи-
лаб ўрганиши ва таҳлил этиши. Бундай таҳлил экспертлар томонидан бажар-
рилгани маъқул. Шунинг учун сарф-ҳаражатлар ва афзалликлар мутахас-
сислар томонидан баҳоланади.

4. Молиявий таъминлаш – лойиҳа учун инвесторлар, кредитдорлар,
ҳомийларни топши, молиялаш ва кредитлаш шартларини ишлаб чиқиш,
кредит олиш учун зарур бўлган ҳужжатларни тайёрлаш ва имзо чекиш.

5. Амалга ошириш – буюртмаларни сотиб олиш ва жойлаштириши,
қурилиш ва монтаж ишларини бажариш, мониторинг ва ишга тушириши.

Режа:

- 3.1 Бизнес-режа ва узоқ муддатли инвестицион қарорлар.
- 3.2 Ички ва ташқи аҳолилик ахборотлар оқимиши аниқлаш.
- 3.3 Бизнес-режа шакли ва моҳияти.
- 3.4 Бизнес-режа самардорлиги ва ҳисоботлари.

Ушбу бобнинг асосий моҳияти бизнес-режа ва инвестицион лойиҳанинг ўқаш томонлари ва фарқлари, улардаги омиллар ва ўзаро боғланганлиги, ахборотлар тизими ва лойиҳа бўйича қатъий қарор қабул қилишни кўриб ўтатиш. Шунинг унутмаслик керакки, инвестицион лойиҳани яратувчилар пировард натижада унинг асосий босқичларини ҳужжат шаклида расмийлаштирадидлар. Бу эса бизнес-режа кўринишида ҳужжатлар маъноси сифатида инвесторларни жалб этиб эста-секин амалиётга кириб боришига йўл очади. Инвестицияланган бизнес-режага омад тилаймиз.

3.1 БИЗНЕС-РЕЖА ВА УЗОҚ МУДДАТЛИ ИНВЕСТИЦИОН ҚАРОРЛАР

Маълумки, инвестицияланган бизнес-режа асосида ишлаб чиқариш кенгайтирилиши, янги хил маҳсулот ишлаб чиқаришига қорхона мослашуви ёки қорхона янги техника ва технология бўйича қайтадан техникавий қайта қурилиши мумкин. Бу тадбирларнинг барчасида асосий нарса бу фаолиятга узоқ муддатли инвестицияларнинг киритилишидир. Кўриниб турибдики, бундай инвестицион қарор қабул қилишининг муҳим ва қатор сабаблари мавжуддир.

Биринчидан, қорхона фаолиятига киритилган капитал активлар қорхонанинг бошқа ресурслари билан "боғланиб", энди қўйилган қўйилма ўз харақтерини ўзгартариб, у қорхонанинг молиявий ресурсларига айланади. Бу капитал ресурс қатта пул маблағи сифатида узоқ муддатли фаолият учун сарфланади.

Иккинчидан, ушбу қўйилган капитал қўйилма фойдаланилаётган активлар ҳисобига маълум муддатдан сўнг даромад келтириши керак. Келтирилган даромад инвестор томонидан дастлабки капитал билан таққослашиб, фарқ маълум даражада самарали бўлиши керак.

Учинчидан, активларнинг ишга тушиши оқибатида улар ликвидлик қиймати ёки ўз қийматини сарфлаб улгуриши зарур.

Тўртинчидан, капитал активларга сарфланган пул маблағлари сарфи, ҳам ашё ва материаллар, меҳнатга ҳақ тўлаш ва бошқа йўналишларига сарфланган харажатлардан фарқланиши керак. Бунинг сабабларини қуйидагиларда кўриш мумкин:

-маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш жорий харажатлари олинмаган тушум билан қоланиши, лекин маблағларнинг айланishi элбатта бир жойда тўхтаб турмаслиги керак;

-инвестициялар асосий маблағлар шаклига эга бўлиб маълум муддат-

6. Эксплуатация - бевосита лойиҳавий фаолиятни амалиётда ўтказиш, лойиҳани бошқариш ва назорат қилиш.

7. Яқиний баҳолаш - лойиҳа амалга оширилгандан бир оз вақтдан кейин уни тўла ишга тушириш учун ишлатилади.

Агар лойиҳани ҳаётийлик цикли юқорида тақдирланган фикр ва мулоҳазаларга кўра ўрганилиб амалга оширилса, лойиҳанинг ҳаётийлик даври шунча юқори бўлар экан.

Таянч иборалар:

Инвестициялар турлари, инвестицияларнинг макро ва микро иқтисодий назариси, мажбурий ва мажбурий бўлмаган лойиҳалар, қолдириб бўлмайдиган ва қолдириладиган инвестициялар, альтернатив, боғланган ва боғланмаган инвестициялар, лойиҳа жанбаалари, лойиҳа қатнашувчилари, лойиҳанинг ҳаётийлик цикли, лойиҳа цикли тахлили босқичлари.

Назорат учун саволлар:

1. "Инвестицион лойиҳа" тушунчасининг моҳияти нимадан иборат?
2. Инвестицион фаолиятнинг методологик асослари шма-ларга тақнади?
3. Инвестицион жараёни нима?
4. Инвестиция деярда нималарни тушунаси?
5. Инвестицион лойиҳа қатнашувчилари нималар бўлиши мумкин?
6. Лойиҳанинг ҳаётийлик циклини тушунтириш.

Адабиётлар:

1. И. А. Каримов. *Янгича фикрлаш ва ишчи - дарс талаби*. Т. "Ўзбекистон" 1997 й.
2. В. А. Горемыкин, А. Ю. Богомолов. *Планирование деятельности государственной деятельности*. М. "Инфра-М" 1997 г.
3. *Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования*. М. "Теринвест", 1994 г.
4. Холт Р. Н., Баренс С. Б. *Планирование инвестицией*. М. Дело ЛТД, 1995 г.

дан кейин корхонга даромад олиб келиши керак. Шунинг учун бундан қарзларни (инвестицияларни) қоллаш узоқ муддатли вақт ичида инвестициялар харажатининг тўла шикли натижасида амалга оширилиши керак.

Демак, инвестицион харажатлар, узоқ муддатли вақт ичида фарқланиб шу муддат ичида корхона фойдали натижага эришади. Қабул қилинган инвестицион қарорлар кўпгина омилларнинг ўзгариши натижасида инвестиция натижалари ҳам ўзгариб туради. Шунинг учун инвестицион қарорлар стратегик аҳамиятга эгадир. Бундан ташқари инвестицион қарорлар маълум даражада таваккалчилик ёки хавф-хатар билан ҳам, масалан мамлакатдаги инфляция даражаси билан ҳам боғлиқлигини унутмаслик керак.

3.2. ИЧКИ ВА ТАШҚИ АНАЛИТИК АХБОРОТЛАР ОҚИМИНИ АНИҚЛАШ

Инвестицион қарор бир қанча ички ва ташқи омиллар ва ахборотлар характериини инобатга олишни талаб этадики, буни ҳисобга олмаслик инвестицион лойиҳаларнинг ёки бизнес-режанинг пировард натижасига салбий таъсир кўрсатиши мумкин.

Ички аналитик ахборотлар оқими – бу корхонанинг ташкилий-техникавий даражаси; ходимлари, ишлаб чиқариш ва таъминотнинг ҳолати ва бозордаги ўрни, молия ва иқтисоднинг ҳолати маълумотлари мажмуасидир. Ушбу ахборотларни билиши инвесторлар ёки ҳомийлар учун жуда муҳимдир.

Энди ташқи инвестор учун зарур бўлган маълумотлар мажмуасини кўриб ўтайлик.

1. Олдий (кундалик) ахборотлар:

- корхона номи;
- тармоғи;
- ишлаб чиқариш соҳаси(нима ишлаб чиқаради);
- корхонанинг рўйхатдан ўтган тарғиби ва вақти;
- жойлашуви (мамлакат, регион, шаҳар);
- тўла юридик ва алоқа манзилгоҳи (индекс);
- бўлинмалари, филиаллари сони;
- ишловчилар сони;
- таъсис этувчилар;
- банк реванзитлари;
- илзом капитални тизими;
- акциялар котировкаси;
- бошқариш тизими;
- алоқа телефонлари(факс, телекс ва б.);
- корхона бошқарув ҳайъати (бошқарув раиси, бошқарув ходимлари);
- профессионал масlahатчилар (агар бўлса);

2. Ҳисобот ҳужжатлари (кейинги 3 йил мобайнида):

- баланс формаси;
- молиявий натижалар Ҳисоботи;
- бошқа кўринишдаги ҳисобот формалари;

- административ- бошқарув харажатлари;
- махсулотни сотиш харажатлари;
- жорғи ва бошқа харажатлар;

3. Тайёр махсулот:

- махсулот ассортименти;
- ҳар бир махсулот бўйича махсулот ҳажми;
- сотилган махсулот ҳажми ва баҳоси;
- махсулот таннаҳи;
- қаерда ва қандай миқдорда сотилган;

Ушбу маълумотлар ҳар бир ҳисобот даври, йил бўйича берилиши ёки аниқланиши керак.

4. Асосий маблағлар:

- асосий ишлаб чиқариш фондлари;
- асосий бўлмаган фондлар;
- фондларнинг чиқиб кетиши;

5. Ётказиб берувчилар:

- ҳом ашёни ётказиб берувчилар (регион, шаҳар);
- асосий ҳом ашё баҳоси ёки қиймати (йиллар бўйича, охириги йилнинг кварталлари бўйича);

6. Асосий рақобатчилар (шу йилдаги махсулот ишлаб чиқарувчи корхоналар).

Ташқи аналитик ахборот оқимида қуйидагиларни киритиш мумкин:
а) юқори бошқарув органларининг ҳуқуқий-норматив ахборотлар (қонунлар, фармонлар, фармойишлар ва қарорлар);

б) маҳаллий ҳокимият субъектлари ҳақидаги ҳуқуқий-норматив маълумотлар(ишчи ўринлари, уй-жой қурилиши, атроф муҳит, в. б.);

в) тармоқлараро маълумотлар, масалан, инвестицион фаолиятнинг экологик аспекти;

г) солиқ ва солиққа тортиш, уларни тўлаш муддатлари ва нормативлари, молиявий институтлар ҳақидаги маълумотлар мажмуаси;

д) норматив-методологик ахборотлар, булар вазириликлар ва кўмиталарнинг. Вазирилар Маҳкамасининг зарурий ҳужжатлари ва маълумотларидан иборатки, улар ҳисоботлар ёки махсус ҳолатларда фойдаланилади;

е) ташқи молиявий ва статистик ҳисобот маълумотларидирки, улар лойиҳани амалга ошириш ва келажакдаги ҳолатини баҳолаш имкониятини яратиши мумкин.

Ушбу таъхидлаб ўтилган ташқи ва ички аналитик ахборотлар оқими бизнес-режа ва инвестицион лойиҳани тузишда зарурлиги ҳеч кимга сир эмас.

3.3. БИЗНЕС-РЕЖА ТИЗИМИ

Бизнес-режа тузиш аввало уни яратётган шахснинг шу соҳадаги билими ва тажрибасига боғлиқдир. Уни тузиш ҳар хил кўриниш ва босқичларда бўлиши мумкин. Масалан, [3] да бизнес-режа 12 қадамдан [2] да эса [1] қадамдан, [6] да эса 9 сатҳифа орқали бизнес-режа тузилган.

Энди умумий бўлган намунавий бизнес-режа тизимини кўриб ўтайлик.

I. Титул ва рағи.

- 1.1 Корхона номи ва манзили тоҳи.
- 1.2 Ташкил этилувчилар номи ва манзили тоҳи.
- 1.3 Тақдим этилаётган лойиҳанинг қисқача тафсилоти.
- 1.4 Лойиҳа қиймати
- 1.5 Фаолият сирлигига ишора.

II. Фаолиятнинг (бизнеснинг) қисқача баёни.

- 2.1 Режа мақсади.
- 2.2 Бозор таҳлили.
- 2.3 Корхона.
- 2.4 Маркетинг ва тайёрлов.
- 2.5 Маҳсулот (хизмат)ни тайёрлашда илмий тадқиқот ва лойиҳа ишлари.
- 2.6 Ташкилий тизим ва ходимлар.
- 2.7 Айрим молиявий маълумотлар.

III. Бозор таҳлили.

- 3.1 Тармоқ тафсилоти.
- 3.2 Тармоқ кўлами (тарихий маълумотлар, ҳозирги ҳолати, яқин йиллар ичидаги ҳолати).
- 3.3 Тармоқнинг характеристикаси ва ривожланиш тенденцияси.
- 3.4 Асосий истеъмолчи гуруҳлар (бизнес, давлат, аҳоли).
- 3.5 Бозор характеристикаси, асосий хусусиятлари ва сегментлари.
- 3.6 Тайёрлов бозорининг ўлчамлари (мумкин бўлган истеъмолчилар миқдори, йиллик сотиладиган маҳсулот ҳажми, географик зона, бозорнинг ўсиш суръатлари прогнози).
- 3.7 Бозорни эгаллаш (бозор улуши, истеъмолчилар миқдори, зарурий келусидаги маълумотлар).
- 3.8 Маҳсулотни сотиш рентабеллиги даражаси (маҳсулот баҳоси, ялпи фойда, хар хил чеғирмалар).
- 3.9 Истеъмолчилар гуруҳларини аниқлаш усуллари.
- 3.10 Потенциал харидорларни излаш.
- 3.11 Бозордаги мумкин бўлган ўзгаришлар ва ривожланиш тенденцияси.
- 3.12 Етказиб бериш мuddати (дастлабки, кейинги ва кўтара буюртмалар).
- 3.13 Рақобатчилар ва рақобатбардошлик.
- 3.14 Корxonанинг рақобатдаги афзалликлари.
- 3.15 Заиф томонлар.
- 3.16 Рақобатчилар фаолиятини баҳолашда бозорнинг аҳамияти.
- 3.17 Бозорга чиқишдаги қийинчиликлар (харажатлар, вақт, технология шартлар, етказиб берувчилар, талабнинг ўзгариувчанлиги).
- 3.18 Хукуқий ва бошқа шартлар.

IV. Корхона тафсилоти.

Бунда асосан корxonанинг бизнес-режа характеридаги томонлари ва афзалликлари тўла баён этилади, яъни:

- 1) қондирилиши зарур бўлган бозор талаби.
- 2) талабни қондириш усуллари (маҳсулот ёки хизматлар).
- 3) аҳоли ёки корхона талаби.
- 4) талабни қондириш афзалликлари.
- 5) етказиб бериш системасининг афзалликлари.
- 6) ходимлар.
- 7) географик жойлашуви.

V. Маркетинг ва тайёрлаш.

Бизнес-режанинг ушбу саҳифаси умумий маркетинг стратегияси ва тайёрлов стратегиясини аниқлашга бағишланади. Маркетинг стратегиясида ушбу саволларга жавоб бериш керак.

1. Бозорга кириб бориш стратегияси.
2. Ўсиш стратегияси (ўсишнинг ички ресурслари, ижара хукуқи, горизант ва вертикал ўсиш).
3. Тайёрлов каналлари (ички ишлаб чиқариш бўлиmlмалари орқали тайёрловнинг ички тизими, чакана ва улгуржи савдо).
4. Алоқа системаси (теле ва радио реклама, рекламанинг бошқа турлари, харидорлар билан муносабат, яққа тартибда сотиш, наشر ишлари).
5. Корxonанинг тайёрлов стратегиясини тайёрлашни ташкил этиш шартлари ва шартдан ташқари ходимлар, тайёрловда қатнашадиган ходимлар миқдори, уларни ишга олиш ва ўқитиш орқали амалга ошириш мумкин. Тайёрлов ёки сотиш тактикаси эса сотиш (тайёрлов) тенденцияларини белгилаш, афзалликларини аниқлаш, мuddатлари бўйича буюртмалар сони, ўртача бажарилган ёки қондирилган талаблар, ўртача сотиш баҳоси ва қайта сотиб олишдаги ўртача баҳо каби кўрсаткичлар орқали белгилаш мумкин.

VI. Ишлаб чиқариш режаси.

Бизнес-режанинг муҳим бўлиmlларидан бири бўлган ушбу саҳифа бошқа бўлиmlлардан бир оз фарқланади. Шу бўлиmlни, яъни ишлаб чиқариш режаси корхона эгаси (эгалари) ёки корхона ишлаб чиқарувчилари томонидан яратилиши керак. Бу бўлиmlнинг асосий вазифаси — Сиз (корxonанинг) реал ҳолда нималарга қодир, қандай миқдорда ва қайси мuddатда, талаб этилаётган сифати бўйича маҳсулотлар ишлаб чиқаришни амалда кўрсатишиниз керак. Бозор нўқсодиётига ўтиш даврида хўжалик алоқаларининг барқарор эмаслиги, ҳам ашё ва эҳтиёт қисmlларни ўз вақтида етказиб берилаётганлиги ишлаб чиқариш режасини оптимал тузишга маълум даражада ҳалақит бermoқда.

Маҳсадга мувофиқ тузилган ишлаб чиқариш режаси орқали олинган кредитни ҳаёқ қайтариш мумкин ва корxonани самарали бошқариш каби муаммоларни баҳолаш имкониятини яратди? Бунинг учун эса бир қанча

саволларга етарли жавоб бериш керак. Бизнинг назаримизда ушбу саволларга тўла жавоб берилса, сизнинг ишлаб чиқариш режангиз оптимал вариантда бўлиши мумкин:

1. Тайёрланган товарларни ишлаб турган еки янгитдан фаолият кўрсатадиган корхонада ишлаб чиқарасизми?
2. Қайси бир ҳолатда бўлса ҳам маҳсулотни ишлаб чиқариш учун қандай миқдорда ишлаб чиқариш қуввати керак ва ундан йилма-йил қандай фойдаланасиз?
3. Хом ашё, кўшимча материаллар ва эҳтиёт қисмларни қимдан ва қандай шартлар бўйича сотиб оласиз?
4. Етказиб берувчилар (хом ашё, ёнилги-энергетика ва ҳоказо) билан алоҳангиз қандай ва уларга ишонасизми?
5. Ишлаб чиқаришни кенгайтириш ёки такомиллаштириш мақсадига бошқа ҳамкорларингиз борми ёки ўзингиз ҳал этасизми?
6. Бирон-бир ресурсни ёки ишлаб чиқариш ҳажмини кафолатлашга маблагингиз борми?
7. Ишлаб чиқаришни йўлга қўйишда қандай асбоб-ускуна (технология) зарур ва уни қасрдан хариб қиласиз?
8. Технологияни сотиб олиш ёки келтиришда қандай муаммоларни ҳал этиш керак?

“Бизнес-режанинг ушбу “Ишлаб чиқариш режаси” босқичларини қич қорхоналар учун перспектив 1-2 йилга, йирик қорхоналар учун 3-4 йилга асослаб, оқидидан таёрлаш керак. Бу талбирларни амалга оширишда қорхонанинг ишлаб чиқариш оқими асосий элемент бўлиб ҳисобланади. Сизнинг лойиҳангизга баҳо берувчи экспертлар (молиячилар), аввало, ишлаб чиқариш режангизга баҳо берувчи жараёнлар қандай асосланган, у жараёнларни қамайтиришга олиб келадими, вақт ва хом-ашё материалларидан қандай фойдаланилган, бозор талабларига қўра маҳсулот асортименти қандай ўзгариб боради каби масалалар қай даражада ҳал этилганга қатъа эътибор берадилар. Албатта лойиҳада маҳсулот сифатини яхшилаш ва назорат этишга аҳамият бериш керак. Бу масалани ҳал этишда маҳсулот сифатини қайси технологик усул ва қайси босқичларда, қандай ҳужжатлар асосида олиб борилишини ҳам режа тафсилотида баён этиш керак бўлади. Бундан ташқари, ушбу босқичда ишлаб чиқариш жаражатлари баҳоси ва унинг перспектив динамикаси ҳам ўз аксини топтоғи лозим.

Шунингдек, янгитдан пайдо бўлаётган ишлаб чиқариш атроф-муҳитга қандай таъсир этади, у билан боғлиқ экологик масалалар ҳам матнда баён этилмоғи керак.

Шу саҳифада “Ходимлар” масаласи, яъни уларни ишга қабул қилиш ва уларга қандай вазифалар юклавини ҳам баён этилмоғи даркор. Бундан ташқари, ходимларга ҳақ тўлаш, уларни рағбатлантириш масалалари ҳам кўриб чиқилмоғи лозим. Чунки уларнинг унуволи меҳнати туфайли қорхона даромади ёки фойдаси ортиб бориши мумкин. Ходимларни ишга қабул қилишда уларнинг квалификацияси ва меҳнат стажы, билими ва шу соҳада-

ли тажрибаларни ҳисобга олинади.

Ходимларни танлашда ва уларни жой-жойига қўйишда қуйидаги саволларга жавоблар орқали эришсангиз, бизнес-режанинг бу қисми ҳам мақсадга мувофиқ бўлур эди:

1. Қорхона фаолияти учун умуман ходимларни қабул қилиш керакми? Агар керак бўлса, уларга қандай вазифа юкланади, уларнинг мажбуриятлари, иш ҳақи қандай бўлади?
2. Ходимларга қандай кўшимча тўловлар бўлади ва уларни қандай инвестициялар жойларига тайёрлайсиз?
3. Ишлаб чиқаришни тўла бўлмаган иш қулисиз амалга ошира оласизми?
4. Онда аъзоларингизни қорхона ходими сифатида ишга қабул қила оласизми?
5. Агар зарурат бўлиб қолса, бизнесга раҳбарлиқни бошқа шахста ишониб топшира оласизми?

Бизнес фаолиятингиз чакана савдо билан бевосита боғлиқ бўлса, қорхонанинг жойлашувига кўп нарсалар боғлиқ бўлади, янги фаолиятини бошлашда жой масаласини ҳал қила олмасангиз (янгитдан қуриш имконияти бўлмаса) маъқул бинони ижарага олишингиз мумкин. Бунда жуда эътибор ва кўп масалаларни чуқур ўйлаб, сўнг ижара тўрғисида шартнома тузинг. Бинонинг қайси жойда (районда) жойлашувига қараб, солиқ енгилликларига ҳам эътибор беринг. Биноларни ижарага олаётганда кўшимча хизматларга ҳам фойдаланадиган, масалан, кабинет (офис), дўхон (магазин) ёки омборхона биноларини қанча мудатга ва қандай миқдорда ҳақ тўлашини оқидидан ҳисоблаб чиқсангиз ҳам бўлади.

Жойни (жойлашувини) танлашда ушбу саволларга жавоб беринг, сўнгра уни ҳал этсангиз режангиз яна ҳам маъқул бўлар эди:

1. Сизга маъқул бўлган жойни танлашнинг асосий сабаби нимада?
2. Унинг атрофлари қандай?
3. Сизга танлаган жойда фаолиятни исгараляш мумкин:
4. Сиз танлаган жойда қандай қорхоналар ва раҳобатчи қорхоналар жойлашган?
5. Сиз танлаган жойни ижара олиш ёки сотиб олиш қанчага тушади?
6. Шу жойда логмий фаолият кўрсатаёизми ёки кейинроқ бошқа жой

таъминсинми ва унинг сабаблари.

7. Ижарага олинн, солиқ, ижарани уайтириш ёки ижара ҳақини ўстириш шартлари қандай?

8. Иложи бўлса, ижарага олин бино режасини (БТИ бўйича) келтирилинг.

9. Агар шу жойга қўшимча қурилишлар ёки кенгайтирмоқчи бўлсангиз, унинг режа схемасини ва ҳаражатлар сметасини келтирилинг.

Булардан ташқари, ушбу саҳифада корхонада меҳнатга ҳақ тўлаш ва рағба тлантириш, ҳолимларни даромад (фойдала)даги улушлари ҳам кўрсатилса, маъқул бўлур эди.

Шундай қилиб, ушбу саҳифа, агар қуйидаги босқичдан иборат бўлса, мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз:

I. Технология билан таъминланганлик.

- 1.1 Технология таъминоти;
- 1.2 Технолоияни олиш ёки яратиш учун сарф-ҳаражатлар.

II. Ишлаб чиқариш базаси.

- 2.1 Ишлаб чиқариш асбоб-ускуналари ва майдонлари мавжудлиги;
- 2.2 Ишлаб чиқариш базасининг ўсиш вақтлари, формалари ва манбаълари;
- 2.3 Ишлаб чиқариш жараёнининг характеристикаси.

III. Хом ашё ва энергия.

- 3.1 Хом ашё ва энергияни етказиб берувчилар, етказиб беришининг шончилиги;
- 3.1. Етказиб берувчилар имкониятларини кенгайтириш;
- 3.1.1. Хом ашё ва энергияга сарфланган ҳаражатлар.

IV. Меҳнат ресурслари.

- 4.1 Зарурий квалификациядаги ишчи кучининг мавжудлиги;
- 4.2 Ишчи-ҳодимларни ишга жалб этиш қонун-қондалари;
- 4.3 Меҳнат ресурслари сарф-ҳаражатлари.

V. Сифат назорати.

- 5.1 Сифат назоратини ўтказиш формалари;
- 5.2 Назоратни ташкил этиш сарф-ҳаражатлари.

VI. Ҳаражат прогнози.

6. 1. Махсулот турлари бўйича прогноз миқдори;

6. 2. Прогноз учун сарф-ҳаражатлар

Ушбу саҳифанинг амалий жиҳатдан экунда махсулот таннархи ҳисоб-китоблари, баҳо стратегияси якунлари берилса, саҳифанинг қиймати ҳам ошган бўлар эди.

VII. Молиявий режа

Бизнес-режанинг қуйидаги маълумотларини аниқлаб, таҳлил этиб, қилиб, фаолиятнинг энг асосий қисмлар. Сиз шу саҳифанинг орқали кредитorni илтиборга олингиз, шунингизнинг бир қадам олға силжиган деяверинг. Ундаги ҳар бир ҳисоб-китоб реал ва аниқ бўлсин, молиявий баланс қанча аниқ бўлса, ҳисобни ишларингиз ҳам шунча барордан келади.

Молиявий режанинг қуйидаги маълумотларини аниқлаб, таҳлил этиб, "Етти ўлчаб, бир кесиб" тузсангиз, уни ҳеч ким инкор ўт олмайди.

1. Маблағларга бўлган талаб. Ёдингизда бор. Фаолиятни амалга ошириш учун мабла (капитал) керак. Гарчи қўшимча маблаб керак бўлмаганда ҳам кундалик сарф-ҳаражатларини қоплаш зарур, чунки, ҳали фаолиятнинг даромад келтирганича йўқ. Шунинг учун молиявий маблағларга бўлган талабларни аниқлашга ҳаракат қилинг. Бунинг учун молиявий талабнинг суммаси, вақти, молиялаш турлари(акционерлик капитали, кредитлар, молиялашининг аралаш турлари) ҳамда маблағни бериш (кредитор томонидан) шартларни аниқлаб чиқинг. Энди, олинган маблағни нималарга, ма-салан, капитал қўйилмага, технология сотиб олишга, қарзни қайтариш, янги молиявий имкониятларни яратиш қабилар учун сарфланишини ҳам тўла баён этинг. Жуда ҳам зарурат бўлиб қолса, олинган маблағларни, ма-салан, корхонани очиб ёки ёпиқ турдаги акционерлик жамиятга айлантириш, заём маблағлари орқали акцияларини сотиб олиш, бошқа корхона ак-цияларини сотиб олиш ёки «Кичик корхона»ни сотиш каби талбирлар учун сарфлашингиз мумкин.

2. Амортизация масалалари. Фаолиятни бошлаш учун сизда, албатта, қимматли маблағлар, масалан, бино ва ер участкаси, транспорт воситаси ва асбоб ускуналар, қўшимча товарлар ва товар захиралари бўлиши мум-кин. Ушбу кўчмас мулк кейинчалик ўз қийматини ҳам ошириши мумкин. Бу кўчмас мулкнинг назорати ҳукумат органлари, масалан, солиқ инспек-цияси ҳисобга олиб бориши мумкин ва сизлар учун, албатта, амортизация ажратмаларини аниқлаб қўйишингиз керак. Амортизация ажратмалари-ни, масалан, чизқили ва тезлашган усулар ёрдамида аниқлаш мумкин. Чи-зиқли амортизация усули мулкнинг мумкин бўлган ишлагиниш мудатига асосланган. Масалан, бино йигирма йилга фойдаланишга мўлжалланса, уни-дан ҳар йили қийматининг 5 фоизи миқдорда амортизация ажратмаси оли-нади. Тезлаштирилган амортизация усули эса инвестиция (маблағ) янада тезроқ қайтаришга асосланган. Масалан, 80 минг сўмлик юк ташин авто-мобилини икки йилда ишлаб чиқаришдан чиқариб ташлаш бўлсангиз, ҳар йили 32 минг сўмдан амортизация ажратмасини ажратиб бўлсангиз, бўлади. Ушбу амортизация масалаларини ҳал этишда бухгалтер ёки шу соҳа мутахассиси билан маслаҳатлашиш фойдалан ҳоли эмас.

3. Дастлабки молиявий баланс. Чиким (ҳаражат) ва кирим (даромад)–

лар баҳоси ва прогноз ҳисоб-китобларга кўра молиявий баланс, масалан, чиким = (хирим+фарқ) ушбу ҳужжат орқали "актив" лар ҳаракати, қарзлар ва бизнес ресурслари инфолатиниб, фаолият учун қанча капитал маблағ зарурлиги ва унинг айланима маблағда улуши қанча бўлишини аниқлайди. Шу билан биргаликда ушбу баланс даромад ва ҳаражат орқали фойдани акс эттиради.

4. Зарар келтирмаслик таҳлили. Корхонани зарар келтирмай фаолият кўрсатаётгани, кейинроқ, қўйиладиган маблағ билан молиявий тушумлар таққосланганда аниқланади. Бундай пайтда корхонага фойда (даромад) тушаётган бўлади. Бунда сиз фойдани қиймат ёки товар кўринишида инфолатиниш мумкин. Масалан, корхонанинг зарариёз ишлаш нуктаси деб, агар маҳсулотни сотиш ҳажми 120 минг сўмга етса ёки маҳсулотни 12 минг сўмга сотганда ҳар бир бирлик маҳсулот баҳоси 12 сўмга етгандаги қийматини олиш мумкин.

5. Даромаднинг дастлабки ҳисоб-китоблари. Ушбу ҳисоб-китоблар маълум бир вақт учун, одатда ҳар бир ой кўрсатилган ҳолатда бир йил учун ҳисобланади. Аниқ ҳисоб-китоблар бўлмаса, маълум бир асосга таъинган ҳолда тахминий рақамлардан ҳам фойдаланса бўлади. Шунинг учун ушбу рақамларга ишониб қолиб қолманг.

6. Нақд маблағлар ҳаракат таҳлили ва прогнози. Тадбиркорга маълумки, бухгалтерия лфтариядаги ҳисоб-китоб пуллари ҳали пул эмаслигидан далолат беради. "Жужани кўзда сана", деганларидек, даромад фаолият бошлангандан сўнг ҳар ойнинг охирида пул маблағлари келиб туша бошлаши керак. Аммо, ҳар хил сабабларга кўра бу қўйилган пуллар сизнинг ҳазинавчигизга тушмай қолиши ҳам мумкин, сиз эса унга умид қилгансиз. Пул тушмасан, кейинги режаларингиз бузилиб кетиши мумкин. Бундай пайтда талбиркор қисқа муддатли, гарчи юзори фоизда бўлса ҳам кредит олишга ҳаракат қилади. Натижанда, кўнгилсиз "Иқтисодий танглик" дан чиқиш мумкин. "Иқтисодий танглик" яна қайтарилмаслиги учун ўзингизнинг нақд пуллари ҳаракатини яна бир бор таҳлил этинг. Бунинг учун қуйидаги молиявий маълумотлардан фойдаланинг:

- янги фаолиятнинг жорий даври учун активлар ва мажбуриятлар балансини таҳлил этинг;
- активлар ва мажбуриятлар ҳисоботини яна бир бор назардан ўтказинг;
- йиллик фаолиятнинг ҳар бир ойи бўйича нақд пулллар ҳаракати прогнозини ўрганинг;
- қайғиб келаётган маблағлар улушини прогноз қилиб чиқинг;
- фаолият учун зарур бўлган ҳар бир кафолат ёки ҳамкор ёки таъсиснинг молиявий ҳолатини яна бир бор баҳоланг;
- кейинги йиллардаги тузатилган солиқ қийматини ҳужур таҳлил этинг;
- фаолият учун зарур бўлган асосий асбоб-ҳуқуқлар баҳоси ҳамда банкрларнинг уларга бўлган ишончи баҳосини яна бир бор ўрганиб чиқинг.

Юқорида айтиб ўтилган саволларга етарли даражада жавоблар олинган бўлса, молиявий режа қўйиладигандек бўлди, деб ишонса бўлади. Шу саҳифани тула ёритишда айрим молиявий хавф-хатарларни ҳам эътиборга

олинига тўғри келиши мумкин. Уларни кейинги саҳифада кўриб ўтаним.

VIII. ХАВФ-ХАТАР ЁКИ ТАВАККАЛЧИЛИК ТАҲЛИЛИ

Бизнес-режанинг асосий босқичларини ҳам босиб ўтдингиз. Ушбу режани кредитор ёки инвестор қўлга олса, уни қизиқтириши турган гап. "Сизга ёрдамга келаман", деб турипти. Янги фаолиятингизда сиз кутмаган ҳар хил тўсиқлар, хавф-хатарлар учраши мумкин. Чунки, сиз учун бу фаолият очилмаган кўриқ, сиз ундан илк бор ўтгансиз. Йўлингизда шундай хавф-хатар борлигини олдиндан билиб олсангиз, дуч келганда дарров тегишли чорани қўллаб, йўлингиз яна раво бўлиши мумкин.

Хавф-хатар, асосан, уч турда: молиявий, тижорат ва сийсий кўринишда ифодаланади.

Молиявий хавф-хатар. Ўтиш даврида банк сийсатининг ўзгариб туриши, кредитор ва дебитор қарзларининг қўйиб кетиши, хусусан, миллий валюта курсининг пасайиши сиз олишингиз мумкин бўлган кредит суммасини ўз вақтида банк етказиб бера олмаслиги мумкин. Бу эса сизнинг фаолиятингизга таъсир этмасдан иложи йўқ. Бундан чиқиш учун сиз ўз мулкнингизга кўпроқ эътибор бering. Банк ходимлари билан тез-тез учрашиб, банк ички ҳолатини таҳлил этиб бering ва шунга кўра ишни давом эттиринг. Кредит суммаси қанча юқори бўлса, уни ўз вақтида бering кафолати шунча кам бўлади. Гарчи банкка қатта миқдорда пул қўйган бўлсангиз ҳам унинг ҳаммасини бир вақтда олиш қийинлигини ўзингиз ҳам биласиз. Агар банк ўтган йили 3 фоизли фойдага эришган бўлса, кредитингиз ўз вақтида олишга ишоним мумкин. Агар кичик миқдорда кредит олмоқчи бўлсангиз, ҳар қандай банк ҳам сизга ёрдамга чиқмаслиги мумкин.

Яна бир фойдалани маслаҳат. Банкдан кредит ёки ссуда олмоқчи бўлсангиз унинг турларига қараб олинг. Ссуданинг учта, яъни фаолиятни ривожлантириш, тадқиқот ишларини олиб бering ва мавсумий турлари мавжуд.

Фаолиятни ривожлантириш учун олинладиган ссуда энг самарали ҳисобланади. Чунки, сиз қўшимча мулкка эга бўласиз, бу эса ссудани ўз вақтида қайтаришни кафолатлайди. Агар сиз корхона фаолиятини талдиқ этиш, маркетинг ишлари ёки янги маҳсулотни синовдан ўтказиш каби ишлар учун ссуда олсангиз, олинган маблағ тез орада сарфланиб тамом бўлади. Олинган ссудани ўз вақтида қайтариш учун бирон-бир мулкни гаровга қўйиш зарурдир. Агар қисқа вақт учун фақат мавсум пайтида ссуда зарур бўлса, уни банкдан олиш сизга қимматга тушиши мумкин, чунки, қисқа вақт ичида мақсадга эришиш анча мушкул. Бундай ҳолда банкдан эмас, бирор молиявий ходимдан ёки ҳомийдан кредит олсангиз, бу қарз сизга анча арзонга тушиши мумкин.

Тижорат хавф-хатар. Бундай хавф-хатар маҳсулотни бозорга олиб чиқканда сўғ сотиш пайтида содир бўлиши мумкин. Транспорт билан боғлиқ бўлган хавф-хатар ҳам борки, у юқини юкларни ёки тушириш пайтида содир бўлиши мумкин. Бундан худонинг ўзи асрасин. Сизнинг ёки харидорнинг эътиборсизлиги ёки эҳтиётсизлиги оқибатида олдин-сотдин пайтида қўйилмаган ҳолатлар вужудга келиши мумкин. Бунда сотувчилар ўз ишига қаққон ва эътиборли бўлишлари шундай хавф-хатарнинг олдини олади,

деб ўйлаймиз.

Сийёсий хавф-хатарлар. Мамлакатда иқтисодий-сийёсий системанинг ўзгариши, фаолият учун зарур бўлган қонуملарнинг янгиланиши, албатта, сизнинг фаолиятингизни четлаб ўта олмайди. Биргина мисол, собиқ итти-фокнинг парчаланиши ҳўжалик тўйми ва шартномаларини тубдан ўзгар-тириб юборди. Яни иқтисодий негизларни яратиш эса ҳар бир мамлакат-нинг ўз боёр системасига ўтиши ва яратилиши, бундай сийёсий хавф-хатарни бартараф этишга хизмат қилади. Бундан ташқари, юқни бир мамлакатдан бошқа мамлакатдаги харидорга етказиб беришда транспортга ҳужум қилиш хавфи ҳам йўқ эмас. Корхонада ишчи-хизматчиларга ойлик инвестиция-лаш ҳақлари ўз вақтида берилмаса, намойишлар ва иш ташлашлар хавфи ҳам ногаҳонда учраши мумкин.

Юқорида айтиб ўтилган хавф-хатарларнинг олдини олиш ва бартараф этиш учун, аввало, унинг пайдо бўлиш манбаларини билиш керак. Хавф-хатар манбалари эса қуйидагилар:

- ушбу товарга бўлган талаб ҳақиқати ахборотлар етарли даражада эмас-лиги;
- хавф-хатар таҳлили етарли баҳоланмаганлиги;
- рақобатчиларга етарлича эътибор берилмаганлиги;
- ушбу товарга бўлган талабнинг кескин пасайиб кетиши;
- банк иши ички қонун-қондаларига етарли эътибор берилмаганлиги.

Агар хавф-хатарнинг бундай манбалари етарли эътибор берилмаганлиги досалар чиқарилса хавф-хатар сизнинг фаолиятингизга шунча кам таъсир этишига шубҳа қилмасангиз ҳам бўлади. Бошқа томондан, молиявий ре-жангиз қанча тетик бўлса, хавф-хатар шунча кам бўлади.

Яна муҳим бир талбир, агар фаолиятни ташкил этиш ва ишлаш жараё-нида қанча кам харажатлар сарфланса, хавф-хатар шунча кам бўлишига шубҳа қилман. Улар билан алоқа боғлаб асбоб-ускуна ёки кўчмас мулккин-гизни ҳеч бўлмаса бир йилга суғурта қилиб қўйсангиз, вақти келганда "икки оёқ бир этикка текилиб қолмайди".

3.4. БИЗНЕС-РЕЖА САМАРАДОРЛИГИ ВА ҲИСОБОТЛАРИ

Мана, янги фаолиятга бағишланган асосий ҳужжат – бизнес-режани тузишга ҳам бир қадам қолди, холос. Бирна назарий ва услубий қийинчи-ликларни енгиб ўтдингиз ҳам. Бир орқата қараб қўйиб, энди ўзингизга бошқа бированинг кўзи билан қараб, ушбу ҳужжатга баҳо беришга эътиборни қаратинг.

Маълумингизким, ҳар қандай иқтисодий жараёни самарадорлиги деган-да, унга сарфланган харажатлар билан олинадиган даромад ёки рентабел-лик даражаси қанча юқори бўлса, қаралаётган жараён шунча самарали, деб баҳоланади. Бундан ташқари самарадорлик меҳнат унумдорлигининг оши-ши, маҳсулот ташархисининг пасайиши, фондлар қайтишинини ўзинин, со-тиб олиш муддатининг қамайиши каби кўрсаткичлар билан ҳам ўлчангани мумкин.

Агар сиз бизнес-режа самарадорлигини ишлаб чиқариш рентабелли-

ли ҳисоб-китобларда кўрмоқчи бўлсангиз, унда қуйидаги кўрсаткичларни ҳисоблаш:

- сотиш ҳажми (солиқлардан ташқари);
- маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотишдаги асосий харажатлар;
- маҳсулот сотилишдан ҳосил бўлган фойда миқдори;
- умумкорхона харажатлари;
- асосий фаолиятдан ҳосил бўлган фойда;
- сотишдан ҳосил бўлган фойда улуши.

Иккинчи томондан, бизнес-режа самарадорлигини корхона ҳисобо-тида ҳам кўриш мумкин. Маълумки, ҳисоботдаги барча кўрсаткичлар бир йилдан беш йилгача қайд этилиши ва сакланиши керак. Бу маълумотлар албатта корхона бухгалтериясида сақланади. Бизнес-режанинг тўғри бошқарилиши, аниқлиги ва самарадорлиги ҳисоботнинг қуйидаги ҳужжатларида ўз аксини топиши зарур:

- кундалик, ҳафталик, ойлик, чораклик ва йиллик сотиш ҳажми;
- товар захираларини кундалик маълумотномаси;
- сотишдан кейинги солиқ;
- миқозлар (харидорлар) ҳақида маълумотнома ва уларнинг тўла рўйхати;

- товар (ассортимент)ни янада такомиллаштириш ва унинг самараси; - харажатларнинг моддаларни бўйича (ишчи кучи қиймати, сотиб олиш харажатлари, ижара харажатлари ва бошқалар) тўла баёни. Шундай қилиб, бизнес-режанинг назарий ва услубий қисмларини тугаллашга ҳам етиб кел-дингиз. Бизнес режанинг кейинги қисмлари ҳам сизни бефарқ қолдирмай-ди. Агар ушбу бизнес-режа сизни қаноатлантирган бўлса, сиз учун кўмак-лашадиган инвестор ёки ҳар қандай ҳомийни янги фаолиятингиз билан уларнинг саҳийлигига йўл топа олдингиз. Энди ушбу машаққатли ва қувон-чли фаолиятни бошлашда сизга омад тилаймиз.

Таянч иборалар:

Олдий ахборотлар, ҳисоботлар ҳужжатлари, тайёр маҳсу-лот, асосий маблағлар, етказиб бериувчилар, асосий рақобатчи-лар, титил вараги, бозор таҳлили, корхона тафсилоти, марке-тинг ва тайёрлаш, ишлаб чиқариш режаси, молиявий режа, хавф-хатар, самарадорлик, ҳисобот.

Назорат учун саволлар:

1. *Бизнес режанинг аҳамияти ва зарурийлигини тушинти-ринг.*
2. *Бизнес режанинг ички ва ташқи муҳити нима?*
3. *Бизнес режа тизимини тушинтиринг.*
4. *Ишлаб чиқариш режаси тузилаётганда нималарга асосий эътибор қаратилади?*
5. *Молиявий режанинг аҳамияти ва зарурияти.*
6. *Бизнес-режа хавф-хатар муҳитини тушинтиринг.*

Адабиётлар:

1. И. А. Каримов. *Ўзбекистон итисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида*. Т. "Ўзбекистон" - 1995 й.
2. А. С. Пелих. *Бизнес-план или как организовать собственный бизнес*. М - 1997 з.
3. Б. Густав, П. Кишнер. *Мгновенный бизнес-план*. М., Дело ЛТД, 1995 з.
4. А. С. Уткин. *Бизнес-план*. М., 1998 з.
5. В. А. Горемыкин, А. Ю. Богомолов. *Иницирование предприятий материнской деятельности предприятия*. М. Инфра М, 1997 з.
6. М. Адхамов. *Бизнес-режа қандай тузилиши керак?* Ферғона-1998 й.

Режа:

- 4.1. *Лойиҳа таҳлили воситаларининг моҳияти.*
- 4.2. *Лойиҳани ва лойиҳасиз ҳолатлар таҳлили.*
- 4.3. *Лойиҳаларни баҳолаш мезонлари.*
- 4.4. *Лойиҳаларни таққослаш.*
- 4.5. *Ҳаражатлар самардорлиги таҳлили.*

Бозор иқтисодиёти широнтида инвестицион лойиҳаларнинг самардорлигини баҳолашда айрим воситалардан фойдаланилади. Бундай воситалардан бири вақт бўйича пулнинг қийматидир. Ташкил этилаётган жарахатлар лойиҳа бўйича ва лойиҳасиз ҳам амалга оширилиши уларни таққослаш орқали, ҳаражатлар самардорлиги орқали баҳоланади. Ушбу бобда лойиҳа таҳлилининг ана шундай воситалари ўрганилади ва баҳоланади.

4.1. ЛОЙИХА ТАҲЛИЛИ ВОСИТАЛАРИНИНГ МОҲИАТИ

Маълумки, лойиҳани ўқимастан ёки таҳлил этмай туриб, уни "қора қути" кўринишида тасаввур этиш мумкин. Бу ҳолатда лойиҳанинг факат кириш ва чиқиш ахборотлари оқимигагина мурожаат эта оламиз. Албатта, лойиҳага кириш омиллари (ахборотлари) сифатида меҳнат ва моддий ресурслар, пировард натижада эса лойиҳада кўрсатилган маҳсулот ёки хизматлар мажмуаси ҳосил бўлади. Лойиҳа таҳлилининг асосий вазифаларидан бири кириш ва чиқиш омиллари оқимини таққослаш бўлиб, бу таққослаш ресурсларнинг пировард натижани қиймат жиҳатдан аниқлаб чиқиш омиллариининг самардорлигини баҳолаш керак. Қиймат эквиваленти сифатида сарфланган ҳаражатлар қанча ишлаб чиқаришга ўтказилганлиги билан ўлчанади. Бошқача қилиб айтганда, ҳаражатлар ва даромад қай даражада эканлиги билан баҳоланади. Олинган ёки ҳосил бўлган даромад эса маҳсулот ҳажми ва маҳсулот баҳоси орқали ифодаланади.

Инвестицион лойиҳани таҳлил этишнинг биринчи босқинида худди ана шу ҳаражатлар ва даромад баҳоланади, таққосланади ва башорат қилинади, яъни лойиҳанинг кириш ва чиқиш ахборотлари оқимлари қиймати ўлчанади. Агар сарфланган кириш оқимлари чиқиш оқимларидан катта бўлиб кетса, ҳаражатларни қайтаришнинг йўл-йўриқлари изланади. Бунинг учун эса лойиҳани комплекс экспертизадан ўтказиш керак, яъни лойиҳани "қора қути"дан очиб, очиқ ҳолда барча босқич ва бўғинларини кўриб таҳлил этишга тўғри келади.

Лойиҳада кўрсатилган дастлабки пул маблағларини сарфлашдан бошлаб то уни амалга оширгунча, яъни пировард маҳсулот ишлаб чиқаргунча маълум бир муддатли вақт кифоя қилади. Демак бу вақтда лойиҳа инвестиция олгунча ва инвестиция олгандан кейин босқичлар

бўйича экспертизадан ўтказилади. Шунинг учун бунда вақт асосий кўрсаткич бўлиб ҳисобланади. Инвестицион лойиҳани бундай тартибда баҳолашда вақт бўйича пул қиймати назариясида фойдаланиш мақсадга мувофиқдир. Агар вақт бўйича ҳаражатларни $X(t)$, тушумни $T(t)$ билан белгиласак, маълум бир муддатдан сўнг $\{X(t) - T(t)\}$ фарқ ҳар хил бўлиши мумкин. Шу ҳаражатлар ва тушум фарқни пул қиймати назарияси орқали ўрганиш мумкин. Бундай қийматлар альтернатив қийматлар тушунчаси орқали аниқланади. Бу тушунча мумкин бўлган лойиҳа вариантлари ичидан маълум деб қабул қилинган қиймат тушунчилиги.

Энди, альтернатив қиймат тушунчасини қуйидаги мисол орқали кўриб ўтайлик.

1-Мисол. Мавжуд бўлган транспорт воситасини яна бир йил ишлаши еки уни сотиш мақсадга мувофиқлиги деган масала қўйилган бўлсин. Бу масалани самарали ҳал этиш учун конкрет муддатда пул оқимлари тўғрисида маълумотлар керак бўлади. Бу маълумотларни "тақдослаб" уларни қуйидаги жадвалда келтириш мумкин.

Транспорт воситаси тўғрисида маълумотлар.

1-жадвал.

Кўрсаткич	Сотиш	ЭГА БЎЛИШ	ФАРҚИ
Бозор баҳоси.	600	100	$600 - 100 = 500$
Сотиш пайтидаги қўшимча ҳаражатлар	-400	0	-400
Эксплуатацион ҳаражатлар	0	-300	$0 - (-300) = 300$
Гараж ҳаражатлари	50	0	50
Бошқа ҳаражатлар	-10	-10	$-10 - (-10) = 0$
Жами	240	-210	$240 - (-210) = 450$
Соф пул оқимининг ўсиши			450

Ушбу мисолда бир-бирини инкор этадиган иккита транспорт воситасини сотиш ёки фойдаланиш лойиҳаси берилган. Ҳисоб-китоблар шунини кўрсатмоқдаки, агар транспорт воситаси бозорда сотилса корхонанинг фаволияти ахшиллаиб, ушбу вариантнинг альтернатив қиймати 450 пул бирлигига тенг бўлар экан.

Энди, қайси лойиҳа вариантга афзал эканлигини қуйидаги мисол орқали кўриб ўтайлик.

2-Мисол. Фараз қилайлик, корхона учун тақдим этилаётган 3 та лойиҳадан қайси бири афзаллиги танлаб олинсин. Барча лойиҳалардан маълум

даражада текланган К ресурслар учун корхона сарф-ҳаражат қилади. Бундай ресурслар учун корхона 2700 пул бирлигини сарфлаган эди. Лойиҳаларни танлаш ҳақидаги ахборотлар қуйидагича:

2-жадвал.

Кўрсаткич	Лойиҳалар Варианти			Олдинги ҳаражатлар	Бозор баҳоси
	А	Б	С		
Соф даромад	2500	2100	3000	-	-
К-ресурслар	-	-	-	2700	1800

Мисолимиздаги К-ресурснинг бозор баҳоси корхона учун ресурснинг альтернатив қийматини ифодалайди.

Агар корхона Б лойиҳани танласа, альтернатив қиймат (2500-2100)=400 қийматга камаяди. Агар Б лойиҳа танланса 2500-3000=500 корхонанинг альтернатив қиймати 500 бирликка ортади. Демак лойиҳа учун энг мақбул вариант С вариант экан, чунки бу вариантда альтернатив қиймат энг кичик бўлади ва соф даромад энг юқори бўлади.

Энди, вақт бўйича пулнинг қийматлигини кўриб ўтайлик. Бунинг учун инфляция, хавф-хатар ёки ноаниқлик, шунингдек пулдан фойдаланишнинг альтернатив имкониятлари каби кўрсаткичлардан фойдаланилади. Ушбу кўрсаткичлар ўртасидаги боғланишларни кўриш учун қуйидаги белгилашларни киритайлик.

$P(t)$ – t вақтдаги пулнинг келажакдаги қиймати;

$J(t)$ – пулнинг жорий даврдаги қиймати;

i – фойз ставкаси;

t – вақт даврининг муддатлиги.

Банкда жамғарилаётган пулнинг t йилдан кейин қандай миқдорда бўлишини ҳисоблашга уриниб кўрайлик. Жорий даврда пулнинг миқдори $J(t)$ ва фойз ставкаси – i оқидан маълум бўлсин. У ҳолда $P(t)$ ни қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$P(t) = J(t)(1+i)^t \quad (1)$$

Бундан $J(t) = P(t) \frac{1}{(1+i)^t}$ (2) ҳосил бўлади.

$$(2) \text{ ифодадаги } (1+i)^t \text{ ва } \frac{1}{(1+i)^t}$$

ифодалар мураккаб фойзаларнинг ўтказиш ва дисконтирлаш коэффициентлари дейилади. Кўришиб турибдики, дисконтирлаш коэффициенти i ва T га боғлиқ бўлиб, уни $D(i, T)$ билан белгиласак,

$$D(n, 1) = \frac{1}{(1+X)^n}$$

хосил бўлади

3-Мисол. Банкка 3000 доллар маблағ 10 фойдали ставка бўйича қўйилган бўлса, 10 йилдан қолган унинг қиймати 12 минг доллардан ортиқми?

Жавоб: Берилганларга кўра $J(0) = 5000$ доллар.

$q = 10\% = 0$; $P(10) = 12000$ доллар; $P(10) = ?$

$P(10) = 5000(1+0,1)^{10} = 5000 \cdot 1,1^{10} = 12965 > 12000$ доллар.

Фарқиз ҳисоблаш, вақт бўйича лойиҳа учун маълум миқдорда пул оқимлари келиб тушсин. Бу пул оқимларини қуйидаги жадвалда кўрсатиш мумкин:

пул оқимларини қуйидаги жадвалда кўрсатиш мумкин:

Йиллар	Пул оқими	Дисконтирланган коэффициентлар	Дисконтирланган пул оқими
1	f (1)	d(1)	f (1)* d(1)
2	f (2)	d(2)	f (2)* d(2)
3	f (3)	d(3)	f (3)* d(3)
4	f (4)	d(4)	f (4)* d(4)
5	f (5)	d(5)	f (5)* d(5)

Пул оқимларининг жами 5 йиллик қиймати:

$$P = P(0) \cdot d(0) + P(2) \cdot d(2) + P(3) \cdot d(3) + P(4) \cdot d(4) + P(5) \cdot d(5) = \sum_{i=1}^5 P(i) \cdot d(i)$$

Агар, $P(1) = P(2) = P(3) = P(4) = P(5) = A$ бўлса,

$$P = A \cdot [d(1) + d(2) + d(3) + d(4) + d(5)] = A \cdot \sum_{i=1}^5 d(i) \text{ бўлади.}$$

4.2. "ЛОЙИҲАЛИ" ВА "ЛОЙИҲАСИЗ" ҲОЛАТЛАР ТАҲЛИЛИ

Олдинги параграфда кўриб ўтилган вақт бўйича пулнинг қимматлилик назариясини дисконтирланган лойиҳанинг қимматлилик мезонларини аниқлашда қўллаш мумкин. Бу мезонни инвестор нуқтаи назари бўйича лойиҳа альтернатив вариантларини таҳлил этишда қўллаш ижобий натижалар беради. Маҳбул қарор қабул қилишда "ҳисоб нуқтасидан" бошлаб таққослаш мумкин. Бундан ташқари лойиҳани экспертиза қилиш "лоийҳали" ва

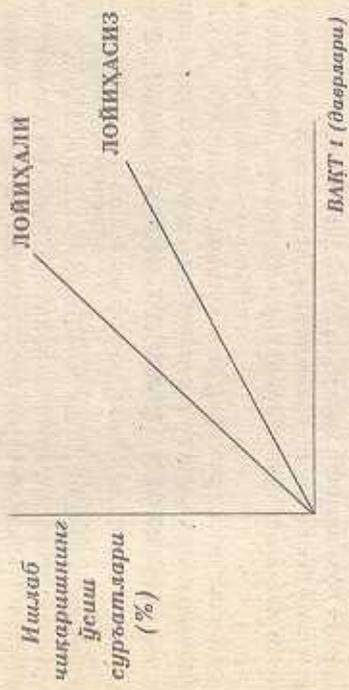
"лоийҳасиз" ҳолатлар таҳлили орқали амалга оширса ҳам бўлади. Булар эса харажатлар ва даромадларни ўзгартириш ёки таҳлил орқали амалга оширилади. Бошқача сўз билан айтганда, лойиҳанинг қиймати нировард натижадаги наф (фойда) билан харажатлар ўртасидаги фарқ доим мусбат бўлиши кераклигидан далолат беради.

Фойдали фаолиятни "лоийҳали" ва "лоийҳасиз" ҳолатларини батафсил таҳлил этишни қуйидаги мисоллар орқали кўриб ўтайлик:

1-Мисол. Масалан, корхона бир фойзли даврий ўсиш орқали ишлаб чиқаришни ўстиришга эришган. Асбоб-ускуналарни алмаштириш лойиҳаси орқали ишлаб чиқариш суръатини эса 5%га ошириш имкониятига эга бўлади.

Бундай лойиҳа корхонага нима бериш мумкин.

Кўришиб турибдики, корхона "лоийҳасиз" ҳолатида 1 фойз ўсишга, "лоийҳали" ҳолатда эса 5% ўсишга эришилган. Демак, корхона лойиҳа бўйича иш юритса, ўртача йиллик ишлаб чиқариш суръатини $(5-1)=4$ фойзга ўстиришга эришиши мумкин. (2. 1-Расм)



2.1-Расм

2-Мисол. Энди бошқача ҳолатни кўриб ўтайлик. Корхонанинг фаолияти шунга қўрсатмоқдаки, йиллик ишлаб чиқариш суръати ўртача 5% га камайиши мумкин. Бунинг олдини олиш учун корхона раҳбарияти шундай бир лойиҳани яратиши керакики, натижада йиллик ишлаб чиқариш суръати ўртача 3%га камайтирилган бўлади. (2.2-расм)



2.3 r=2

Агар "лойихасиз" (5%ли ишлаб чиқариш суръати) ва "лойихали" (3%) ли ишлаб чиқариш суръати) ҳолатларини таққослаш шунни кўрсатади, ҳар йили ўртача йиллик ишлаб чиқариш суръатини 3%га камайтиришга эришилса, кейинги йилга ишлаб чиқариш суръати (5-3)=2 фоизга ўсншга эришиш мумкин экан.

Кўриб ўтилган иккита мисол натижалари шунни кўрсатмоқдаки, инвестицион лойиҳалар бўйича тегишли қарор қабул қилишда фақатгина ҳарajatлар ва даромад таққосланиб келинмастан, балки ишлаб чиқариш суръатлари ҳам таққосланиб таҳлил этилса, ишлаб чиқариш самараси шунча юқори бўлиши мумкин экан.

4.3. ЛОЙИХАЛАРНИ БАҲОЛАШ МЕЗОНЛАРИ

Инвестицион лойиҳаларнинг самарадорлиги баҳолашда статистик ва дисконтирлаш усулларидан кенг фойдаланади. Энди ушбу усулларнинг афзаллик ва камчиликларини кўриб ўтайлик.

Инвестицияларнинг самарадорлигини баҳолашнинг статистик усули энг содда усуллардан ҳисобланади. Инвестицияларнинг самарадорлиги ҳарajatларни қоллай олиш мuddати ва олдий фойда нормаси каби кўрсаткичларда намoсeн бўлади.

Инвестицияларнинг қоллай олиш мuddати дастлабки қўйилган маблағларни соф пул маблағлари оrқали кириб кeлиши кўринишида тушунилади. Шундай қилиб, корхонанинг оператив фаолияти натижасида унинг пировард натижаси қайси вақтдан кейин барча сарфланган ҳарajatларни тўла қоллайди? Бу усул ўзининг соддaлиги билан баъзан инвесторлар хавф-хатарини баҳолашда кенг қўлланилади.

Бу усулнинг афзалликларини қуйидагиларда кўриш мумкин:

1. Инвесторлар хавф-хатарини баҳолайди.
2. Бозордаги талаб барқарор бўлмаган маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини аниқлаш имконини бeради.

3. Кичик ва ўрта корхоналарда учма қатта бўлмаган пул маблағлари айланиши ва инвестицияларини баҳолайди.
4. Ресурслар таққилиғи сезилганда лойиҳани тездан баҳолашда қўлланилади.

Шу билан биргаликда статистик усулнинг камчиликлари ҳам мавжудки, улар: қоллай олиш мuddатини танлашнинг субъективлигида, қоллай олиш мuddатига кўра лойиҳанинг даромадлиги тўғри баҳолай олмаслиги; агар корхона бутунлай янги маҳсулот ишлаб чиқарса, лойиҳани тўла баҳолай олмайди; ҳисоб-китобларда аниқлик даражаси анча паст; пулнинг вақтли қиймати ҳисобга олинмайди.

Инвестицияларни баҳолашда фойданинг олдий нормасини ҳисоблашда ҳам статистик усуллардан фойдаланади. Ушбу усул оrқали капиталнинг рентабеллик коэффициенти аниқланиб, унда инвестицион ҳарajatларни қандай қисми қачон фойда кўринишида қайтиши кўрсатилади. Ҳисобланган фойда нормаси инвестор учун даромаднинг энг кам eки ўртача даражаси тўғрисидаги хулосаларида жуда асқотали. Ҳисоблашнинг соддaлиги ва фойданинг тақсимланишинин баҳолаш оrқали ушбу усулнинг афзаллиги намoсeн бўлади. Унинг камчиликлари эса кейинги тушумларнинг қийматларини ҳисобга олмаслиги ва ҳисобланган фойда нормаси фақатгина ўртача қийматлигица ифодалашда кўринади.

Энди, дисконтирлаш мезонларини қисқача кўриб ўтайлик.

Дисконтирлаш мезонларини таҳлил этишдан олдин фонд ставкаси тушунчасини қараб чиқайлик. Ушбу фонд ставкаси (r), инфляция даражаси (u), хавф-хатар (x) пулдан фойдаланишни альтернатив имконияти (ПФ) каби омилларга боғлиқ бўлиб, улар ўртасида қуйидаги муносабат мавжуддир:

$$r = u + x * (\text{ПФ})$$

Умумий ҳолда фонд ставкасини ушбу ифода оrқали ҳам ҳисоблаш

мумкин:

$$r = \sum_{i=1}^n A_i * K_i$$

бунда A_i - дивидентли ва фондли тўловлар миқдори;

K_i - умумий капиталнинг улуши;

i - капитал тури; (i = 1, n)

Лойиҳаларнинг самарадорлигини баҳолашда қуйидаги дисконтирлаш мезонларидан фойдаланилади:

1. Соф жорий қиймат (СЖК).

[5] да кўрсатилишича, ушбу кўрсаткични қуйидаги муносабат оrқали

$$СЖК = \frac{B_1 - C_1}{1 + R} + \frac{B_2 - C_2}{(1 + R)^2} + \dots + \frac{B_t - C_t}{(1 + R)^t}$$

Бунда: B_t — t йилдаги лойиҳанинг фойдаси

C_t — t йилдаги лойиҳага сарфланган харажатлар

$t = 1, n$ —лойиҳанинг ҳаётийлик йиллари.

2. Фойдалилик индекси (ФИ).

$$ФИ = \frac{СЖК}{C_0} \quad (\text{бунда } C_0 \text{— дастлабки харажатлар}).$$

3. Фойданинг харажатларга нисбати: $(Ф/Х)$

$$Ф/Х = \sum_{t=1}^T \frac{B_t}{(1+r)^t} / \sum_{t=1}^T \frac{C_t}{(1+r)^t}$$

4. Лойиҳадаги ички даромад нормаси (ИДН).

$$ИДН = f(t, СЖК)$$

5. Харажатларни қоллай олиш даври (КОД).

$$КОД = f(СЖК, ФИ, r)$$

4.4. ЛОЙИҲАЛАРНИ ТАҚҚОСЛАШ

Инвестор учун энг қийин ҳолатлардан бири лойиҳалар ичидан энг маъбудлини танлашдир. Бу ҳолатдан осонроқ чиқиш учун лойиҳалар ҳар томонлама таққосланади. Таққослашда ҳар қил мезонлардан фойдаланилади. Танлаш ва таққослашда лойиҳалар ўртасида эътирозлар ҳам чиқиши эҳтимолдан ҳоли эмас. Бундай эътирозларни ҳал этиш учун олдинги параграфда кўриб ўтилган мезонларга мурожаат этиш керак.

Хусусий ҳолда, бундай эътирозларни келиб чиқишига сабаб қуйидагилар бўлиши мумкин:

1. Чiqиб кетаётган пул оқими ҳажми лойиҳада кўрсатилган ресурслар қиймати билан ўзаро мос келмаслиги;

2. Вақт бўйича кириб келаётган пул оқимлари тахлил этилаётган лойиҳаларнинг ўзаро боғланганлигига мос келмаслиги.

Кўрииб турибдики, СЖК, ФИ, Ф/Х, ИДН ва КОД ўртасида эътирозлар ўзаро боғланган лойиҳаларни танлаб олишда фақатгина 2 та ёки 3 та

мезонлардан фойдаланиш орқали ҳал этилиши мумкин. Албатта, лойиҳа вариантларини танлашда мезонларнинг қийматлари ўзаро таққосланади. Лекин бунда энг муҳими қайси бир мезон бўйича танланган лойиҳа энг самарали бўлади, деган талабга жавоб топши мумкин.

Айтиб ўтилган 5 та мезондан энг муҳими соф жорий қийматдир, шунинг учун лойиҳаларнинг альтернатив вариантларни танлашда худди шу мезонга эътиборни қаратиш яхши натижа беради.

Хулоса қилиб айтганимизда, лойиҳаларни таққослаш орқали энг маъбудлини танлашда биринчи мезон, яъни СЖК кўрсаткичи энг муҳим мезон бўлиб қолишига шубҳа қилмас ҳам бўлади.

4.5. ҲАРАЖАТЛАР САМАРАДОРЛИГИ ТАҲЛИЛИ

Юқорида биз лойиҳада харажатлар ва фойда фарқининг самарадорлигини батафсил кўриб ўтдик. Айрим лойиҳаларда фақатгина харажатлар самарадорлиги алоҳида берилиб, уларнинг тахлили орқали инвестор ўз хулосасини чиқариши мумкин.

Бундай харажатлар тахлили аввало муҳим стратегик аҳамиятта эга бўлган катта ҳажмдаги лойиҳаларга тегишлидир. Бундай лойиҳаларга соғлиқни сақлаш, табиатдан фойдаланиш, ёнлги-энергетика ресурсларини прогноزلаш, аҳолининг сув ва газ таъминоти, маориф ва таълим қабыл-қилиш киритиш мумкин. Бундай лойиҳаларда кўпгина ҳолатларда асосан мақсадга мувофиқ иқтисодий сибсатни олиб бориш талаби қўйилса, айрим ҳолатларда олинмаган наф олдинги ўринга чиқарилади. Агар фақатгина асосий мақсад фойдани кўпайтириш бўлса, у фақатгина миқдор жиҳатдан баҳола-ниб, молиявий харажатлардан фарқланади. Агар сарф-харажатлар фақат-гина ҳисоботдаги фойда ёки зарар орқали ифодаланса, лойиҳадаги асосий эътибор харажатларга қаратилиб, энг кам харажатли лойиҳа вариантги тан-лаб олинади.

Бундан ташқари, харажатлар самарадорлиги қўйилган масаланинг энг самарали йўлларини танлаш учун ҳам фойдаланилади. Унда барча хара-жатлар калкуляцияси эътироф этилиб, барча харажатларнинг жорий қий-матига эришиш учун дисконтирлаш орқали пул оқимлари қайта ҳисобла-нади. Ушбу тадбир лойиҳанинг бошқа вариантларида ҳам амалга ошири-ладики, натижада харажатлар самарадорлиги даражаси анча юқори бўли-шига эришилади. Лойиҳа тахлилини босқичлар бўйича амалга оширғанда қайтариқмайдиغان сарфлар(қарзлар) масаласи ҳам учраб туради.

Қайтариқмайдиغان қарзларга “муддатли тулаган қарзлар” ёки “чўғиб кетган қарзлар” ни киритиш мумкин. Бундай қарзлар катта ҳажмдаги лойиҳа таъёр бўлгунча ишлатиб бўлинади ва муддати анча ўтиб кетади. Агар бун-дай харажатлар ҳам лойиҳада ҳисобга олинмаган бўлса, яхшиис лойиҳани янги тдан яратилган қиймат ҳисобига яратилиши керак. Қайтариқмайди-ган сарф-харажатлар капитал қўйилмалар юқори даражада фойда келти-рилишидан далолат беради ва у лойиҳада ўз аксини топади.

Ҳозирги пайтда стратегик аҳамиятта эга бўлган лойиҳалар беш йил ва ундан кўп вақтни талаб этади. Бундай лойиҳаларнинг қийматини оши-

ришда ҳарajatларни қоплаш ва уни молиялаштириш мабдаларини излаш керак. Демак, тегишли қарор қабул қилиш ва лойиҳани амалга ошириш учун унинг барча босқич ва бўғинларини баҳолаш мақсадга мувофиқдир.

Таянч иборалар:

*Даромад ва ҳаражатлар; маҳсулот ҳажми ва маҳсулот баҳо-
си; альтернатив кийматлар; соф пул оқимининг кириши ва чизи-
ши; пулнинг келажакдаги ва жорий даврдаги қиймати; дискон-
тирлаш коэффициенти; "лойиҳа" ва "лойиҳасиз" фаолият; соф
жорий ва фойдалик коэффициенти; фойданинг ҳаражатларга
ишбати; лойиҳадаги икки даромад нормаси ва ҳаражатларни қоп-
лай олинган даври.*

Назорат учун саволлар:

1. Лойиҳа таҳлили воситаларининг моҳиятини нималарда кўриш мумкин?
2. Лойиҳадаги фойз ставкасининг иқтисодий маъноси нимадан иборат?
3. Фаолиятнинг "лойиҳа" ва "лойиҳасиз" ҳолатлари қандай баҳоланади?
4. Лойиҳани баҳолаш мезонларининг иқтисодий моҳиятини тушунилинг.
5. Вақт бўйича пулнинг қимматлили назариясининг асосий моҳияти нимадан иборат?
6. "Дисконтирлаш коэффициенти" нима, у қандай аниқланади, уни ҳисоблаш формуласини ёзинг.
7. Дисконтирлаш мезонлари орқали лойиҳани баҳолаш ҳусу-сиятлари нимадан иборат?
8. Лойиҳаларни баҳолаш мезонларининг афзаллик ва камчиликларини тушунилинг.

Адабиётлар:

1. И. А. Қаримов. "Биз келажакдаги йўз қўлақимиз билан курашимиз", Тошкент - "Ўзбекистон" 1989 й.
2. Идрисов А. Б. "Планирование и анализ эффективности" М., 1994 з.
3. Холт Р. П., Барнс С. Б. "Планирование инвестиций" М., Дело-ЛТД, 1995 з.
4. Шарп У., Александер Т., Бейли Дж., "Инвестиции" Пер. с англ. М; Инфра-М, 1997 з.
5. И. М. Волков, М. В. Грачева "Проектный анализ", М., "Банки и биржи" 1998 з.

Режа:

- 5.1 Лойиҳанинг комплекс экспертизаси.
- 5.2 Техникавий таҳлили.
- 5.3 Тижорат таҳлили.
- 5.4 Экологик таҳлили.
- 5.5 Институционал таҳлили.
- 5.6 Социал таҳлили.

Лойиҳани амалга ошириш пайтида ҳар хил тартибдаги хатоликларнинг кўпайиб кетиши тақдим этилаётган лойиҳа вариантларини синчиклаб комплекс экспертизадан ўтказишни тақозо этади. Бундай экспертизавий таҳлил инвестицион қарор қабул қилишда жуда муҳимдир. Экспертизавий таҳлилдан ўтказишнинг ўзига хос томонлари ва хусусиятлари мавжуд бўлиб, улар лойиҳа яратувчиларидан катта масъулият талаб этади. Ушбу боб шундай таҳлилнинг техникавий, тижорат, экологик, институционал ва социал таҳлили принциплари ва йўл-йўриқларига бағишланган.

5.1. ЛОЙИҲАНИНГ КОМПЛЕКС ЭКСПЕРТИЗАСИ

Ҳар қандай тақдим этилаётган лойиҳа учун инвестицион қарор қабул қилишда аввало лойиҳада кўрсатилган барча масалалар, уларнинг босқичлари чуқур комплекс таҳлилдан ўтказилиши керак. Бундай дастлабки таҳлил ёки экспертиза лойиҳада йўл қўйилган "камчилик ва хатоларни" сарф-ҳаражатсиз бартараф эгиш ва зарур бўлган ахборотларнинг ишончлилигига маълум даражада кафолат беради.

Ҳар бир лойиҳани дастлабки ва якуний экспертизавий таҳлилдан ўтказиш лойиҳанинг умумий самардорлигига ижобий ҳисса қўшади. Лойиҳани дастлабки экспертизадан ўтказиш даврида аввало унинг молиявий ҳолати таҳлил этилади, маълумотларнинг аниқлиги баҳоланади. Бундай молиявий иқтисодий ва молиявий баҳолаш учун тизадан ўтказиш, шунингдек иқтисодий ва молиявий бўлган хавф-хатар асос яратади. Ушбу босқичда лойиҳа учун мумкин бўлган хавф-хатар ёки тавakkалчилик ҳам маълум даражада баҳоланади. Параллел равишда лойиҳанинг молиявий ҳолати учун альтернатив вариант ҳам таёнланади ва олдинги вариант билан таққосланади. Зарурият бўлса лойиҳанинг ҳар бир босқичи махсус экспертлар ёрдамида таҳлил этилиб, уларнинг фикр ва мулоҳазалари инобатга олинади.

Дастлабки экспертизадан муваффақиятли ўтказилган лойиҳалар якуний экспертиза учун тайёрланади ва у амалга оширилади. Экспертизанинг бу якуний босқичи комплекс ҳолда ўтказилиб, унда куйидаги асосий саволларга жавоб изланади.

1. Техникавий таҳлил. Бунда тақдим этилаётган лойиҳа техникавий асосланганми?
2. Тижорат таҳлили. Лойиҳада кўрсатилган маҳсулотга талаб борми. Маҳсулотни сотиш ва тайёрлаш қандай ташкил этилади?

3. Экологик таҳлил. Лойиҳа атроф муҳитга қандай таъсир этади?
4. Институционал таҳлил. Лойиҳани амалга ошириш лойиҳанинг ташқи муҳит даражасига қандай таъсир этади? Лойиҳанинг ташкил этувчилари ва ижрочилар қандай сифатларга эга?

5. Социал таҳлил. Социал муаммоларни ҳал этиш учун лойиҳа қай даражада таъсир этади. Социал масалалар ва аҳоли турмуш даражасига лойиҳанинг ижобий ва салбий томонлари нималардан иборат бўлади?

Лойиҳани бундай комплекс таҳлил этиш, унинг барча босқичлари киймат жиҳатидан баҳолаш имкониятини беради. Шунингдек, лойиҳанинг молиявий ва иқтисодий таҳлили самарадорлиги учун асос яратеди.

5.2. ТЕХНИКАВИЙ ТАҲЛИЛ

Лойиҳанинг техникавий таҳлили: корхонанинг жойлашуви ва қўшимча ишлаб чиқариш, лойиҳани амалга ошириш кўлами ва м улдаги, технологик жараёни тандаш, барча тadbирларини амалга ошириш, лойиҳани амалга ошириш графиги ва корхона тизими, ҳарajatларни баҳолаш, норматив ва стандартларга мослиги, таъминот масалалари, техникавий инфратузилма ва машина (асбоб-ускуна)ларни ишга тушириш кабиларни таҳлил этиш билан шуғулланади.

Қуйидаги мисол орқали техникавий таҳлил тафсилотини кўриб ўтайлик.

1. Ичимлик суви:

- 1.1 Талаб қилинган миқдори.
- 1.2 Сув манбалари ва кириш йўллари.
- 1.3 Ифлосланишдан ҳимоя қилиш усуллари.
- 1.4 Ҳаражатлар қиймати.

2. Қайта ишланган сув:

- 2.1 Миқдори ва тури:
 - а) Ҳар бир технологик жараён бўйича;
 - б) Оқова суви;
 - в) Сувини қайта ишлаш ва ифлослардан тозалаш асбоб ускуналари.

3. Техник сув:

- 3.1 Тула қувват билан ишлаш ҳажми ва талаби.
- 3.2 Манбаалари ва кириш йўллари.
- 3.3 Қайта ишлаш усуллари.
- 3.4 Ҳаражатлар қиймати.

4. Газ (ёқилғиси):

- 4.1 Корхоналар, ташкилотлар ва аҳоли талаби ҳажми.
- 4.2 Қайта ишлаш усуллари.

- 4.3 Етказиб бериш ва узатиш.
- 4.4 Манбалари ва кириш йўллари.
- 4.5 Манбаларнинг ишончлиги.
- 4.6 Қайта ва ишлаш асбоб-ускуналари.
- 4.7 Корхона ва ташкилотлар иш фаолиятига газни қайта ишлаш корхоналарининг таъсири.
- 4.8 Корхона, ташкилот ва аҳоли учун газ қиймати.

5.3. Электроэнергия:

- 5.1 Талаб (корхоналар ва аҳоли томонидан).
- 5.2 Электроэнергия манбаалари ва унга кириш йўллари.
- 5.3 Манбаларнинг ишончлиги.
- 5.4 Корхоналар талабини сўтга давомида таъминлашда электроэнергия манбаларининг кафолати.
- 5.5 Электр тармоқлари корхоналарининг бошқа корхоналарга таъсири.
- 5.6 Электроэнергиянинг қиймати.

Курниб турибдики, қўйилган масалаларни бундай қунт билан таҳлил этиш техникавий хавф-хатарни имкони борича камайтиришга олиб келади ва лойиҳани эксплуатация қилишга имкон яратиши мумкин.

5.3. ТИЖОРAT ТАҲЛИЛИ

Лойиҳанинг тижорат таҳлили мақсадга мувофиқ бўлиши учун унда асосан иккита муҳим тadbирга эътиборни қаратиш керак. Биринчидан, бозорга олиб чиқиладиган маҳсулот (хизмат)га бўлган талабни ўрганиш ва бозорни комплекс баҳолаш лойиҳанинг муваффақияти ёки барбод бўлиши, истеъмолчиларнинг лойиҳада кўрсатилган баҳода сотиб олишларини тўғри баҳолай олиш. Иккинчидан, тайёр маҳсулотни етказиб бериш учун ресурсларни оқилона тақсимлаш. Бу эса лойиҳани амалга ошириш пайтида жуда асқотади. Маҳсулотни ишлаб чиқариш бозорини чуқур таҳлил этишни тақозо этади, чунки самарали талабни қондириш учун маҳсулотни наф келтирадиган баҳода сотиш зарур. Бу ҳолатда қуйидагиларни эътибордан четда қолдирмаслик керак.

1. Маҳсулот қаерда сотилади?
2. Ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг баҳосини ўзгартирмаган ҳолда бозорини у билан тўйинтириш мумкинми?
3. Агар бозор ҳолати баҳога таъсир этса, сотиш эҳтимоли қандай бўлиши мумкин?
4. Янги баҳо бўйича молиявий нуқтаи назардан лойиҳа ҳаётий бўлиши мумкинми?
5. Тақдим этилаётган лойиҳанинг бозордаги улуши қандай бўлади?
6. Янги маҳсулотни ишлаб чиқариш учун (агар бозор талаб этса) корхонанинг ишлаб чиқариш қуввати старлими?
7. Лойиҳада қайта ишлаш қувватини ошириш имконияти борми ёки янги лойиҳа яратиш зарурми?

8. Ишлаб чиқарилган маҳсулот ички ва ташқи бозор талабини қондира оладими?

9. Лойиҳада кўрсатилган маҳсулот турлари ва сифати бўйича бозор талабларига мос келадими?

10. Бозор талабига мос келадиган маҳсулот ишлаб чиқариш учун қандай молиявий чора-тадбирлар керак ёки лойиҳада маркетинг тадқиқотларини молиялаштириш кўзда тутилганими?

Албатта, бундай саволларга бирданига ижобий жавоб топиш анча мушкул. Чунки бу қўшимча чора тадбир ва таҳлили талаб этади. Бунинг учун эса маркетинг тадқиқотлари; таклиф таҳлили; талаб таҳлили; бозор конъюктураси; маҳсулотни сотиш усуллари ва стратегияси таҳлили ҳамда норматив-ҳуқуқий ҳужжатларни яратишни комплекс ҳолда баҳолаб, бир қарорга келинса, лойиҳанинг тижорат таҳлили ўз мақсадига эришди, деб айтиш мумкин.

5.4 ЭКОЛОГИК ТАҲЛИЛ

Лойиҳанинг экологик таҳлили ҳам лойиҳани баҳолашнинг муҳим йўналишларидан биридир. Бундай таҳлилни асосий моҳияти лойиҳада атроф-муҳитнинг ифлосланишини олдини олиш учун қурилган чора-тадбирлар мажмуасидир.

Жаҳон тажрибасидан маълумки, ҳар бир инвестицион лойиҳада атроф-муҳит тозалани билан боғланган экологик масалалар баҳоси ҳам маълум даражада ҳал этилган бўлади. Ушбу тадбиркорлик зарурийлиги ривожланган мамлакатлар, жумладан, республикамизда ҳам давлат қончилигида таъкидлаб ўтилган. Бу эса регионал, локал ва глобал экологик ҳалокатларнинг олдини олишга қаратилгандир. Ҳар бир лойиҳа қийматининг 0,5-5% атрофидати қисми атроф-муҳит тозалани масалаларига сарфланиши керак. Лойиҳани амалга ошираётган корхона маҳаллий ҳокимият ва аҳоли ўртасида экологик масалалар бўйича масъул эканлигини унутмасликлари керак.

Шунингдек, лойиҳани амалга ошираётган компания ёки банклар якуний қарорга келишларидан олдин экологик масалалар бўйича жамоатчилик фикрини эътиборга олишлари зарур.

Одатда атроф-муҳит масалаларини ҳал этиш билан боғлиқ бўлган сарф-ҳаражатлар лойиҳадан наф кўрадиган шахслар томонидан қопланиши керак. Амалиётда эса масалани бундай ҳал этиш мақсадга мувофиқ эмас. Бунинг сабабларини қуйидагиларда кўриш мумкин.

Биринчидан, лойиҳада кўрсатилган экологик самарадан келадиган наф кимга тегишли эканлигини аниқлаш анча мушкул. Иккинчидан, атроф-муҳитни сақлаш тадбирларининг пировард натижаси соф наф келтирмасдан, унда атроф-муҳит (атмосфера, тупром, сув ҳавзалари, ўсимлик ва ҳайвонот дунёси) аввалги ҳолда сақланишга эришиш. Атроф-муҳитни сақлашда давлат ҳам бюджетдан маблағ ажратиб ва иншоотларни ҳар хил ифлосликлардан тозалаш асбоб-уқуналари ўрнатилган ёки бундай харажатларни қоплаш учун компенсация ажратади. Эеро, мамлакатимизда ҳам атроф

муҳитини сақлаш борасида Вазирлар Маҳкамаси ҳамда агроф муҳитни муҳофаза қилиш Давлат қўмитаси ва унинг жойлардаги бўлимлари томонидан зарурий чора-тадбирлар амалга оширилмоқда. (Фарқонадаги "Азог" биришмаси чиқараётган заҳарли газларни бартараф этиш мақсадига ўрнатилган зарарсизлантириш курилмаси бунга мисол бўла олади).

5.5 ИНСТИТУЦИОНАЛ ТАҲЛИЛ

Институционал таҳлил инвестицион лойиҳанинг ташкилий, ҳуқуқий, сиёсий ва бошқарув-административ томонларини баҳолаш учун қўллангилди. Бундан ташқари, бу таҳлил лойиҳанинг шу бўғинларини амалга ошириш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш билан ҳам шуғулланади. Ушбу тадбирлар қуйидаги масалаларни ҳал этиш учун фойдаланилади.

- 1) Бошқарув усуллари ва йўл-йўриқлари, шунингдек мониторинг ва баҳолаш;
- 2) Ташкилий тизим ва ундаги ўзгаришлар;
- 3) Режалаштириш ва инвестицияларни жойлаштириш;
- 4) Ҳодимларни ўқитиш ва комплектлаш;
- 5) Молиявий фаолият ва уни бошқариш, сметаларни тузиш, бухгалтерия ҳисоби ва тафтиши;
- 6) Лойиҳанинг моддий-техникавий таъминоти;
- 7) Эксплуатация системаси ва техникавий хизмат кўрсатиш;
- 8) Ташкилотларaro координациялаш.

Шуни эслатиб ўтиш жоизки, лойиҳанинг институционал таҳлидини самарали ўтказишнинг ягона намунавий счими йўқ, уни фақат реал шароитларга мослаштириш мумкин. Шунга қарамасдан, умумий ҳолда институционал таҳлил доирасига қуйидаги масалаларни ҳал этиш кирди:

- а) институционал шартлар (ташкилий, ҳуқуқий, номатив ақтлар ва сиёсий омиллар)ни аниқлаш ва тафсилотлари;
- б) лойиҳада қатнашадиган томонларнинг кучли ва заиф томонлари-моддий ва меҳнат ресурслари, техникавий квалификацияси, ташкилий тизими, бошқарув ва административ имкониятлари, молиявий аҳволи кабиларга кўра еритиш ва баҳолаш;

в) лойиҳани амалга ошириш учун зурур бўлган сибсат ва институтив материаллар, қонушларнинг мумкин бўлган таъсирини баҳолаш;

г) техникавий ёрдам тўғрисида фикр ва мулоҳазаларни баён этиш ва зарурий иш графитини ишлаб чиқиш.

Лойиҳани бошқариш институционал таҳлил масалаларининг асосий вазифасидир. Лекин қўлгина лойиҳалар самарасиз бўлиб қолмоқда. Жаҳон Банки тажрибасига кўра лойиҳаларнинг самарасиз бўлиб келаётганлигининг қуйидаги сабаблари мавжуддир:

1. Оптимал режалаштирилмаган (лоийҳани яратувчилар вақтли харажатларни тўғри баҳолай олмаганлар, харажатлар ҳисобланганда инфляция ва бозор тенденциялари инобатга олинмаган, ташки омилларга сгар-ли эътибор берилмаган ва ҳоказо).

2. Лойиҳани амалга оширишда назоратнинг старли эмаслиги (лоийҳани режалаштиришда тежорлик мавжуд эмас, назорат лоймий эмас, вақти вақти билан масалалар муҳокама этилмаган)

3. Юқори раҳбарият томонидан старлича назорат йўқлиги (дастлаб-ки режаларни тушунмаслик ва бош масалалар ажрашилмаган)

4. Лойиҳа учун жавобгар шахсларнинг эътиборсизлиги (ҳар бир бўлимнинг жавобгар шахси лойиҳани амалга оширишга манфаатдор бўлиши керак)

5. Старли ва ишончли ахборотларга эга бўлмаслик

6. Лойиҳани тайёрлаш ва амалга ошириш учун яхши команда (жамoa) танланмагани

7. Лойиҳани яратиш пайтидаги зарур бўлган намунавий ҳужжатларнинг етишмаслиги

8. Лойиҳа ишларининг қониқарсиз ҳолда бошқарилиши

Агар ушбу масалалар старлича ҳал этилса, лойиҳанинг институционал таҳлили самарали ўтказилган, деб баҳолаш мумкин.

5.6. СОЦИАЛ ТАҲЛИЛ АСОСЛАРИ

Социал таҳлилниң асосий вазифаси тақдим этилаётган лойиҳа вариантларининг маҳаллий аҳолига фойдалигини аниқлашдан иборатдир. У аҳолининг қандай социал гуруҳига таалуқли эканлиги ва уни бирга аҳоли лойиҳа тадбирларини қўллаб-қувватлаши билан белгиланади. Лойиҳада социал таҳлилниң мавжудлиги уни яратувчиларнинг маданий қарашлари орқали ифодаланиб, аввало одамлар учун белгиланган бўлиши лозим.

Социал таҳлил лойиҳанинг бошқа таҳлилий-техникавий, тижорат, экологик, институционал, молиявий ва иқтисодий таҳлиллари билан биргаликда олиб борилиши керак. Социал таҳлил ҳам лойиҳанинг ҳар бир босқичида таъминланиб бориши лозим. Социал таҳлил ҳам лойиҳанинг асосий мақсадини ифодалаб, аҳолининг ҳам ташкилий, ҳам уни амалга ошириш масъулияти ва қизиқишларини ўзида мужассамлаштиради. Шунинг учун лойиҳанинг социал таҳлил ўзида қуйидаги тўртта аспектларни акс эттиради:

1) Аҳолининг социал-маданий ва демографик характеристикаларини ифодалайди;

2) Лойиҳани амалга ошириш жойида, онла тизимини ҳисобга олган ҳолда ҳар хил ишлаб чиқариш кўрinishларини ташкил этиши;

3) Маҳаллий аҳолининг маданийлиги нуқтаи назардан лойиҳа қабул қилинадиган бўлиши;

4) Маҳаллий аҳоли ва лойиҳани ишта туширувчи ташкилотлар учун лойиҳа қизиқиш уйғотиши лозим.

Социал таҳлилниң биринчи босқичида аҳоли сони, гуруҳлари ва таркиби аниқланади, чунки лойиҳа аҳолининг маълум бир гуруҳига мос келиши керак. Шунинг учун яратувчилар ушбу демографик параметрларни ҳисобга олишлари лозим, аке ҳолда лойиҳани тайёрлаш даврида ҳар хил ҳатolikлар келиб чиқиши мумкин. Ҳар бир лойиҳа одамларнинг турмуш дараҳасига қараб белгиланиши ва унга мос келиши билан ажраб туради.

Агар лойиҳани амалга оширишда маҳаллий аҳоли қатнашса, лойиҳада маҳаллий шарт-шарoитлар (ёзининг иссини, кишининг қаттиқ совуғини, намарчилик камлиги ва ҳоказолар) ҳисобга олинади.

Масалан, 90 йилларнинг бошларида Фарғона шаҳрининг Муस्ताқиллик ва Ал-Фарғоний кўчалари кесилган жойда қурилган ер ости йўли аҳоли истаги ва талаблари асосида бунёд этилган бўлиб, аҳолига қулайлик туғдиради ва транспорт воситаларининг қатновига ҳалақат бермайди. Гоҳида совуқдин ёки иссиндан сақланиш мумкин.

Албатта, социал таҳлил қўшимча ҳаражатларни талаб этади, лекин аҳоли учун уни сарфлаш керак. Лойиҳа ишта гуширилиб, аҳоли учун у фақатгина қувонч ва қайфият келтириши лозим.

Таянч иборалар:

Техникавий таҳлил, тижорат таҳлили, экологик таҳлил, институционал ва социал таҳлил, атроф-муҳит, таъкилий, ҳуқуқий, бошқарув-административ аспектлар, лойиҳани бошқариш, аҳоли гуруҳлари, маҳаллий шарoитлар.

Назорат учун саволлар:

1. Лойиҳани қолмлекке экспертизадан ўтказишнинг мақсади нима?

2. Техникавий таҳлилдан то социал таҳлилгача бўлган барча таҳлил босқичларини қисқача байқ этиш.

3. Лойиҳанинг самарасизлиги сабабларини тушутириш.

4. Социал таҳлилниң асосий аспектлари нималардан иборат?

Адабиётлар:

1. И. А. Каримов. *Ўзбекистон – иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш йўлида. Тошкент, “Ўзбекистон” 1995 йил.*

2. И. А. Каримов. *Ўзбекистон XXI аср бўёғасида: таърифлик таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараккият сафолатлари. Тошкент, “Ўзбекистон” 1997 йил.*

3. *Руководство по проектированию. Вашингтон, илт экон. Развитие Всемирбанка, 1994 г.*

4. *Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. М. 1994 год.*

5. М. Волков, М. В. Грачева. *Проектный анализ. М, “Банки и биржи” 1998 год.*

ЛОЙИХАНИНГ МОЛИЯВИЙ ТАҲЛИЛИ

Режа:

- 6.1 Молиявий таҳлил мазмуни ва моҳияти.
- 6.2 Пул маблағлари оқими.
- 6.3 Реал пул маблағлари.
- 6.4 Молиявий ҳисобот формалари.
- 6.5 Молиявий коэффициентлар.
- 6.6 Зарарсизлик таҳлили.

Лойиҳанинг муҳим йўналишларидан бири бу молиявий ҳисоблар ва молиявий таҳлилдир. Ҳар қандай инвестицион лойиҳа келгусида олинган потенциал даромад манбаларини ифодалаб, капитал қўйилмалар ва ресурсларнинг фойдаланиш даражаси орқали баҳоланади. Маълум бир ликвидлик маблағлари корхона фаолиятида ишлаб чиқариш капитали – асосий ва айланма кўринишига ўтиб, янгидан қатта ҳажмдаги ликвидлик маблағига айланади. Молиявий таҳлил пул маблағлари оқимларини прогнозлаш орқали лойиҳа самардорлигини ифодалайди. Бу молиявий кўрсаткичлар бухгалтерия ҳисоботи, молиявий коэффициентлар орқали ифодаланиб, лойиҳанинг молиявий мақсадга мувофиқлиги таҳлили асослари атрофида кўриб ўтилади.

6.1. МОЛИЯВИЙ ТАҲЛИЛНИНГ МОҲИАТИ ВА МАЗМУНИ

Инвестицион лойиҳанинг молиявий таҳлили-лоийҳанинг бутун ҳаётийлиги давомида унинг самардорлиги (даромаднинг ҳаражатлардан устув бўлиши) усуллари ва йўл-йўриқлари мажмундан иборатдир. Агар ҳар қандай лойиҳа амалга оширилса, у корхона мақомини олади. Шунинг учун лойиҳанинг молиявий таҳлили деганда, корхонанинг молиявий асослаш босқичларини яратиб деб тушуниш мумкин.

Лойиҳанинг молиявий самардорлиги асосан иккита жараёнга: корхонанинг молиявий ҳолатини баҳолаш ва лойиҳа самардорлиги орқали ифодаланади. Корхонанинг молиявий ҳолати энг аввало, бухгалтерия ҳисоботлари орқали қайд этилади ва молиявий коэффициентларда ўз аксини топади.

Лойиҳа самардорлиги эса маҳсулотни сотиш ҳажми, сарф-ҳаражатлар, фойз ставкаси ва бошқа кўрсаткичларда ифодаланиб, улар ўз натижасини пул оқимлари орқали кўрсатади. Корхонада пул оқимларини бағаватта таҳлил этиш учун ҳаражатларни қоплаш муддат, ички даромадлиқ нормаси ва соф жорий қиймат кўрсаткичлари орқали ўлчанади.

Молиявий таҳлил орқали корхона бозор нўтисодиёти даврида нималарга қилиб эканлигини куйидагиларда кўриш мумкин:

1. Моддийлаштирилган лойиҳа ўзида қатта миқдордаги пул маблағларини ифодалаб потенциал қобилиятга эга бўладики, бу фақатгина ташкил этилган корхонада ўз аксини толади;
2. Узоқ муддатли молиявий инвестицион қарор формаси яратилиб, у фақатгина корхона фаолиятида амалга оширилади.

3. Корхона фақатгина молиявий мажбурият қилмасдан, у қонуний равишда лойиҳани амалга оширишда ҳам қонуний олинди жавобгардир.

Кўришиб турибдики, лойиҳада молиявий таҳлилга бўлган талаб ўзундан келиб чиқиб, унинг асосий сабабларини куйидагилардан ишлаб келиш мумкин.

1. Мажбур инвестицион альтернатив вариантлар ичида энг самардорлигини ажратиб олиш учун қиймат кўринишидаги барча лойиҳавий наф (фойда) ва ҳаражатларни фақатгина молиявий баҳолаш орқали аниқлаш мумкин.
2. Шундай таҳлил натижасида аниқ лойиҳани амалга ошириш учун энг самарали схема танланиб олинади.
3. Молиявий таҳлилни амалга ошириш учун дастлабки ҳисоблар ва тайёрларлик кўрилиб, унинг натижасида барча ўлғарувчан омиллари унинг идентификацияси ва қиймат кўриниши баҳоланади.
4. Корхонанинг келгусидаги молиявий ҳолатини баҳолаш имконияти яратиладики, унинг натижасида ташқи молиявий ҳисобот формаси қайд этилади, ўз навбатида корхонанинг янги инвестицион имкониятлари пайдо бўлади ёки уларнинг эгалари (акционерлар) даромади ўсишига имкон яратилади.
5. Лойиҳа бўйича стандарт бухгалтерия формаларининг прогнозлашни яратилиб, инвесторлар учун ташқи аудитни ўтказиш имконияти яратилади.
6. Молиявий ҳисоботларни амалга ошириш учун зарур бўлган барча қишлоқ ахборотлар тайёрланади ва ички аудитни ўтказишнинг ҳам имконияти яратилади. Бу эса айрим молиявий неготив ҳолатларнинг олдини олиш учун асос яратлади.

Шуни унутмаслик керакки, ҳар қандай лойиҳага реал бозор омиллари таъсир этади. Булар инфляция даражаси, альтернативлик ва хавф-хатарлилик бўлиб, лойиҳани баҳолашда, шунингдек молиявий кўрсаткичларга ҳам маълум даражада ўз таъсирини ўтказди. Аввал айтиб ўтганимиздек дис-контрибуция жараёни жорий вақтга кўра пул қийматининг техникавий-динамик томонини ифодалайди.

Бу эса “ҳисоботлардаги” реал ҳолатини “бозор ҳолати” га ўтказиш имконини яратлади. Бундай ўтиш ҳолати ҳам молиявий ҳисоботларга ва таҳлилга албатта ўз таъсирини ўтказиш мумкин.

6.2. ПУЛ МАБЛАҒЛАРИ ОҚИМИ

Агар лойиҳанинг самардорлигини молиявий нуқтага назардан таҳлил этмоқчи бўлсак, пираворд натижа ҳосил бўлган пул маблағлари оқимини тўғри баҳолаш керак. Пул оқимларини баҳолаш соф пул оқимини баҳолаш ва лойиҳа самардорлиги кўрсаткичлари қийматини аниқлашга имкон яратлади.

Корхона фаолиятидаги пул оқимлари кириб келаётган ва чиқиб кетаётган пул оқимлари орқали аниқланади. Кириб келаётган пул оқими асосан ишлаб чиқарилган маҳсулотни сотишдан тушган даромад орқали ифодаланади. Лойиҳа бўйича кириб келаётган активлар, лойиҳанинг ҳаётийлик даврида кўрсатилган маҳсулот ҳажмини бозор шароитда сотиш баҳо-сига боғлиқдир. Бундай ликвидлик қиймати бошқа томондан эса дисконтирлаш миқдорига бироз бўлсада таъсир этади, уни ҳисобга олиш лойиҳа

босқичларини корректорларнинг тақозо этиш мумкин.

Бундан ташқари, кириб келатган пул оқимларига фаолиятни режалаштиришнинг бошқа жабҳаларидан ҳам маблағлар келиши мумкин. Масалан, керак бўлмаган асбоб-ускуналарни сотиш натижасида. Агар кириб келатган пул оқимлари шундай ҳисобланганидан бўлса, лойиҳада ҳам дастлабки харажатлар ва солиқ тўловларини ҳам инобатга олиш керак. Дастлабки инвестицион сарф-харажатлар чиқиб кетаётган пул оқимларининг асосий қисmini ташкил қилади. Бундай харажатларни икки гуруҳга ажратиш мумкин:

1. Асосий капитални ташкил этувчи харажатлар — бўлар корхонани қуриш ва яратиш ресурсларидир. Улар бухгалтерия ҳисоботида айланма бўлмаган активлар ҳисобида қайд этилади. Бундай харажатларга ишлаб чиқариш харажатлари киралди.
2. Айланма маблағлар учун харажатлар дастлабки айланма капитал ёки корхонани ишга тушириш сарф харажатлари. Харажатларнинг бундай гуруҳига — ҳам ашё харажатлари, заҳира харажатлари, тугалланмаган ва тайёр маҳсулот харажатларини киритиш мумкин.

Жорий харажатлар ҳам чиқиб кетаётган пул оқимининг бир қисmini ташкил этади. Бундай харажатлар ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларини ҳоплаш учун сарфланади. Жорий харажатлар ҳар жорий йилда ҳисобланади ва у маҳсулот таннархини баҳолашда асосий манба бўлиб ҳисобланади.

Кўришиб турибдики, лойиҳада кўрсатилган пул маблағлари оқимини ҳисоблашда кириб келатган ва чиқиб кетаётган пул оқимларини ҳар томонлама таҳлил этиш лозим. Бундай икки гуруҳдаги оқим ўртасида ўзаро боғлиқлик мавжуд бўлиб, уларнинг айирмаси соф ресурслар оқимини ташкил этади. Бунни қуйидаги жадвал орқали кўриш мумкин:

4-жадвал.

Лойиҳадаги пул оқимлари	1-йил	2-йил	...	t-йил
1. КИРИБ КЕЛАЁТГАН:				
1.1 Маҳсулотни сотишдан ҳосил бўлган даромад	-	сўм	...	сўм
1.2 Лисендлик қиймати	-	сўм	...	сўм
Жами: кириб келатган	-	сўм	...	сўм
2. ЧИҚИБ КЕТАЁТГАН:				
2.1 Инвестиция	сўм	-	...	сўм
2.2 Жорий харажатлар	-	сўм	...	сўм
Жами чиқиб кетаётган	сўм	сўм	...	сўм
Соф ресурслар оқими (кириб келатган — чиқиб кетаётган)	(сўм)	(сўм)	...	(сўм)

Хулоса қилиб айтганимизда, конкрет лойиҳа бўйича пул оқимларини аниқлашда молиявий таҳлил ва унинг кўрсаткичлари ўз натижасини бериши керак экан.

6.3. РЕАЛ ПУЛ МАБЛАҒЛАРИ

Маълумки, лойиҳанин ҳар бир босқичи ишга туширилиши билан пул оқимларининг кириб келиши ва тўловлар ўз вақтида амалга оширилиши лозим. Одатда, бундай пул оқимлари операциялар оқимлар деб айтылади. Ишлаб чиқариш фаолияти натижасида дастлабки киритилган инвестициялар реал пул оқими сифатида намоён бўлади. Ишлаб чиқаришдан келган даромад ёки сотишдан тушадиган даромаддан жами харажатлар фарқи қанча катта бўлса, капитал қўйилмалар шунча тез қопланади. Пул оқимларини бундай ҳисоблаш вақтга кўра соф пул оқимини ифодалаб, лойиҳанин самарадорлик мезонини аниқлайди.

Ҳар бир вақт бўйича операция фаолиятининг пул маблағлари оқими ўзида қуйидаги даромад ва харажатларни акс эттиради:

1. Тушум (соғиш баҳоси ва ҳажми).
2. Сотилмай қолган даромад.
3. Ўзгарувчан харажатлар.
4. Бино ва иншоотлар амортизацияси.
5. Ўзгармас харажатлар.
6. Асбоб-ускуналар амортизацияси.
7. Кредит фондлари.
8. Солиққа тортилгунча даромад $(1c + 2c - (3c + 4c + 5c + 6c))$.
9. Солиқлар ва тўловлар.
10. Солиқларни тўлангандан кейинги фойда $(8c + 9c)$.
11. Амортизация $(5c + 6c)$.
12. Пул маблағлари оқими $(10c + 11c)$.

Кўришиб турибдики, пировард натижада пул маблағлари оқими ёки соф лойиҳавий оқим ёки соф операциялар оқими ҳосил бўлиб, барча харажатларни қоплаб, аста-секин корхонани соф даромад манбасига айланиб борад экан.

Лойиҳа бўйича молиявий режа ва таҳлил мақсадга мувофиқ бўлиши учун қуйидаги схема бўйича берилган реал пул оқимидан фойдаланилади:

1. Тўла реал пул оқими.

- 1.1 Молиявий маблағлар оқими (акционер капитал, узоқ муддатли ссудалар ва қисқа муддатли молиялаштириш).
- 1.2 Операциялардан келадиган оқим (сотишдан келадиган тушум).
- 1.3 Бошқа нарсаларни сотишдан келадиган оқим (активларни сотишдан келадиган тушум).

Жами келадиган оқимлар $(1.1 + 1.2 + 1.3)$.

II. Реал пулларнинг тўла чиқиб кетиш оқими.

- 2.1 Асосий капиталга қўйилган инвестиция.
- 2.2 Қўшимча айланма капитал.
- 2.3 Жорий харажатлар.
- 2.4 Солиқлар (молиявий натижалар учун).
- 2.5 Асосий кредит миқдорини қайтариш.
- 2.6 Процентлар.
- 2.7 Дивидентлар.

III. Соф пул оқими (келадиган оқим—чиқадиган оқим)

3.1 Пул маблағлари оқимини бундай ҳисоблаш амалиётда кен қўйла-
нилади.

6.4. МОЛИЯВИЙ ҲИСОБОТ ФОРМАЛАРИ

Молиявий ҳисоботлар ўзининг специфик хусусиятларига кўра амали-
ётда асосан: баланс, фойда ҳақида ҳисобот ва пул оқимлари ҳақида ҳисо-
бот кўринишларида тайёрланади ва керакли жойларга тақдим этилади.
Молиявий ҳисоботнинг баланс формаси корхонанинг молиявий ҳолатини
ўзида акс эттиради ва у маълум муддат учун тузилиб, активлар ва пассив-
лар кўринишида баланс ҳолига келтирилади. Баланстан кўриниб турибди-
ки, корхона молиявий нимага эга, бошқалардан қарзи борми, мулкдорга
нималар тегишли каби саволларга жавоб беради. Ҳар қандай корхонанинг
активлари бу унинг мажбуриятлари плюс хусусий капитал йиғиндисидан
иборат ва у активларни пассивлар билан тенглаштиради.

Молиявий баланс талланган соҳа бўйича корхона фаолиятининг по-
тенциал имкониятларини ўзида акс эттиради. Корхонанинг бундай фаоли-
ятини: операцион ёки молиявий, инвестицион ва молиявий соҳаларга аж-
ратиш мумкин.

Фойда ҳақидаги ҳисобот корхонанинг ишлаб чиқариш фаолияти
ҳақидаги ҳисоботдир. Бундай ҳисобот ҳам маълум муддатга тузилиб, маъ-
сулотни сотишдан тушган даромад орқали ишлаб чиқариш харажатлари-
нинг имкониятида ўз аксини топади. Корхона фаолияти самарадорлигини
оширишнинг асосан икки йўли мавжуд. Биринчиси бу—арзонга сотиш, ик-
кинчи кўп маҳсулот ишлаб чиқариб арзонга сотиш. Корхона фаолиятини
режалаштиришнинг бош масаласи—шундай даромад олиш керакки, барча
сарф-харажатлар қопланиб, маълум миқдорда фойдага эга бўлиши.

Фойда ҳақидаги ҳисоботнинг асосий моҳияти қурилаётган муддатга
кўра олинган даромаднинг харажатларга нисбатини кўриш ва солишти-
риш. Бундай нисбат лойиҳадаги хусусий капитал резервини ошириш баҳо-
сини ифодалайди. Шундай қилиб, фойда ҳақидаги ҳисобот корхонанинг
ҳўжалик фаолиятини баҳолаш учун хизмат қилади ва нақд тўловлар ва ди-
видентлар тўловлари учун ишлатилади.

Пул оқимлари ҳисоботи—корхонада пул маблағлари ҳаракати ҳақида-
ги ҳисоботдир. Бу ҳисоботда барча мабалаар бўйича келиб тушадиган пул
тушумлари ҳисобга олинади, яъни маҳсулотни сотишдан келадиган тушум,
акцияларни сотишдан, бошқа маблағларни сотишдан, айрим активларни
туғатиш кабилардан келадиган пул маблағларидир.

Пул оқимлари ҳаракати ҳисоботи инвестицион лойиҳани баҳолаш-
нинг муҳим формаси ҳисобланади. Бунда асосан пул оқимлари таҳлили
бўлиб, унда инвестицион таҳлил усуллари мужассамланган.

6.5. МОЛИЯВИЙ КОЭФФИЦИЕНТЛАР

Молиявий коэффициентлар молиявий ҳўжалик фаолияти кўрсаткич-
лари бўлиб, нисбий миқдорлардир ва улар корхонадаги ишларни ўзларида
мужассамлаштиради. Молиявий кўрсаткичлар нисбий кўрсаткичлар фой-
далилик ёқонини бўлиб, улар корхона молиявий ҳолатини баҳолайди ва ҳисо-
ботларда акс эттирилади.

Бундай кўрсаткичлар асосан иккита саволга жавоб берадилар: кўйил-
ган капитал қандай фойда олиб келади ва корхонанинг молиявий ҳолати
қай даражада мустаҳкам бўлади. Натижала, маълум кўрсаткичларга кўра
шу корхона фаолияти кўрсаткичлари шу тармоқдаги бошқа корхона
молиявий кўрсаткичлари билан таққосланади, ҳамда тегишли хулосалар
чиқарилади.

Молиявий коэффициентлар, фаолият кўрсатаётган корхонанинг ҳўжа-
лик фаолиятини ифодаловчи самарали усул бўлиши билан биргалликда унинг
бир қанча камчиликлари мавжуд, булар:

- 1) Коэффициентлар олдидан кўйилган шарглар бўйича ҳолатни ифо-
далайди;
- 2) Ҳисобот баҳоларининг ўзгариши ва усуллари, коэффициентлар-
нинг кийматлари ўша йилгагина таалуқли бўлади.
- 3) Корхона фаолиятининг йўналишлари ҳар хил бўлиши мумкин, уни
иктисодийнинг аниқ тармоғига йўналтириш анча мушкул бўлгани учун
таққослаш жараёнини қийинлаштиради.
- 4) Коэффициентлар олатда амалий маълумотлар асосида ҳисоблана-
ди, шунинг учун баҳонинг ўзгариши ва бозор қийматини ўзида акс эттир-
майди.

Энди, молиявий коэффициентларни тўртта гуруҳга бўлиб таҳлил этай-
лик:

1. Ликвидлик коэффициенти. Корхонанинг ликвидлиги дстан-
да кўп маънода пул маблағларини излаш қобилияти тушунилади. Бунинг
учун барча манбалар: банк кредити, ортиқча активларни сотиш ва шахсий
ишлаб чиқариш—тижорат фаолияти кабилар ишга солинади.

Ликвидлик коэффициенти кўсқа маънода ўз активларидан фойда-
ланган ҳолда корхонанинг кўсқа муддатли мажбуриятларни қандай бажар-
иш қобилиятларига эга эканлигини ифодалайди. Ушбу кўрсаткичларда
кўсқа муддатли мажбуриятлар айланма маблағлар билан таққосланадики,
улар кўсқа муддатли мажбуриятларни бажариш учун хизмат қилади.

Ликвидлик коэффициентиларини қўйлагича ҳисоблаш мумкин:

$$K1 = \frac{\text{Айланма активлар}}{\text{Кўсқа муддатли мажбуриятлар}}$$

К 2 = $\frac{\text{Пул маблағлари} + \text{қимматли қоғозлар} + \text{дебиторлик қарзлари}}{\text{Қисқа мuddатли мажбуриятлар}}$

К 3 = $\frac{\text{Пул маблағлари} + \text{Қимматбаҳо қоғозлар}}{\text{Қисқа мuddатли мажбуриятлар}}$

К 4 = $\frac{\text{Моддий ишлаб чиқариш маблағлари}}{\text{Соф айланма активлар}}$

Бунда: К 1—умумий ликвидлик коэффициенти: $1 < K < 2$
 К 2—оралиқ ҳаражатларни ёпиш коэффициенти.
 К 3—абсолют ликвидлик коэффициенти.
 К 4—заҳиралар стaкчи товар-моддий бойликлари ликвидлиги коэффициенти.

2. Ишчан активлик коэффициентлари.

Қорхонанинг ўз шахсий маблағлари ишчан активлик коэффициентлари дейилади. Унга асосан ҳар хил айланувчи кўрсаткичлар киритилади. Бу кўрсаткич асосан қорхонанинг айланма маблағлари қандай тезлик билан айланиши, яъни уларнинг пулга айланишини ифодалайди ва уларга қуйидаги кўрсаткичларни киритиш мумкин:

К 5 = $\frac{\text{Сотиш ҳажми}}{\text{Активликнинг йиллик ўртача қиймати}}$

К 6 = $\frac{\text{Сотиш ҳажми}}{\text{Дебиторлик қарзлар}}$

К 7 = $\frac{360}{K}$

Сотиш ҳажми

К 8 = $\frac{\text{Моддий ишлаб чиқариш заҳиралари қиймати}}{\text{Сотиш ҳажми}}$

К 9 = $\frac{360}{K 8}$

К 10 = $\frac{\text{Шахсий капитал}}{\text{Сотиш ҳажми}}$

Бунда: К 5—умумий айланувчанлик коэффициенти;
 К 6—дебиторлик қарзи айланувчанлиги;
 К 7—қушлар бўйича дебиторлик қарзлар;
 К 8—заҳираларнинг айланувчанлиги;
 К 9—қушлар бўйича заҳираларнинг айланувчанлиги;
 К 10—қорхона капиталининг айланувчанлиги.

3. Рентабеллик коэффициентлари. Маълумки, бундай коэффициентлар қорхонанинг қай даражада фойдали фаолият учун сарф қилган ресурслар нисбати билан ўлчанади ва фонда ҳисобланади. Рентабеллик даражасини бир қанча вариантда ҳисоблаш мумкин:

К 11 = $\frac{\text{Ялпи (баланс) фойда}}{\text{Ўртача йиллик баланс жами}} \cdot 100$

К 12 = $\frac{\text{Соф фойда}}{\text{Ўртача йиллик баланс жами}} \cdot 100$

К 13 = $\frac{\text{Соф фойда}}{\text{Қорхона ўз капиталининг ўртача миқдори}} \cdot 100$

К 14 = $\frac{\text{Ялпи (баланс) фойда}}{\text{Ўртача йиллик асосий ва айланма маблағлар миқдори}} \cdot 100$

4. Тўлов қобилияти коэффициентлари. Қорхонанинг узоқ муддатли қўйилмалари кредиторлар ва шивесторлар қизиқишига кўра қай даражада ҳимояланганини тўлов қобилияти коэффициентларини характерлайди. Айрим адабиётларда уларни капитал тизимлари

кўрсаткичлари ёки қонун коэффициентини деб ҳам юритилади. Улар куйидагича ҳисобланади:

$$K 15 = \frac{\text{Корхонанинг ўз капитали}}{\text{Баланс жами}}$$

$$K 16 = \frac{\text{Заём капитали}}{\text{Баланс жами}}$$

$$K 17 = \frac{\text{Заём капитали}}{\text{Корхонанинг ўз капитали}}$$

$$K 18 = \frac{\text{Айланма бўлмаган активлар}}{\text{Корхонанинг ўз капитали}}$$

$$K 19 = \frac{\text{Фондларни тўлаш ҳаражатлари}}{\text{Заём капитали}}$$

Бунда: К 15—мулкчилик коэффициенти;

К 16—ҳардорлик коэффициенти;

К 17—корхонавий қарзлар бўйича боғлиқлик коэффициенти;

К 18—айланма бўлмаган активлар даражасини ифодаловчи коэффициент;

К 19—корхонага заём маблағларини қанчалик жалб этиш даражасини ифодаловчи коэффициентини.

6.6. ЗАРАРСИЗЛИК ТАҲЛИЛИ

Инвестицион лойиҳа ишлаб чиқариш ҳаражатлари билан маҳсулотни сотиш ҳаражатлари фойдалиги тизимини ўзгаришига ҳар доим таъсир этади. Бу жараёни тўғри таҳлил этиш учун молиявий таҳлил босқичларидан бир бўлган зарарсизликни доимо таҳлил этиб бориш зарур.

Зарарсизлик таҳлили — ишлаб чиқариш ҳажми, таннарх ва фойданинг ишлаб чиқариш жараёнидаги ўзгаришини аниқлаш босқичидир. Айрим адабиётларда бундай таҳлилни — ХМФ таҳлил дейилади, бунда Х — ҳара-

жатлар, М — маҳсулот ҳажми, Ф — фойда.

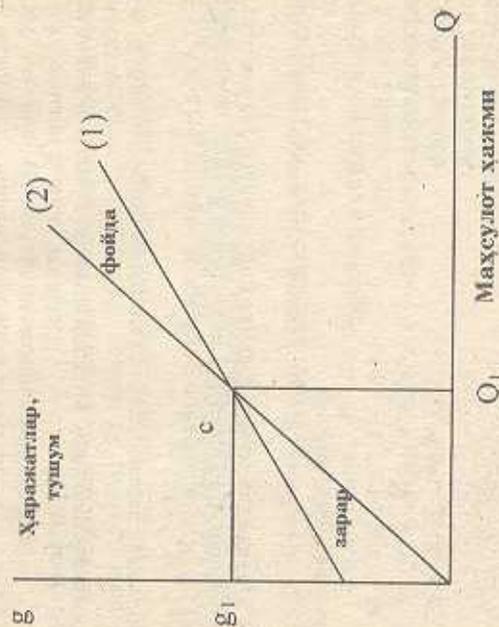
Бундай боғлиқлини аниқлаш учун аввало корхонада фойдага таъсир этувчи омилларга старли аҳамият бериш керак:

- доимий ҳаражатлар;
- ўзгарувчан ҳаражатлар;
- сотиш ҳажми;
- сотиш баҳоси;

- сотиладиган маҳсулотлар ассортиментини.

Зарарсизлик таҳлилин оlib бориш учун реал жараёни моделлаштириш зарур ва у куйидаги дastлабви ҳолатларга таянади:

1. Сотиш ва ресурсларга сарфланган сотиб олиш баҳосининг ўзгармаслиги.
2. Маҳсулот ҳажмининг ортиши билан ўзгармас ҳаражатларнинг ортмаслиги, ўзгарувчан ҳаражатларни эса маҳсулот ҳажмига нисбатан пропорционал ўстириш.
3. Сотиш ҳажмига кўра тушум ҳам пропорционаллиги.
4. Ишлаб чиқариш ҳажмининг ягона критик нуқтаси (max ёки min) мавжуд бўлишлиги.
5. Маҳсулот ассортиментининг доимийлиги. Бундай чегараларни фақатгина бир неча хил маҳсулот ишлаб чиқарилгандагина кўриш мумкин, чунки максимал фойда фақатгина маҳсулот ассортиментидагина боғлиқдир.
6. Иложи борица ишлаб чиқарилган барча маҳсулотнинг ҳаммаси сотилишига эришиш. Кўриниб турибдики, бундай ҳолатлар жуда қаттиқ таалаб орқали амалга оширилиши мумкин.



Бундай зарарсизлик тахлили график ёки аналитик кўринишда бўлиши мумкин. Ушбу графикда М—зарарсизлик нуқтаси, (1) харажатлар, (2) тушум эгри чизиги, t—вақт, Q—махсулот ҳажми, P—харажатлар (тушум) киймати.

Зарарсизлик нуқтасининг аналитик кўринишини қуйидаги муносабатлар орқали топish мумкин. Агар махсулот ҳажмини Q, бир бирлик махсулот баҳосини P, бир бирлик махсулот ҳажмига таъсир этувчи ўзгармас харажатларни—C билан белгиласак,

$$PQ = C + VQ$$

муносабат ўришдикир, бундан

$$Q = C / P - V$$

Демак, зарарсизлик нуқтасини топish молиявий тахлилнинг асосий босқичларидан бири деб айтиш мумкин. Зарарсизлик тахлили қуйидагиларни аниқлаш имконини беради:

- 1) Зарур бўлган махсулотни сотиш ҳажми, у орқали харажатлар тўла қошланади ва старан бўлган фойдани олиш имконияти яратилади;
- 2) Ўзгарувчан ва ўзгармас харажатларга кўра фойда ўртасидаги боғлиқлик аниқланади;
- 3) Умумий харажатларни қошашдаги ҳар бир махсулот улуши аниқланади.

Зарарсизлик тахлили асосан қуйидаги ҳолларда яхши самара беради, яъни:

- а) янги махсулотни ишлаб чиқаришга киритишда;
- б) ишлаб чиқариш қувватларини модернизациялашда;
- в) янги корxonани ташкил этишда;
- г) Корxonанинг бошқарув—административ тизимини ўзгартириш зарурати туғилганда.

Мисол. Қуйидаги берилганларга кўра зарарсизлик нуқтасини аниқлап.

«UZ-SALAMAN» корxonаси эркаклар пойфазалини 5000 сўмдан сотади. Бир жуфт худди шундай пойфазални тайёрлаш учун 3000 сўмлик ўзгарувчан харажатлар сарфланади. Бир ойлик ўзгармас харажатлар эса—4000 сўм.

Ҳар ойда ўртача 500 жуфт пойфазал сотилади.

Ечиш:

1. Сотилган олинган даромад:
 $500 \times 5000 = 2500000$ сўм.
2. Ўзгарувчан харажатлар, сўм.
 $500 \times 3000 = 1500000$
3. Ялпи даромад, сўм.
 $2500000 - 1500000 = 1000000$
4. Домий харажатлар, сўм—400000
5. Соф фойда, сўм—600000

$$\text{Зарарсизлик нуқтаси} = \frac{400000}{5000 - 3000} = 200 \text{ жуфт}$$

Демак, корхона ҳар ойда 200 жуфт пойфазални сотишга эришса, барча харажатлар қопланлиб, соф фойда 600000 сўм бўлар экан.

Таянч иборалар:

Молиявий тахлил, кириб келаётган ва чиқиб кетаётган пул оқимлари, жорий харажатлар, соф ресурслар оқими, реал пул маблағлари, операция пул оқимлари, молиявий ҳисоботиш баълине формаси, фойда ҳақидаги ҳисобот, пул оқимлари ҳисоботи, ликвидлик коэффициентлари, ишчан айтишлик коэффициентлари, рентабеллик коэффициентлари, тўлов қобилияти коэффициентлари, зарарсизлик нуқтаси ва тахлили.

Назорат учун саволлар:

1. Молиявий тахлили моҳияти намадан иборат?
2. Пул маблағлари оқими намини аниқлатади?
3. Реал пул маблағлари қандай ҳосил бўлади?
4. Молиявий коэффициентларининг иқтисодий моҳиятини тushинтириш.
5. Зарарсизлигининг тахлили нама мақсадда олиб борилади?
6. Зарарсизлик нуқтасининг графика ва аналитик усулларини тushинтириш.

Адабийётлар:

1. И. А. Баримов. *Ўзбекистон — иқтисодий ислохотларни чushурлаштириш йўлида*. Тошкент, «Ўзбекистон» 1995 й.
2. А. С. Пелих. *Бизнес план или как организовать собственный бизнес?* М—1997 г.
3. В. А. Горемыкин, А. Ю. Богомолов. *Планирование предпринимательской деятельности предприятия*. М. «ИНФРА-М», 1997 г.
4. А. Я. Смирнов. *Организация финансирования инвестиционных проектов*. М, 1993 г.
5. А. Д. Шермет, Р. С. Сайфуллин. *Методика финансового анализа*. М, «ИНФРА» М, 1995 г.
6. Е. М. Четыркин *Методы финансовых и коммерческих расчетов*. М, Дело ЛТД, 1992 г.

VII-боб ИҚТИСОДИЙ ТАҲЛИЛ АСОСЛАРИ

Режа:

- 7.1. Иқтисодий таҳлилниң моҳияти ва мақсади.
- 7.2. Ҳаражатлар самарадорлиғи таҳлили ва ўлчаб бўлмайдиган даромадлар
- 7.3. Иқтисодий таҳлилда жириил баҳолар
- 7.4. Ташқи савдо оборотиға кирмайдиган товарлар ва хизматлар

Таҳлим эгиллаётган лойиҳа мамлакат кўламида бўлиб, унда рақобат шароитида четараланган миллий ресурслардан фойдаланиши масалалари лойиҳалаштирилган бўлса, бундай лойиҳани мақсадга мувофиқ таҳлил этиш иқтисодий таҳлил орқали амалга оширинади. Юқори даражадаги иқтисодий таҳлил-шу лойиҳа жамият учун нима бериши мумкин, альтернатив вариантлар бўйича унинг самарадорлиғи қандай, каби саволларға жавоб бериши лозим. Бундан ташқари молиявий таҳлил лойиҳаниң жамият ва бутун иқтисодиётнинг барча тармоқларини тўла қамраб ололмайдди. Худди шундай масалаларни ёритиш ушбу бобға асос қилиб олинган.

7.1. ИҚТИСОДИЙ ТАҲЛИЛНИНГ МОҲИАТИ ВА МАҚСАДИ

Иқтисодий таҳлил инвестиция лойиҳасини умумжамият манфаати нуқтаи назаридан ўрганади. Иқтисодий таҳлил лойиҳаларға кўпроқ ёйдошиб, у даромад ва ҳаражатларни баҳолашда молиявий таҳлилдан фарқ қилади. Умуман, бу таҳлилда ҳаражатлар оқимини баҳолашда молиявий таҳлилда қараганда икки қатта ўзгаришға йўл қўйилиши назарда тутилади. Биринчидан, инвестиция лойиҳасини амалга ошириш билан боғлиқ бўлган ишлаб чиқарувчилар олган субсидиялар солиқ тўловчиларнинг йўқотишлари билан қолланиб кетса, айрим шахслардан тушадиган тўловлар умуммиллий даражада ресурслар миқдорини ўзгартирмайди.

Иккинчидан, бир лойиҳани амалга ошириш иккинчи бир лойиҳа учун ресурслар миқдорининг қамайишига олиб келиши мумкин. Бу ҳолда умумжамият нуқтаи назаридан иқтисодий даража молиявий даражадан паст бўлади ва буни лойиҳа бўйича иш бошлашдан олдин ҳисобға олиш зарур. Молиявий таҳлилда фойдаланиб деб баҳолаган лойиҳа ўзининг салбий экологик ёки ижтимоий оқибатлари тухайли иқтисодий таҳлилда фойдаланиб, деб баҳолаганиши мумкин.

Молиявий таҳлил ва иқтисодий таҳлил ўртасидаги фарқларни қуйидаги 5-жадвал орқали билиш мумкин.

Умуман олганда, иқтисодий таҳлил лойиҳаниннг бошқа жараянларға таъбирини ўрганган ҳолда лойиҳа жамият учун қанчалик фойда эканлигини, уни амалга ошириш учун жамият нуқтаи назаридан ресурс ажратиш мақсадга мувофиқлиғи текширилади.

Даромад ва ҳаражатларни иқтисодий таҳлилда ресурслардан самаралироқ фойдаланиш мақсадида иқтисодий таҳлил муаммосини изоҳлаш мумкин. Ҳар бир мамлакат у ёки бу маҳсулотни кўп ишлаб чиқара олади. Лекин бир ёқлама ҳамма маҳсулотни кўп ишлаб чиқариб бўлмайдди. Шу сабабли ресурслардан фойдаланишнинг турли вариантларини танлашға

тўғри келиди.

Минимал ҳаражатлар билан максимал натижаларға эришишни тақсимлайдиган қилиб инвестицияларға эришган мамлакатгина ўз ресурсларидан оқилона фойдаланишни таъминлай олади.

5-жадвал.

МОЛИЯВИЙ ТАҲЛИЛ	ИҚТИСОДИЙ ТАҲЛИЛ
1. Даромад ва ҳаражатларға нисбатан бозор баҳолари	Даромад ва ҳаражатларға нисбатан ижтимоий қийматлар (жириил баҳолар, экологик диромад ва ҳаражатлар, фойдаланилмаётган ишлаб чиқариш омилилари)
2. Лойиҳа хизмати муддатига кўра капитал ҳаражатлар (амортизация)	Капитал ҳаражатлардан фойдаланиш ҳар бир йилдаги бир маротабалик ҳаражатлар йиғиндис
3. Солиқлар ва турли турухлар ўртасидаги ҳар хил тўловлар	Солиқ ва тўловлар миқлакат ичидаги трансферт тўловлари бўлгани учун ҳисобға олишмайди
4. Дисконглининг хусусий ставкаси	Даромад ва ҳаражатлар гуруҳлар бўйича ўрганилади

Лойиҳа билан боғлиқ бўлган барча самаларни кўриб чиқиш учун умумий асос яратиб керак. Бунга, биринчидан бозор битимларида ўз аксини топадиган иқтисодий ўзгаришчиларни аниқлаш (масалан, уй баҳоси, уй жойлашган худуд сифати, транспорт қабиларининг ақиллигини, уй-жойни архитекторларининг зарур бўлган турини ва ҳоказо).

Лойиҳани қабул қилиш лойиҳа бўйича истеъмол қилинадиган ресурслардан фойдаланиш бўйича муқобил вариантлардан ҳеч бири мамлакат олдида турган вазифалар нуқтаи назаридан бундан юқорироқ натижа бермаслигини аниқлашди.

Иқтисодий таҳлил янаи ерқомаларини ва ҳаражатларини таҳлил қилиш усуллари кўринишида асос эгитирилади. Даромадлар ва ҳаражатлар таҳлили кундаги тадбирларни ўтказишдан иборат.

- лойиҳа мақсадини аниқлаш;
- лойиҳани баҳолаш схемасини аниқлаш;
- лойиҳа натижаларига кўра талабни прогност қилиш;

аҳоли соғлигини яхшиланганини баҳолаш жуда қийин. Агар лойиҳа умумий фойдаланиш учун қўлайлик яратса, (тоғалани иншоотлари, жамоат марказлари) олинмаган манфаатни алоҳида истеъмолчининг тўлашга тайёралиги тўғрисидаги маълумотга асосланиб баҳолаб бўлмайди. Ресурсларнинг худудий тақсимланганининг яхшиланishi, мамлакат ичида миллий интеграциянинг кучайishi каби лойиҳадан олинмаган бир қанча ўлчаб бўлмайдиган манфаатлар мамлакат ичида ресурсларни жойлаштиришда муҳим рол уйнайди.

Олинмаган фойдани миқдорий ўлчаш мумкин бўлмаган ёки уларни сифат жиҳатдан бир қисмининг баҳолаш мумкин бўлган ҳолларда бошқача ёндошувлар қўлланилади. Бундай ёндошувларда лойиҳа натижасида унинг яроқлигини таъминлайдиган фойда-манфаатларнинг минимумини олиш эҳтимолини тахлил қилиш керак. Иккинчи ёндошув у ёки бу вариантнинг кўрсатиш учун бажарилиши шарт деб ҳисобланган, янгалдан ўрнатилган физик ёки қиймат нормативларга асосланиб ҳисобланади (масалан, йўлга асфалт ётқизиш харажатлари 1 км га 5 сўмдан ортмаслиги керак, биринчи ёрдам кўрсатиш пунктигача бўлган масофа км дан ошмаслиги лозим).

✓ Улчаш муаммолари тармоқлар бўйича фарқ қилади. Масалан, таълим, соғлиқни сақлаш ва умумий овқатланиш соҳаларида даромадга асосланган манфаат мезонлари яроқсиз бўлиб қолади, яъни улардан фойдаланиб бўлмайди. Бу ҳолларда энг кам харажатлар усулларидан эмас, барча харажатлар самарадорлиги усулдан фойдаланиш мумкин.

Харажатлар самарадорлиги тахлили бир неча муқобил вариантдан қўйилган вазифани бажарилишини таъминлайдиган энг арзон лойиҳани танлаб олиш учун қўлланилади.

Базан ҳолларда манфаатлар фақат физик кўринишда бўлади ва шу сабабли молиявий харажатлар билан уларни таққослаб бўлмайди. Бундай ҳолларда юқоридаги услубларни қўлдан бошқа имкон йўқ.

✓ Харажатлар самарадорлиги тахлили қўйилган вазифани ҳал этишнинг энг самарали йўлни танлаш учун қўлланилади. Бу тахлилга лойиҳада бажариладиган барча харажатларни тегишли яширин баҳолар асосида калкуляция қилиш, уларнинг келтирилган қийматини топиш ва олинган харажатларни ҳудудга нисбатан аниқлаш қиради. Бу тадбир лойиҳани амалга оширишнинг барча вариантларни бўйича ўтказилади. Кўзда тутилган натижаларга энг кичик дисконтланган харажатлар билан ёки маҳсулот бирлигига энг кам харажатлар билан эришишни таъминлайдиган лойиҳа энг яхши деб ҳисобланади. Бу мезон барча лойиҳалар мақсадини сифат жиҳатдан бир хилда қондиради, деган шартга асосланади. Агар лойиҳа бўйича кўрсатиладиган хизматлар сифатида фарқ бўлса, энг маъқул вариантни аниқлашда жами харажатлар кўзда тутилмоғи лозим.

Кўпгина инвестицион лойиҳалар натижасида истеъмол товарлари ва хизматларнинг баҳоларини пасаяди, чунки бундай лойиҳалар таъминотни яхшилатиши ва товарлар тақчиллигини барҳам беради (масалан, йўлларнинг яхшиланishi йўл харажатларини пасайтиради). Баҳолар пасайишидан истеъмолчилар манфаат кўрадилар, чунки лойиҳани амалга ошириш па-

- даромадлар ва харажатларни ўлчаш;
- рентабельлик кўрсаткичларини баҳолаш;
- таъсирчанлигини ва хавф (калтирлик) даражасини тахлил қилиш.

Лойиҳа мақсадлари уни молиялаштирувчи ташкилотнинг оператив вазифаларини ақс эттиради. Масалан транспорт соҳаси бўйича лойиҳа мақсади транспорт катнови самарадорлигини, сантоат лойиҳасининг мақсади эса маълум турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини ошириш бўлиши мумкин.

Муқобил вариантларни кўриб чиқиш лойиҳани тайёрлаш ва уни ишлаб чиқишнинг муҳим қисми ҳисобланади. Техник муқобил вариантлар (яъни ёқили учун ё кўмир, ёки газни қўллаш, ёки темир йўлини узайтириш, ёки янги автомобил қуришни бир-бири билан таққослаш ва энг мақбулини танлаб олишга асосланади. Агар ҳамма вариантлар миқдор ва сифат жиҳатдан бир хил натижа берса, ҳам инвестиция, ҳам експлуатация харажатларини ҳисобга олганда энг кам харажат талаб этиладиган лойиҳа танланади.

Иқтисодий тахлил схемаси турлича бўлиши мумкин. Бунда лойиҳа мақсадларига салбий таъсир этувчи ҳамма нарса харажатларга, ижобий таъсир этувчи ҳамма нарса даромадларга киритилади. Лойиҳа тахлили бу даромад ва харажатларни ресурслардан фойдаланишнинг бошқа вариантлари бўйича эришилиши мумкин бўлган даромад ва харажатлар билан таққослайди. Кўпинча лойиҳасиз ва лойиҳали деган схема ҳам қўлланилади.

Масалан, гишт корхонаси қурилиши бўйича лойиҳа бор бўлса, инвесторлар бу лойиҳага маблағ қўйишга эга бўладилар. Аммо гишт ишлаб чиқаришни йўналиши унинг нарҳини тушириб юбориши, хараждорлар учун гиштга эга бўлиш, пул тўлаш, бошқа қурилиш материаллари ўрнига гишт ишлаши имконияти пайдо бўлиши мумкин.

Лойиҳали ва лойиҳасиз вазиятларни солиштириш лойиҳани амалга ошириш натижасида олинмаган қўшимча ва устама даромадларни ҳисоблашнинг асосий услубидир. Лойиҳасиз вазиятни истиқболга баҳолашда харажатларнинг таҳмин қилинаётган усулига ёки даромадларнинг пасайишига нисбатан кўринишини ҳисобга олиш керак. Бу лойиҳани амалга ошириш юзига келтирадиган ўзгаришларни тўлиқ амалга ошириш имконини беради. Лойиҳа натижаларида ифодаланган талабни тахлил қилиш ва прогнозлаш киритиладиган ресурслар ва ишлаб чиқариладиган маҳсулот бозорларини тахлил қилишни ҳам ўз ичига олади ҳамда талаб ва тақлиф ўрғасидаги нисбатни билиш, лойиҳага тааллуқли ресурслар ва маҳсулотлар маркетинги ҳақида маълумотга эга бўлишни ҳам унутмаслик керак.

7.2. ХАРАЖАТЛАР САМАРАДОРЛИГИ ТАХЛИЛИ ВА ЎЛЧАБ БЎЛМАЙДИГАН ДАРОМАДЛАР

✓ Лойиҳадан олинмаган манфаат (фойда) ни ҳар доим ҳам тўлиқ миқдорий баҳолаш мумкин эмас. Масалан, лойиҳа натижасида йўл харажати хавфсизлиги яхшиланishi ёки тиббиёт хизмати яхшиланishi натижасида

ижада тежалган ресурслардан бошқа мақсадларда фойдаланиш ҳам мумкин.

Истеъмол тежамини бу истеъмол қилинадиган товар ва хизматлар учун тўлашга таянб бўлган сумадан сарфланган жами ҳаражатлар айириб ташланади.

Истеъмол тежамини қўшимча маҳсулот фақат унинг баҳо пасайган шартда солиқландатирилади бўлади. Бундай вазият кўпроқ тартибга солинадиган бозорлар учун ҳосилдор (масалан, коммунал хизмат, электр тармоғи ва ҳоказо). Айрим ҳолларда пайдо бўлган истеъмол тежамини аниқлаш қийин бўлмасда, қўшимча бундан ҳисоблаш анча мушкул бўлади. Масалан, умумий электр тармоғига уланган завод учун ўз электростанциясида олинган қиммат электр энергиясидан возеҳиш хисобига олган тежамидир.

Амалияда олинган тежам эътиборга олинмайди ва лойиҳадан олинган манфаат истеъмолчилардан олинмайдиган тўловларга тенглаштирилади. Аммо истеъмол тежамини иқтисодий манфаатнинг муҳим қисми бўлганини тушунади, уни ҳисобга олмаслик лойиҳадан олинмайдиган самарани анча кам қилиб қўриқтиришга олиб келади.

Агар истеъмол тежамининг таркибий миқдорини олиннинг ҳам имкони бўлмасда, вариантларни таҳлил қилганда бу ҳол эътиборга тутилиши керак. Айрим лойиҳаларни амалга ошириш натижасида лойиҳасиз ҳолатига нисбатан маҳсулот ҳажми шунчалик кўпаядики, у баҳолашнинг пасайишига олиб келади. Бундай ҳолларда пасайган баҳолардан фойдаланиш қўшимча маҳсулотдан келадиган иқтисодий манфаатни етарлича баҳолаш маслиҳати олиб келади. Чунки истеъмолчилар маҳсулот учун кўпроқ тўлашга таянб эдилар. Лойиҳасиз ҳолатга нисбатан лойиҳали ҳолатда баҳолаш пасайиши истеъмол тежамини оширади ва бу иқтисодий таҳлилда эътиборга олиниши лозим. Одатда бу фикрлар товарлар ва хизматлар умумий тақлифини кескин ўзгартиритишга қўйиб бўлган жуда йирик лойиҳаларга тегишли бўлгандагина аҳамиятга эга бўлади.

Лойиҳанинг лойиҳа доирасида ҳаражатларига ҳам, манфаатларига ҳам қирмайдиган, шу туфайли молиявий ҳужжатларида акс этмайдиган натижалари ташқи самаралар деб аталади. Аммо, бундай самаралар жамиятнинг бошқа аъзоларига салбий ёки икбий таъсир кўрсатса ёки мамлакатнинг олдида турган мақсадларга эришиш учун хизмат қилса, уларни иқтисодий таҳлилда ҳисобга олиш зарур.

Ташқи ҳаражатларга мисол тариқасида тўғонлар, аτροφ-муҳитни йўқоштиради, сугорини тизимининг аҳоли солиғига ва балиқчилик ҳўжжасига таъсирини келтириши мумкин. Шунингдек ташқи манфаатларга ўқитиш жараёнида олинган билимларни ҳам келтириши мумкин.

Бир лойиҳа бўйича ускуналарни импорт қилиш янги технологияларни қўллаш иқкинчи лойиҳа учун бу жараёнларнинг арзон ва осон келишига олиб келиши мумкин. Бунга биринчи лойиҳада иштирок этган мутахассисларнинг жалб этиш орқали эришилади. Ташқи манфаатларга, шунингдек, таълим тараққиоти ривожланиши натижасида туғилган сурьёлларнинг пайдо бўлиши, транспорт тизимининг ривожланиши натижасида ишчи кучи ҳарақатчанлигининг иштини ва ҳоказоларни келтириши мумкин.

Лойиҳаларнинг барча самараларини ҳисобга олиб, ўқиб бўлмайди, шу сабабли уларнинг энг муҳимларини ҳисобга олиш ҳамда ички самаралар каторига киритиш учун ҳаражат қилиш зарур. Масалан, тўсон қурилиши ер ости сувлари сатҳи кўтарилишига олиб келса, лойиҳага дренажлар қуриш вазифасини ҳам киритиш зарур.

Айрим лойиҳаларнинг ташқи самараси тарихига халқаро самара ҳам қиради. Масалан, экспортни оширишга қаратилган лойиҳа натижасида маҳсулот баҳоси жаҳон бозорига пасайиши мумкин. Бундан импорт қилувчилар манфаат қўрса, шу тўғрисида маҳсулотни экспорт қилувчи бошқа давлатлар зарар кўради ва ҳоказо. Иқтисодий таҳлилда асосан мамлакат ичидати манфаат ва ҳаражатларига кўриб чиқилади, халқаро лойиҳаларга эса барча иштирокчи давлатларнинг фойда ва зарарлари ҳисобга олиниши лозим.

7.3. ИҚТИСОДИЙ ТАҲЛИЛДАГИ ЯШИРИН БАҲОЛАР

Жамият нуқтаи назаридан яширин баҳолар ҳар доим ҳам ҳаражатлар ва даромадларнинг маҳбул даражасини кўрсата олмайди. Масалан, баҳолар солиқ тўлашга кетган ҳаражатларга қўшиб юборилгани натижасида ошиб кетиши, ёки давлат субвенцияси таъсирини баҳолаш пасайтириб юборилиши мумкин. Иқтисодий таҳлил учун, икки ёқлама ҳисоблашларга йўл қўймаслик мақсадида бу элементлардан тозалаш керак.

Икки ёқлама ҳисоблаш шу туфайли рўй берадики, жамият, дастлаб, ишлаб чиқарувчига солиб олинаётган маҳсулот баҳолига солиқлар (субвенциялар) қўйилиши натижасида оширилган (қамайтирилган) нарҳда ҳақ тўлайди, кейин эса ишлаб чиқарувчининг даромадларидан бир қисmini солиқлар сифатида олиб қўяди (ишлаб чиқарувчига субвенция қўйилишидаги қўшимча даромад беради), яъни бу билан солиқ ва субвенцияларни икки бор ҳисобга олади.

Бошқа ҳолатларда баҳолаш мановалистик амалиёти таъсирини, уларнинг давлат томонидан тартибга солиниши, бож тўловлар ҳамда бошқалар таъсирини мувозанаат даражасидан фарқ қилиши, яъни ҳақолат бўлиши мумкин.

Иқтисодий таҳлилда баҳоларни тозалаш учун ҳисоблаб топилган, яъни бошқа айтганда, яширин (соьдлати) баҳолардан фойдаланилади. Яширин баҳоларни аниқлашда ички базорда баҳолаш юқорида келтириб чиқарувчи омиллар мавжуд бўлмаган пайтда қандай бўлуради, деган шартга асосланади.

Яширин баҳоларни аниқлашнинг энг оддий усули бу баҳоларни олиб, бир неча усулларни қўллаган ҳолда, сўмда қайта ҳисоблаб чиқаришдир.

7.4. ТАШҚИ САВДО ОБОРОТИГА ҚИРМАЙДИГАН ТОВАРЛАР ВА ХИЗМАТЛАР

Мамлакатнинг миллий ресурсларини бутун халқ ҳўжамини бўйича тақсимлаганда ташқи савдо алоқалари ва ҳамкорлиги соҳаси ҳам асосий эътибордан четда қолмайди. Бу соҳага ҳам айрим-миллий ресурслар жалб

этиликни, улардан самаратли фойдаланмай туриб, ташқи савдо оборотини самарасини ошириш анча мушкул.

Энди, шу соҳа учун бевосита иштирок этмайдиган миллий ресурсларни кўриб ўтайлик.

Ер ва ер ресурслари. Маълумки, ер-она замин, инсонни, жамиятни боқадиган, тўйдирадиган ва кийинтирадиган бебаҳо бойликдир. Шунинг учун ундан фойдаланиш ва этиборни тубдан ўзгартариш керак. Раъшанки, ҳар бир лойиҳани амалга ошириш учун маълум миқдорда ер участкаси зарур. Лойиҳада жалб этиладиган ер участкасининг баҳоси тўғри акс эттирилиши лозим. Ер баҳосини ўлчаш эса бозор баҳосида баҳоланиши, зарурий ерни баҳолаш усулларидан фойдаланишни тақозо этади.

Ер участкасини баҳоланиши алтернатив вариантларидан бири-ижара тўлови йиллик суммаси (баҳоси) асосида баҳоланишидир. Ерни бундай баҳолашга участканинг қаерда жойлашгани, инфратузилманинг ривожланигани, табиий шароит ва бошқа омиллар таъсир этади.

Агар ер участкаси қишлоқ ҳўжалик оборотидан ажратиб олинса, шу ажратиб олинган ер участкасининг баҳоси ундан олинаётган даромад орақли баҳоланади. Албатта, бундай ҳолларда ерни баҳоланда ер қидас-тирдан фойдаланилади. Айрим ҳолларда экинчи баҳолаш усулидан ҳам фойдаланиш мумкин. Агар лойиҳада ер участкаси ижарага олиниши кўрсатилган бўлса, унда ер участкасининг ижара қиймати (баҳоси) бозор шаронгда баҳоланиши керак.

Ишчи кучи. Бозор иқтисодиёти ҳукм сураётган мамлакатда ишчи кучига тўланаётган иш ҳақи ҳам молиявий, ҳам иқтисодий таҳлил манбаи бўлиб ҳисобланади. Шунга қарамасдан, иш кучи бозорига давлат бевосита аралашади ва керак пайтда уни тартибга солиш чора-тадбирларини ишлаб чиқариб амалиётга қўлайди. Лойиҳа ишчи кучи қийматини ҳисоблаганда иш ҳақининг яширин ставкаларини ҳам ҳисобга олинса, маъсадга мувофиқ бўлур эди.

Меҳнатга ҳақ тўлашининг яширин ставкаси ҳар доим ҳам меҳнат маҳсулот қийматига тенг бўлавермайди. Масалан, мамлакатда ишонилик даражаси юқори бўлса, иш ҳақининг бошланғич баҳосини аниқлаш зарурияти туғилади: Шунинг учун ҳеч қим "бекорга" ишламайди, чунки иш ҳақи даражаси меъриядан анча паст бўлади. Ишонилик даромадининг энг кам даражаси фаолият тури ва хизматларининг қийматларига боғлиқ. Кўриниб турибдики, ишонилик қўлми катта бўлганда ҳам ва ишлаб чиқаришга янги ишчи кучи жалб этилганда ҳам иш ҳақининг яширин қиймати ҳар доим нолдан катта бўлади.

Ишчи кучи ва иш ҳақи масаласида ушбу икки нарсани эсдан чиқармаслик керак. Биринчиси, бу иш ҳақининг бозор ставкаси ҳамма вақт тартибга солиниб турилиши, иккинчидан эса, иш ҳақини алтернатив қиймати ҳамма вақт нолдан катта, агар ҳеч қим бекорга ишлаб беришни хоҳламаса.

Иш ҳақининг яширин қийматини ҳисоблашдан олдин лойиҳавнинг иш

ҳақига нисбатан сезувчанлигини текшириш лозим. Меҳнатга ҳақ тўлашининг юқори даражасини белгилашда иш ҳақининг шадар квалификациясидан фойдаланиш даркор. Унинг қуйи даражасини эса қишлоқ квалификацияларидан олиш керак. Агар иш ҳақи даражаси соф жорий миқдор даражасига таъсир этмаса, иш ҳақига бозор ставкасини қўллаш мумкин.

Таъин иборалар:

Ҳаражатлар самарадорлиги, яшири баҳолар, молиявий ва иқтисодий таҳлил, рентабеллик кўрсаткичи, таъсирчанлик ва хавф хатар, ташқи самара, ташқи харajatлар, халқаро самара, икки ёқлама самара, ташқи савдо обороти.

Назорат учун саволлар:

1. *Иқтисодий таҳлил асослари ишлардан иборат?*
2. *Ҳар қил харajatларнинг таҳлили қандай олиб бориш мумкин?*
3. *Яшири баҳолар ишма учун қўлланилади ва ўрганилади?*
4. *Ташқи савдо кўрсаткичларини ифодаланг.*

Адабиётлар:

1. *И. А. Каримов. "Ўзбекистон иқтисодий ислохотларини чуқурлаштириш йўлида". Тошкент 1995 й.*
2. *И. А. Каримов "Ўзбекистон XXI аср бўсақасида: таърифлик ва таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараккиёт қафолатлари". Тошкент, 1997 й.*
3. *Горемыкин В. А., Богомолов А. Ю. "Планирование предпринимательской деятельности предприятия" Москва-1997 г.*
4. *Идрисов А. В. "Планирование и анализ эффективности инвестиций" Москва 1994 г.*
5. *Холм. Р. Н., Баренс С. Б. Планирование инвестиций. Москва 1994 год.*
6. *"Управление затратами" Москва 1998 г.*
7. *Шермет А. Д., Сайфуллин Р. С. "Методика финансового анализа" Москва 1997 г.*
8. *Волков И. М., Грачева М. В. "Проектный анализ" Москва 1998 г.*

VIII-боб ЛОЙИХАДА ХАВФ-ХАТАРЛАР ТАҲЛИЛИ

Режа.

8.1 *Хавф-хатар моҳияти ва кўринишлари.*

8.2 *Лойиҳа хавф-хатарларининг сифат таҳлили.*

8.3 *Хавф-хатарнинг микдорий таҳлили.*

нинг олдини олиш чора-тадбирларига бағишланган. Бундай таҳлилни ўтказиш сабаби аввало, ҳар қандай инвестицион лойиҳада пул маблағлари оқими асосан келгуси давр учун ҳисобланади, шунинг учун бундан таҳлил прогноз характерига эгадир. Кўриниб туридики, натижалар эҳтимолий кўринишга эга бўлиб, лойиҳа экспертиза қилинаётганда муҳим негатив ҳолатлар ва хатотликларнинг олдини олиш керак. Бу эса ўша учраши мумкин бўлган негатив ҳолатлар ва хатотликларни ҳар томонлама таҳлил этишни тақозо этади.

Бундан ташқари, хавф-хатар таҳлили лойиҳани экспертиза қилишдан то уни амалга оширишни бошқариш давригача "ўтиш кўриги" бўлиб хизмат қилиши мумкин. Хавф-хатарни ўлчаш ва баҳолаш, уларни олдини олиш усулларини ўрганиш ушбу бобнинг асосий вазифасидир.

8.1. ХАВФ-ХАТАР МОҲИАТИ ВА КЎРИНИШЛАРИ

Ҳар қандай лойиҳа келгуси давр учун мўлжалланганлиги сабабли уни амалга оширишда таълим этилганда маълум бир вақт бирлиги зарур бўлади. Бу давр ичига ҳар хил ички ва ташқи ўзгаришлар рўй бериши табиий, айниқса бозор иқтисодиёти шароитида. Рағбатли, замонавий бизнесда эски тадбиркорлик фаолиятига ҳам ҳар хил хавф-хатар учраши табиий, агар шу фаолият бирон-бир инвестицион лойиҳа бўйича амалга оширилса, таваккалчилик бу фаолиятнинг охири нима билан тугатиши ноаниқлиги ва омад юришмаса оқибати ёмон бўлиши мумкинлигини ақс эгитиради.

Таваккалчилик иқтисод нуктан назардан фойдалан маҳрум бўлиш ва бошқа сабабларга кўра зарар кўриш сизгари ёмон оқибатлар рўй бериши эҳтимоли билан ифодаланади.

Хавф-хатардан ҳалос бўлиш учун ишчанлик фаолияти ва таваккал даражаси ўртасида энг мақбул муносабат бўлиши керак. Қуйидаги ҳолатларга эътибор берилмаса, хавф-хатар кучайиши мумкин:

- тўсатдан ва кутилмаганда янги муаммо пайдо бўлиб қолади;
 - банк ликвидлиги тўсатдан пасайиб кетади;
 - сўмнинг тўлов қобилияти пасайиб, инфляция даражаси сезиларли даражада ўсади;
 - корхона раҳбарияти ва тизимда тубдан ўзгаришлар содир бўлади.
- Хавф-хатар ва таваккалчиликни ўрганишда "ноаниқлик" ва "хавф-хатар" тушунчаларига эътибор бериш керак. Ноаниқлик—бу омиллارнинг пировард натижага таъсири аниқ ифода қилинмаганлиги. Бу лойиҳани амалга оширишдаги ахборотларни тўла эки аниқ эмаслиги ноаниқлик омиллари ички ва ташқи гуруҳларга бўливади. Ички ноаниқлик корхона ҳолиларнинг компонентлиги, лойиҳа характеристикаларига хатотлик ва ҳоказо. Ташқи омиллarga ҳужумчи ўзгаришлар, ишлаб чиқаришга маҳсулотга бозорнинг таъсири, рақобатчилар ҳаракати, мамлакатдаги инфляция даражаси ва бошқаларни киритиш мумкин.

Хавф-хатарда мумкин бўлган йўқотиш микдори лойиҳани муваффақиятли амалга оширишдаги хавф (йўқотиш) даражасини ифода қилади.

Хавф-хатарга инвесторлар ҳар хил қарайдилар. Биринчи гуруҳ инвесторлар хавф-хатардан кўрқмайдилар, ҳар қандай жаримани тўлашга

тайёр. Иккинчилари эса хавф-хатардан қўрқибдилар, уларни гуруҳ эса хавф-хатарга берадиган нейтрал ҳолда бўлидилар.

Хавф-хатарнинг келиб чиқишига бир қанча омиллар сабаб бўлади. Уларнинг айримлари қуйидагилардир:

1. Иқтисодий омиллар (пулнинг қадронланishi, ишсизлик даражаси, қом ашё баъзи, технология ўзгаришлар).

2. Сиссий омиллар (мамлакатдаги вазият, солиқ сисбати, чегара вазиятлари).

3. Табиий омиллар (ингизила, сул тошқинлари, ер кўчкиси, ерларнинг шўрланиши ва ҳоказолар).

4 Корхоналарга тегишли бўлган омиллар (ишчи ходимларнинг меҳнатга бўлган муносабати, тайёрларлик даражаси, билим ва квалификацияси, иш тажрибаси).

Хавф-хатар хилма-хил кўринишларда пайдо бўлиши мумкин. Масалан, хавф-хатар ресурсларни нўрүн тақсимланishi натижасида келиб чиқса, тадбиркор бунинг олдини олиши ёки қамайтириш учун ресурсларни тақсимлашда бошқа усулларни фюналишларни аниқлаб, сўнгра фаолиятини давом эттириши керак. Агар молиявий хавф-хатарлар пайдо бўлса, корхона фаолиятида корхона раҳбари молиявий маблағларни, зиникса активларни моҳирлик билан ишлатишни қайта кўриб чиқиб, пасив маблағларни ҳам фойда келтирадиган лойиҳага жойлаши ёки пасивларнинг айрим қисминини фойда келтирадиган қилиб қарига бериши яхши натижа беради ва хавф-хатарнинг олди олинади.

Хавф-хатарни таҳлил қилишнинг хилма-хил усуллари мавжуд.

8.2. ЛОЙИҲА ХАВФ-ХАТАРИНИНГ СИФАТ ТАҲЛИЛИ

Инвестицион лойиҳанинг сифат жиҳатидан таҳлили фақатгина хавф-хатар баённи бўлиб қолмасдан, хавф-хатарнинг конкрет турларини аниқлаш ва уларни "инвентаризация" қилмасдан унинг сабабларини аниқлаш, унинг оқибатида қандай ноҳушлиқлар бўлиши, қиймат кўринишида қандай баҳолаша бўлади, деган саволларга жавоб ҳам олиш мумкин.

Хавф-хатарни таҳлил этиш учун аввало уларни синфларга ажратиш керак. Улар қуйидагилардан иборат:

- техникавий-технологик;
- маркетинг бўйича;
- молиявий;
- лойиҳага қатнашувчилар хавф-хатарли;
- харбий-сиссий;
- ҳукукуий;
- экологик;
- аниқ бўлмаган кучлар (форс-мажор) хавф-хатарли;
- социал;
- маҳсус.

Бундан хавф-хатар синфларининг айримларини бағавил кўриб ўтайлик.

Маркетинг хавф-хатарли—асосан қуйидаги сабабларга кўра келиб чиқади. 1. Маҳсулотни сотиш, бозорни нотири танигани, бозор операциялари стратегиясининг нотири аниқлиги, бозор сисмининг тўғри аниқланмаганлиги, ишлаб чиқариш қуввати маҳсадага мувофиқ эмаслиги.

2. Сотил бозори билан коммуникация тўғри бўлма қўйилмаганлиги ёки ўйлаб иш қўрмаслик, бозор маҳсулларини хал этнишни оққата сурши.

3. Бозорга ўз вақтида хирши ва чиниш.

Бундай маркетинг хавф-хатарли ҳам зарурий бўлган дарамадди ка-

майитириши, кредитларни ўз вақтида қоплай олмади, белгиланган муддатда маҳсулотни сота олмади ва умуман лойиҳанинг мўлжалда қанча давом этишини ҳисоблаб чиқиши мумкин. Ҳисоблашлар эҳтимолли бўлиб, йўқотишларни ҳисоблаб чиқиш учун бажарилаётган операциялар корхона томонидан амалга оширилганда олинмаган натижалар тегишли маълумотлар бўйича таҳлил этилади. Қайси даражада йўқотишнинг қанчалик тез-тез бўлишининг тебраниши аниқланади. Унга кўра хавф-хатар эгри чизигини ҳисоблаб чиқилади ва баҳоланади. Хавф-хатар эгри чизигини аниқлашда хавф-хатар соҳасини аниқлаб олиш зарур, яъни йўқотиш бозор доирасидаги ёки фақат тармоққа тегишлими, энг катта йўқотиш қиймати хабарларни билишга тўғри келади. Хавф-хатар билан боғлиқ бўлган йўл кўйиб бўлмайдиган хавф-хатар, критик хавф-хатар, ортинча хавф-хатар, энг кам хавф-хатар каби турлари мавжудки, уларнинг статистик эҳтимолиларини фарқлаш лозим. Лойиҳада хавф-хатар таҳлил қилинганда, хавф-хатарларни бохатар соҳага ўтказишга ҳаракат қилиш керак. Бунинг учун зарур бўлса кўшимча ҳаракатларни ҳам жалб этишга ва экспертлардан ҳам фойдаланиш ижобий натижа бериши мумкин.

Сарф-ҳарожатларнинг мақсадга мувофиқлигини таҳлил қилиш усули эса хавф-хатар соҳаларини ўрганиш, бир-бирига таққослаш ва ўрнига қўйишни назарда tutadi. Албатта, бунда сарф-ҳарожатлар мўлжалдан ошиб кетмаслиги керак, акс ҳолда унга таъсир этувчи омилларни биргаликдаги таъсири кучайиб кетиши мумкин. Бу омиллар куйидагилардир:

- қийматта (баҳога) етарлича эътибор бермаслиги;
- лойиҳалаш чегараларининг ўзгарishi;
- лойиҳа вариантлари унумдорлигида фарқ бўлиши;
- дастлабки қийматнинг ортиб кетиши.

Лойиҳага ажратилган маблағларни тақсимлаш ва тасдиқлаш жараянини лойиҳа босқичлари (соҳалари) бўйича бўлиш йўли билан хавф-хатарга дучор бўладиган сармояни энг кам миқдорга келтириш мумкин. Инвентар хавф-хатарга дучор бўладиган маблағлар таҳлилни чуқур ўтказиши, агар тақсимлашда ноўрин ҳаракатлар содир этилса, тасдиқлашни тўхтатиб қўйиши мумкин. Бу талдир орқали хавф-хатар ёки уни йўқотишнинг маълум даражада олдини олиш имконияти яратилади.

Аналогия усули. Бу усул ўхшаш лойиҳаларнинг хавф-хатарини таққослаш, лойиҳа яратиш муассасаларининг тадқиқот ишлари, лойиҳа менежерларидан керакли маълумотларни олиб хулоса чиқаришга мўлжалланган. Бундай маълумотлар ва хулосалар тугалланган лойиҳалардаги боғданишларни аниқлаш учун янги лойиҳаларни яратишда хавф-хатарнинг олдини олиш имконини беради. Ҳар қандай лойиҳани маълум даражада "тирик организм" деб айтиш мумкин, яъни унда "туғилиш-етилиш-қариш-ўлиш" жараёнилари содир бўлади.

Шунга қиёс қилинса, лойиҳа ҳаётини мана бундай босқичларда тасаввур қилиш мумкин: "яратилиш-амалга ошириш-бозорга чиқиш-етилиш-инкироз" босқичлари. Лойиҳанинг ҳар бир босқичидаги хавф-хатар даражаси турлича бўлади. Энг кўп нохушликлар бозорга чиқишда бўлиши эҳтимолдан ҳоли эмас.

Моллиявий хавф-хатар натижасида:

- мамлакатда иқтисодий нобарқарорлик;
- инфляция;
- тармоқнинг ўлов қобилияти пасайиши;
- бюджет маблағларидаги таъчиллик каби нохушлик чиқиши мумкин.

Моллиявий хавф-хатарни келиб чиқишига бир қанча омиллар сабаб бўлади. Улар куйидагилардан иборат:

- сисеий омиллар;
- валюта курсининг тез ўзгарувчанлиги;
- банк ставкаси ҳисобини давлат томонидан тартибга солинмаслиги;
- капитал бозорда ресурслар қийматининг ўсishi;
- ишлаб чиқариш ҳарожатларининг кўпайиши.

Моллиявий хавф-хатарни олдини олиш ва қамайтириш йўл-йўриқлари

1. Лойиҳани ишлаб чиқиш, ишга тушириш, бино ва иншоотларни қуриш ва эксплуатация қилишда тажрибаси бор йирик корхона (фирма)ларни жалб этиш;
2. Давлат сугурта ташкилотлари билан шартнома тузиш, чет эл инвесторлари учун кафолат шартларини кенгайтириш;
3. Солиқ енгилликларига эга бўлиш;
4. Лойиҳа учун зарур бўлган барча ҳужжатларни расмийлаштиришнинг синчиқлаб тайёрлаш ва амалиётга ўтказиш;
5. Нохуш ҳолатлар ривожланиши сценарийларини яратиш ва чора талдир ишлаб чиқиш.

Хавф-хатар таҳлилини олиб бораётган экспертлар учун кўзда тутилмаган хавф-хатарлар мезёрларини қуйидагича кўпайтириш ҳукуқи берилади:

- ишларнинг давомийлиги ҳарожатларини 20 фоизга;
- ишларнинг давомийлигини чет эл фуқаролари олиб бораганда эса 10 фоизга;
- тўғридан-тўғри ишлаб чиқариш ҳарожатлари 20 фоизга;
- ишлаб чиқариш ва қамайтириш 20 фоизга.

Шундай қилиб, лойиҳа хавф-хатарининг сифат натижалари куйидагилардан иборатдир:

1. Бўлиши мумкин бўлган хавф-хатарни белгилаш ва сабабларини аниқлаш;
2. Белгиланган хавф-хатарнинг таҳлили ва қиймат эквивалентини аниқлаш;
3. Йўқотишларни қамайтириш бўйича чора-тадбирлар ишлаб чиқиш ва унинг қиймат кўринишидаги баҳосини белгилаш.

8.3. ХАВФ-ХАТАРНИНГ МИҚДОРИЙ ТАҲЛИЛИ

Хавф-хатарни миқдорий таҳлил этишда турли усуллардан фойдаланиши мумкин. Уларнинг асосийлари куйидагилар:

- статик усул;
- сарф-ҳарожатларнинг мақсадга мувофиқлигини таҳлил қилиш;
- эксперт баҳолаш усули;
- аналогия усули;
- сценарийлар таҳлили;
- моделлаштиришнинг Монте-Карло усули.

Статик усул. Ушбу усул орқали лойиҳага алоқдор бўлган хавф-хатарни ҳар бир босқич, иш ва умуман лойиҳанинг мўлжалда қанча давом этишини ҳисоблаб чиқиши мумкин. Ҳисоблашлар эҳтимолли бўлиб, йўқотишларни ҳисоблаб чиқиш учун бажарилаётган операциялар корхона томонидан амалга оширилганда олинмаган натижалар тегишли маълумотлар бўйича таҳлил этилади. Қайси даражада йўқотишнинг қанчалик тез-тез бўлишининг тебраниши аниқланади. Унга кўра хавф-хатар эгри чизигини ҳисоблаб чиқилади ва баҳоланади. Хавф-хатар эгри чизигини аниқлашда хавф-хатар соҳасини аниқлаб олиш зарур, яъни йўқотиш бозор доирасидаги ёки фақат тармоққа тегишлими, энг катта йўқотиш қиймати хабарларни билишга тўғри келади. Хавф-хатар билан боғлиқ бўлган йўл кўйиб бўлмайдиган хавф-хатар, критик хавф-хатар, ортинча хавф-хатар, энг кам хавф-хатар каби турлари мавжудки, уларнинг статистик эҳтимолиларини фарқлаш лозим. Лойиҳада хавф-хатар таҳлил қилинганда, хавф-хатарларни бохатар соҳага ўтказишга ҳаракат қилиш керак. Бунинг учун зарур бўлса кўшимча ҳарожатларни ҳам жалб этишга ва экспертлардан ҳам фойдаланиш ижобий натижа бериши мумкин.

Сарф-ҳарожатларнинг мақсадга мувофиқлигини таҳлил қилиш усули эса хавф-хатар соҳаларини ўрганиш, бир-бирига таққослаш ва ўрнига қўйишни назарда tutadi. Албатта, бунда сарф-ҳарожатлар мўлжалдан ошиб кетмаслиги керак, акс ҳолда унга таъсир этувчи омилларни биргаликдаги таъсири кучайиб кетиши мумкин. Бу омиллар куйидагилардир:

- қийматта (баҳога) етарлича эътибор бермаслиги;
- лойиҳалаш чегараларининг ўзгарishi;
- лойиҳа вариантлари унумдорлигида фарқ бўлиши;
- дастлабки қийматнинг ортиб кетиши.

Лойиҳага ажратилган маблағларни тақсимлаш ва тасдиқлаш жараянини лойиҳа босқичлари (соҳалари) бўйича бўлиш йўли билан хавф-хатарга дучор бўладиган сармояни энг кам миқдорга келтириш мумкин. Инвентар хавф-хатарга дучор бўладиган маблағлар таҳлилни чуқур ўтказиши, агар тақсимлашда ноўрин ҳарожатлар содир этилса, тасдиқлашни тўхтатиб қўйиши мумкин. Бу талдир орқали хавф-хатар ёки уни йўқотишнинг маълум даражада олдини олиш имконияти яратилади.

Аналогия усули. Бу усул ўхшаш лойиҳаларнинг хавф-хатарини таққослаш, лойиҳа яратиш муассасаларининг тадқиқот ишлари, лойиҳа менежерларидан керакли маълумотларни олиб хулоса чиқаришга мўлжалланган. Бундай маълумотлар ва хулосалар тугалланган лойиҳалардаги боғданишларни аниқлаш учун янги лойиҳаларни яратишда хавф-хатарнинг олдини олиш имконини беради. Ҳар қандай лойиҳани маълум даражада "тирик организм" деб айтиш мумкин, яъни унда "туғилиш-етилиш-қариш-ўлиш" жараёнилари содир бўлади.

Шунга қиёс қилинса, лойиҳа ҳаётини мана бундай босқичларда тасаввур қилиш мумкин: "яратилиш-амалга ошириш-бозорга чиқиш-етилиш-инкироз" босқичлари. Лойиҳанинг ҳар бир босқичидаги хавф-хатар даражаси турлича бўлади. Энг кўп нохушликлар бозорга чиқишда бўлиши эҳтимолдан ҳоли эмас.

Лойиҳа ҳаётийлик даврини ўрганиб, ҳар бир босқични амалда ошириш тўғрисидаги маълумотларни талаб этили ва маблағларни ортқича сарфланиши сабабларини қисқалаш имконияти яратилади.

Аналогия усулини тadbiq этишда бир қадар эҳтиёт бўлиши керак. Агар лойиҳа муваффақиятсиз якунланган бўлса, унинг сабабларини обдон таҳлил этиб, боғиш жойларини қайта ишлаб лойиҳанинг яна ишчиликни ва ҳаётийлигини таъминлаш зарур. Чунки салбий оқибатларнинг келиб чиқишига жуда кўп сабаблар ва омиллар таъсир этиши мумкин.

Сценарийлар таҳлили усули—хавф-хатарни таҳлил этишга қатнашадиган барча ўзгаришларнинг ҳолатини аниқлашга қаратилгандир. Бунда мумкин бўлган хавф-хатарни пессимистик, оптимистик ва эҳтимолли кўринишлари ишлаб чиқилади ва таҳлил этилади. Бунинг натижасида лойиҳа самарадорлигини баҳолашнинг янги мезонлари аниқланади. Бу кўрсаткичлар уларнинг дастлабки ҳолатлари билан таққосланади ва зарурий таъсирлар белгиланади. Биринчи тавсиялар хавф-хатарни йўқотиш (камайтириш) учун "қайта" берилиши лозим, унинг натижасида реал пул оқимларининг салмоғи ортқиши кўзда тутилади ва ўша вариантдаги лойиҳа амалиётга берилиши мумкин.

Моделлаштиришнинг Монте-Карло усули сценарийлар таҳлили усули билан статик усул натижаларини таққослашга асосланган. Ушбу усулнинг хисоб-киتاب ишлари анча сермехнатликни талаб этгани учун у мураккаб усуллар қаторига киради. Ундаги барча хисоб-китабларни фақатгина компютер орқали амалга ошириши мақсадга мувофиқдир. Бундай таҳлилнинг натижаси эҳтимолли кўринишида бўлиб, соф жорий қиймат микдори мусбат бўлиши билан изоҳланиши керак.

Хавф-хатарни таҳлил этиш ва унинг салбий оқибатларни олдини олишнинг айтиб ўтилган усуллардан ташқари сезувчанлик таҳлили усули ва бошқа эҳтимолли усуллари ҳам мавжуддир.

Хавф-хатарни камайтиришнинг амалиётда қўлланиб келинаётган усуллари ҳам мавжуд бўлиб улар қуйидагилардин иборат:

- 1) хавф-хатар таҳлилини лойиҳа қатнашчилари ўртасида тақсимлаш ва ижрочиларга ҳам ўтказиш;
- 2) лойиҳани сўғурта қилиш;
- 3) қутилмаган, тасодифий сарф-ҳаражатларни қоллаш учун маблағларнинг резерв қилиб қўйиш.

Бирик лойиҳалар ўзининг салмоғи ва ҳажмига кўра, уни амалга ошириш бир қанча йилга қўйилиб кетиши табиий. Бу эса буюртмачи учун ишлар қийматининг ошиб кетишига, келажакда лойиҳанинг аввалги қиймати-дан унинг кейинги қиймати ортиб кетиши мумкин. Масалан, Ёнгилги-энергетика жараёналари ўз вақтида тирмоққа уланмаса, худди шундай бўлиши мумкин. Бу ҳолда иш пайсалга солиниши пудратчи тўлайдиган жарима буюртмачи кўрадиган зарардан анча катта бўлиб кетади. Ана шундай вазиятдан чиққанининг мақбул йўлидан бири лойиҳани амалга оширишга сўғурта компанияларни жалб этишдан иборат. Хавф-хатарни сўғурта қилиш аснода, хавф-хатарнинг бир қисmini сўғурта компаниялари зиммасига юклашди. Сўғурта қилишнинг асосан иккита усули мавжуд: мол-мулк-

ни ва бахтсиз ҳодисаларни сўғурталаш.

Мол-мулкни сўғурталаш қуйидаги шаклларда бўлиши мумкин:

- корхонага қарашли бўлган асосий ва асосий бўлмаган мулкни сўғурталаш;

- қурилиш ишларини сўғурталаш;

- ташилланган (асосан денгизда) юкларни сўғурталаш.

Бахтсиз ҳодисаларни сўғурталаш эса:

- фуқаролик масъулиятини сўғурталаш;

- касб-кор масъулиятини сўғурталаш.

Масалан, корхонадаги асбоб-ускуналарни сўғурталаш—асбоб-ускуналар эскириб ёки бирон сабабга кўра ишламай қолганда ишлаб чиқариш режаси бўлиши хавфини камайтириш учун сўғурталаанди.

Касб-кор масъулиятини сўғурталаш, масалан, мейморятлик лойиҳасини ёки молчанги лойиҳани тайёрлаш, уни бошқариш, лойиҳага оид бошқа маънақали хизматлар кўрсатиш учун бош пудратчи жавобгар бўладиган ҳолларда асқотлади.

Хуллас, лойиҳани яратиш ва реал ҳолларда амалиётга ўтказишда лойиҳа таҳлилининг бошқа босқичлари қатори, лойиҳа хавф-хатарни ва уни баҳолаш, чора тadbiqлар ишлаб чиқиш, амалга ошириш жараёни ҳам лойиҳанинг энг муҳим томонларидан бири экан.

Тоғани иборалар:

Итисодиётда хавф-хатар, ноқилиқ хавф-хатарни, маркетинг хавф-хатарни, молиявий хавф-хатар, статик усул, сценарийлар таҳлили усули, моделлаштиришнинг Монте-Карло усули, бекатар соҳа, хатар соҳалари, сўғурталаш усуллари.

Адабиётлар:

1. И. А. Каримов. "Ўзбекистон — иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида". Тошкент, 1995 й.

2. И. А. Каримов. "Ўзбекистон XXI аср бўсақасида: хавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва таъриқий қаролатилари". Тошкент, 1997 й.

3. Горемыкин В. А., Багомоллов А. Ю. "Планирование предприятия: математической деятельности предприятия". Москва, 1997 г.

4. Идрисов А. Б. "Планирование и анализ эффективности инвестицией" Москва, 1994 г.

5. Холт Р. П., Баренс С. Б. "Планирование инвестицией" — Москва, 1994 г.

6. "Управление затратами". Москва, 1988 год.

7. Шермет А. Д., Сайфуллин Р. С. "Методика финансового анализа". Москва, 1997 г.

8. Волков И. М., Гречев М. В. "Прогнозный анализ". Москва, 1998 г.

IX-боб ЛОЙИХА ТАХЛИЛИ ВА ИНФЛЯЦИЯ

Режа.

- 9.1 Инфляциянинг моҳияти.
- 9.2 Инвестицион лойиҳаларда инфляцияни ҳисобга олиш усуллари.
- 9.3 Лойиҳанинг молиявий самардорлиги ва инфляция.
- 9.4 Чет-эл мамлакатларининг лойиҳа таҳлилида инфляцияни ҳисобга олиш тажрибаси.

Инфляция—кўп қиррали тушунча бўлиб, у ҳар қандай иқтисодий ва социал жараёнларга бевосита таъсир этгани каби лойиҳалаштирилаётган фаолиятга ҳам ўз "қучини" қўришади. Ушбу бобда инфляцияни ҳисобга олиш ва баҳолаш усулларини таҳлил этилибгина қолмасдан, инфляциянинг кўринишини таҳлил этиш ҳолатлари ҳам баён этилади. Лойиҳада инфляция асосан молиявий самардорликка бевосита таъсир этади. Бозор иқтисодиётига кириб бораётган мамлакатлар учун инфляциянинг хусусиятлари ва кўринишларини билиш муҳимдир.

9.1. ИНФЛЯЦИЯ МОҲИАТИ

Инфляция—узқ муздатили ва умумий баҳо даражасининг узлуксиз ўсиши. Инфляция—монетар йўл билан социал ва иқтисодий жараённи тенглаштириш. Инфляция пулнинг тўлов қобилияти пасайиб, нархларнинг ортинги натижасида келиб чиқадиган ҳавф. Инфляция ҳар хил кўринишда ва у ривожланиши ёки ўсиш суръатига боғлиқ, хилма-хил кўринишларда бўлиши мумкин.

Инфляция ўзининг ўсиши ва даражаларига кўра куйидаги кўринишларда бўлиши мумкин.

- Судралувчи—йилга реал баҳонинг 3-4 фоизга ўсиши оқибатида;
- Очиқчаси—йилга баҳонинг 5-10 фоизга ўсиш оқибатида.
- Тезланувчи—йилга баҳонинг 20 фоиздан юқори ўсиши оқибатида келиб чиқиши ёки гиперинфляция.

Келиб чиқиш сабабларига кўра гуллаган инфляция ва қамбали инфляция кўринишларида бўлиши мумкин.

Қабул қилиш формасига кўра; талаб инфляцияси (ҳалдан ташқари кўп миқдордаги пулга ҳалдан ташқари кам товар сотиб олиш); ишлаб чиқариш ҳарajatларининг ортинги билан келиб чиқадиган инфляция.

Инфляцияни энг кўп келтириб чиқарадиган сабаблардан бири—бу ҳарajatларнинг тез ўсиши, номинал нарх ҳақининг ошиши ва ҳам ашё ёқилги-энергетика ресурслари баҳосининг ортишидир. Инфляциянинг мамлакат миқёсида бўлиши ўта хавфли жараёнлир. Албатта, бунинг олдини олиш мумкин, унинг даражасини пасайтиришда давлат бу жараёнга аралашади, унга қарши чора-тадбирлар ишлаб чиқади. Инфляциянинг давлат томонидан назорат этилиши ва тартибга солиниши натижасида мамлакатда яна иқтисодий ўсишга эришиш мумкин. Демак, инфляция, инвестицион лойиҳага таъсир этувчи асосий омиллардан биридир. Шунинг учун лойиҳанинг молиявий таҳлил босқинлардан биридир. Шунинг учун лойиҳанинг ни баҳолаб, зарур бўлганда лойиҳага тегишли ўзгариш киритиш ва ҳисоб-китобларни қайтадан кўришни тақозо этади.

9.2. ИНВЕСТИЦИОН ЛОЙИҲАЛАРДА ИНФЛЯЦИЯНИ ҲИСОБГА ОЛИШ УСУЛЛАРИ

Ҳеч қимга сир эмаски, лойиҳа самардорлигига таъсир этувчи ташқи муҳит омилларидан бири, шубҳасиз инфляциядир. Шунинг учун мамла-

катда бозор механизмларини ишга туширишда ушбу омил иқтисодиётнинг асосий омилларидан бири бўлиб ҳисобланади.

Инфляция моҳиятига кўра, ўргача баҳонинг ўсиши натижасида юзага келади. Бу ўргача баҳо маҳсулот, хизмат ёки ресурслар сарфидан юқори бўлганда ҳосил бўлиб, у физик орқали баҳолашиб, инфляция суръати кўри-нишида намоён бўлади. Одатда инфляция суръатини ҳисобга олганда, бу кўрсаткич куйидагиларда ўз аксини топади:

1. Ялли миллий маҳсулот (ЯММ) дефлятори маълум бир вақт (t) оралигида белгиланиб, у номинал ЯММнинг реал ЯММга нисбати каби аниқланади. Бу номинал ЯММ t вақтдаги жорий баҳода, реал ЯММ эса ўзгармас баҳоларда ўлчанади.

2. Истеъмол баҳоси индекси (ИБН)—жорий йилдаги истеъмол саватчаси қийматига нисбати орқали ифодланади.

3. Улгуржи баҳо индекси ёки t йилдаги инфляция суръати—t йилдаги дефлятор қийматидан (t-1) йилдаги дефлятор қиймати айирмасини t-1 йилдаги дефлятор қийматга нисбатини фонзда ўлчаниши орқали баҳоланади.

$$I(t) = \frac{D(t)-D(t-1)}{D(t-1)} * 100$$

4. Ресурс баҳосини ўзгартриш индекси:

$$ИРБУ(t) = \frac{РБ(t)}{Б(t)}$$

Бунда: ИРБУ (t) —t йилдаги ресурс (маҳсулот ёки хизмат) баҳосининг ўзгариш индекси;

РБ(t) —t йилдаги ресурс баҳоси;

Б(t)—t йилдаги баҳо.

5. Ресурс бўйича инфляция суръати (ИРС):

$$ИРС(t) = [ИРБУ(t)-1] * 100$$

Айрим ҳолларда кутилаётган инфляция ҳам иқтисодий жараёнларда қатнашаётганларни амалий жиҳатдан қийин аҳволга солиб қуйиши мумкин. Унинг сабаблари эса куйидагилар бўлиши эҳтимолдан ҳоли эмас:

биринчидан, пул маблағларини қўлда сақлаш ҳаражатларни сезиларли даражада ошириши;

иккинчидан, баҳоларни оширишда қорхона ўзининг баҳо тизимини тез-тез ўзгартриб туриши;

учинчидан, солиқ мажбуриятларининг ортинги натижасида баҳо даражаси нисбатан кўтарилиши;

туртинчидан, инфляция омилидаги айрим нохуш оқибатлар натижасида ҳаражатларнинг ортинги.

Истиқболда белгиланган инфляция даражаси эса бундан ҳам ёмон оқибатларга олиб келиши мумкин. Инфляция суръати қанчалик нобарқарорлиги кутилаётган инфляция даражасига қараганда ҳам иқтисодий жараёнларга анча юқори таъсир этиши мумкин. Бундай нобарқарорлик ўз навбатида инфляция хавф-хатари билан бевосита боғлиқ.

Расмий статистик маълумотларга кўра, 1998 йилда мамлакатимизда

истеъмолат нархларининг инфляциясиен 25,9% га ташкил этиб, режалаштирилган даражадан (22%) бир мунча ошиб кетди. Масалан, 1998 йилнинг дестабилли олтн ойи учун кўзда тутилган ўртача ойлик инфляция даражаси 1,8% га ташкил этишни режалаштирилган бўлса, амалда бу кўрсаткич 1,8% ни ёқадирли шу катталикти ташкил этган. 1999 йил бошидан буюн олти ой мобайнида саноат нархларининг йиллик ўсш суръатлари истеъмолат нархлари ўсш суръатларидан доимий равишда 20% юқори бўлиб келган. Бундай вазият корхоналар ўртасида кенгайиб бораётган қарздорлик ҳолатида ўз акенин топган. Ушбу жараён ҳам ўз навабатида мамлакатда инфляция даражаси суръатиға маълум даражада таъсир этмоқда.

Тезланувчи (гиперинфляция) инфляция ўзининг нобарқарорлиги билан ажрალიб туради. Бундай ҳолат амалдаги инвестиция самарадорлигиға бевосита таъсир этади. Шунинг учун лойиҳа таҳлилида албатта инфляция жараёни, баҳолар индексини вақти-вақти билан ўрганиб, таҳлил этиб бориш мақсадға мувофиқдир.

9.3. ЛОЙИХАНИНГ МОЛИЯВИЙ САМАРАДОРЛИГИ ВА ИНФЛЯЦИЯ

Лойиҳанинг молиявий самарадорлиги деганда, лойиҳада кўрсатилган жараёниниғ амалға оширилгани натижасида кириб келастган пул оқимлари ва улариниғ айланши натижалари кўрсаткичларининг ҳолатини тушуниш мумкин. Бундай кўрсаткичларға инфляциянинг таъсирини икки кўринишда изоҳлаш жонзидир.

Биринчидан, аввало инфляция пул оқими ҳажми ва айланши даражасиға таъсирини ўтказалади, бу эса лойиҳадаги молиявий натижаларининг тезла қайта баҳолашни талаб этади.

Иккинчидан, лойиҳада кўрсатилган натурал ва қиймат кўринишлари бошқа кўрсаткичларига ҳам ўз таъсирини ўтказалади.

Ривожланган мамлакатларининг инфляция суръатларини бошқариш таърибаси шун кўрсатмоқдаки, агар инфляция даражаси суръати 5% гача бўлса, у мамлакатнинг иқтисодий ва социал ривожланишиға таъсир этмайди, 5% дан юқори бўлганда эса давлат ўзининг аралашуви орқали уни тартибға солади. Яна шу нарса эътиборға лойиқки, лойиҳанинг молиявий самарадорлигини баҳолашда инфляциянинг таъсирини қуйидаги туруҳларға бўлиш мақсадға мувофиқдир.

1. Доимий ва жорий баҳолар, миллий валюта (сўм) ва "қаттиқ валюта" ҳисоб-китоблари билан боғлиқ бўлган пул оқимларини корректлаш инфляциясиен;

2. Фоиғ ставкасида инфляция сиғишиши ҳисобға олиш;

3. Юқори даражадаги инфляция шароитида қийматиниғ сезувчанлиги таҳлили.

Ўз-ўзидан равшанки, инвестицион лойиҳанинг молиявий самарадорлиги сўмда ёки эркин алмаштириладиган валютада (ЭАВ) (масалан, долларда), баҳо билан боғлиқ бўлган доимий (ўзгармас) ва жорий баҳоларда баҳоланади.

Агар йиллар бўйича лойиҳанинг молиявий самарадорлик кўрсаткичлариға инфляциянинг таъсирини янада тулароқ ва батафсилроқ ўрганимоқчи бўлинка, қуйидаги берилган инфляциянинг умумий кўрсаткичларини

бириш мақсадға мувофиқдир.

1. Умумий баҳо даражасининг ўзгариши ёки умумий инфляцияси.

2. ЭАВ га нисбатан (масалан, долларга) сўмнинг курси.

3. Узгарувчан харажатлар инфляциясиен – бунда ҳам ашё, бутловчи материаллар ва ҳақозолар. Узгарувчан харажатлар инфляцияға тез беришувчан бўлиб, улар ички бозордан олинган бўлса сўмда, ташқи бозордан олинган бўлса долларда қайта ҳисобланиши ва ўртача баҳодан фойдаланиши керак.

4. Иш ҳақи инфляцияси – йиллик иш ҳақиға нисбатан, мамлакат фуқаролари учун сўмда, чет эл фуқаролари учун эса доллар курси билан иш ҳақи ҳисобланиши лозим;

5. Асосий фондлар инфляциясиен – асосий фондлар қийматининг ўзгариши, ички ишлаб чиқариш фондлари сўмда, чет элдан келтирилган ёки ижараға олинганлари эса долларда ҳисобланади;

6. Маҳсулот тайёрлаш ва сотиш инфляцияси;

7. Узгармас харажатлар ва нақладной харажатлари инфляциясиен;

8. Банк фоиғ динамикасининг ўзгариши.

9.4 ЧЕТ МАМЛАКАТЛАРНИНГ ЛОЙИХА ТАҲЛИЛИДА ИНФЛЯЦИЯНИ ҲИСОБГА ОЛИШ ТАҲРИБАСИ

Жаҳон банкнинг таърибасига таянган ҳолда, инфляциянинг таъсирини қаймайтириш ва унинг ноҳушлиқларини олдини олиш учун қуйидаги таъсияларни бериш мумкин:

1. Лойиҳани амалға ошириш учун қабул қилинган лаём маблағларни капитал қўйималар ва ҳуусий мулк миқдори инфляция қўламини таъсир этади. Сметта харажатлариниғ ўсиши, инфляция билан боғланган бўлиб, кўзда тутилган ва эътиборға олинмаган харажатлариниғна қўлайтирмасдан, умумий баҳо тизмининг ҳам ўсишиға олиб келади. Шунинг учун лойиҳани молиялаштириш ликвидлик инкирози келтириб чиқариши мумкин.

2. Амортизация тўловларини дастлабки амортизация активлари қиймати орқали ҳисоблаш мақсадға мувофиқдир. Агар инфляция узоқ муддатға чўзилса, солиқ имтиёзлари ёки чегирилмалар шунча қаймайиб, умумий солиқ суммаси қатталашиб кетади. Солиқ тўловларининг бундай ортши пул маблағлари ҳажмиға салбий таъсир этади ва тўловлар қобилиятини пасайтиради.

3. Инфляция билан солиқ алоқадорлиги айнақса, тижорат корхоналарида билинади. Шунинг учун тижорат корхоналари ҳам-ашё, бутловчи материаллар ва тайёр маҳсулотни захирада ушлаб туришиға мажбур бўладилар.

4. Номинал фоиғ ставкаси (НФС) га инфляция таъсир этади. Бу кўрсаткич миқдори молиявий бозор орқали аниқланади ва у 3 та омил орқали баҳоланади, булар қуйидагилардир:

п-пуллинг реал вақтинчалик қийматлигини бўлиб, реал истеъмоладан воз кечгандаги кредит миқдори;

N-ҳавф-хатар элементни бўлиб, олинган кредитор улунини қоплаш учун сарфланади;

қ-қутилаётган йўқотишни қоплаш миқдори.

Бундай омилларга кўра номинал ва реал фонд ставкаси (НФС) ни куйидагича ҳисоблаш мумкин:

$$\text{НФС} = p + N + (1 + p + N)^q$$

Мисол. Фараз қилайлик, $\text{НФС} = p$ бўлиб, реал фонд ставкаси (вақтинчалик қиймати) $p = 6\%$ ва олинган заём (қарз) 1200 долларни ташкил этсин. У ҳолда йиллик тўлов фонзи 72 долларни ташкил этади. Агар йиллик ўртача инфляция даражаси 12% бўлса, ҳар йил олинган кредит суммасининг ўртача 12% ини йўқотади. Шунинг учун номинал фонд ставкаси $18,7\%$ дан кам бўлади, яъни:

$$\text{НФС} = 0,06 + 0 + 0,06 + 0 + 1)^6 \cdot 0,12 = 0,187$$

5. Фойда солиғи тўловн бўйича мажбурият номинал фонзининг ўсиши, Кўпгина мамлакатларда фойда солиғининг тўлов фонзи ҳисобга олинмайди. Агар инфляция суръатининг ошиши кутилаётган бўлса, номинал фонд ставкаси ҳам албатта оширилади.

6. Умумий баҳо даражасининг ўзгариши реал касса қолдиқлари қиймати ҳам таъсир этади. Тижорат корхоналарида одагда ортқича пул маблағларини ёки банк ҳисобларида сақлайди ёки захирага товарларни сотиб олади. Агар корхонанинг бундай кўламдаги фаолияти маълум бир вақт оралиғида ўзгармай қолса ва инфляция даражаси сезиларли бўлмаса, кўшимча касса операциялари учун ҳеч қандай ҳарajatни талаб этмайди. Агар баҳонинг умумий ўсиши кузатиб, сотиб олинган маҳсулотлар баҳоси ҳам ўзгаришсиз қолса, уларнинг қимматлилик даражаси реал баҳоларга кўра кўпаяди. У ҳолда корхона ўзининг сақланаётган касса қолдиқларини кўпайтириб, ўз бизнесининг аввалги ҳолатига қийнаштирадн.

Айтиб ўтилганидек, лойиҳадаги молиявий натижалар ва ҳаражатларни қиймат кўринишида баҳолашда лойиҳалаштирилаётган маҳсулот ёки хизмат баҳоси муҳим аҳамиятга эгадир. Бундай баҳолашлар: базисли, дунёвий, истиқболли ва ҳисобланадиган баҳолар орқали ҳисобланади.

Базисли баҳолар—1, вақтдаги дастлабки (базис ёки бошланғич) баҳо бўлиб ҳисобланади. Ҳар қандай маҳсулот (хизмат) ёки ресурсининг базис баҳоси бутун ҳисоб даврига кўра ўзгармас деб белгиланади. Лойиҳанинг техник иқтисодий асослаш босқичида самарадорлик ҳисоб-китоб ишлари истиқболли ва ҳисобланадиган баҳоларда ҳисобланади.

$$\text{ИБ} = \text{Б}_0 \cdot 1,1^t$$

Бунда:

ИБ_t — t вақтта кўра маҳсулот ёки ресурсининг истиқболли баҳоси;

Б_0 —маҳсулот ёки ресурсининг базис давридаги баҳоси;

$1,1$ —бошланғич t даврга кўра t қадамдан кейин маҳсулот ёки ресурс баҳосининг ўзгариш индекси.

Ҳаражат ва даромаднинг жорий қиймати истиқболли баҳода баҳолаш учун ҳисобланадиган баҳолар қўлланилади. Ҳисобланадиган баҳолар асосан инфляциянинг умумий индексдан фойдаланилганда қўлланилади. Базисли, истиқболли ва ҳисобланадиган баҳолар асосан сўмда, ЭАВ кабишларда ифодаланяди.

[5] да кўрсатилганича лойиҳада режалаштирилган пул маблағлари оқимларининг ҳисоблаш алгоритми куйидагилардан иборат:

1. Умумий баҳо даражасига кўра лойиҳадаги барча ҳаражат ва даромад элементларининг келгусидаги ўзгариш баҳоси баҳоланади. Бу эса ўша товарлар бозоридаги талаб ва таклиф нисбатини аниқлаш имкониятини яраттади.

2. Лойиҳа ҳаётийлик даври бўйича умумий баҳонинг кутилаётган йиллик ўзгаришлари прогноз қилинади ёки баҳоланади.

3. Лойиҳа ҳаётийлик даври бўйича номинал фонд ставкаси аниқланади.

4. Умумий баҳо даражасининг ўзгаришига кўра шу товарнинг кутилаётган нисбий баҳоси ўзгаришининг номинал баҳоси аниқланади.

5. Топилган номинал баҳо лойиҳада кўрсатилган маҳсулот ёки ресурс миқдориغا кўпайтирилиб, ўша йилдаги ўзгаришдан баҳолаш ҳисобланади.

6. Режалаштирилаётган пул маблағлари оқимлари сотиш ва тўловлар олиш муддатларини сотиб олиш ва ҳаражатларни аниқлайди. Шунинг учун барча ўзгаришларнинг жорий номинал қийматларидан фойдаланилади.

7. Солиқ тўловлари ўлчамларини аниқлаш мақсадида лойиҳа ҳаётийлик даври бўйича фойда ва ҳаражатлар режалари тузилади. Шунинг учун барча ўзгаришлар номинал қиймат бўйича ифодланади. Солиқ енгилликлари, амортизация, сотилган маҳсулот миқдори, фойда солиғи бўйича мажбуриятлар амалдаги солиқ қонунлари бўйича белгиланади.

8. Лойиҳа бўйича нақд пул маблағларига бўлган талаб баҳоланади ва режада пул маблағлари захирасининг ўзгариши кўрсатилади.

9. Молиявий маблағларга бўлган талаб, фонд тўловлари ўлчами, тўловларни тўтлаш кабилар аниқланади. Шу билан жорий қийматларни баҳолаш ўзгаришларини баҳолаш орқали белгиланади.

10. Ҳар хил муддат бўйича пул маблағлари ҳаракати индекси аниқланиб ўлчанади.

11. Корхона эгалари нуктаи назаридан соф пул маблағлари оқимларининг миқдори ҳисобланади. Бундай ҳолатда олинган қарзлар тўлов фонзалари ва бошқа тўловлар пул маблағлари оқими орқали қопланади.

12. Пул маблағлари оқимлари олдинги пунктдаги каби дискотланади.

13. Барча инвестицион капиталга кўра соф пул маблағлари оқими баҳоланади. Бунда барча қарз ва тўловлар соф пул маблағлари оқими ҳисобига қопланади.

14. Молиявий соф келтирадиган лойиҳа қийматини аниқлаш учун соф пул маблағлари оқими барча инвестицияларнинг реал қиймати бўйича дискотланади.

Энди, лойиҳа таҳлилида инфляцияни ҳисобга олишни куйидаги мисол орқали кўриб ўтайлик.

Мисол. А-маҳсулотни ишлаб чиқариш лойиҳасини кўрайлик. Бунда яқин вақт ичида шу А маҳсулот учун бозорда талаб мавжуд бўлсин. Лойиҳани амалга ошириш учун 3 минг бирлигида кредит зарур. Уртача реал фонд ставкаси 8% ни ташкил этсин. Маҳсулотни сотиш, ҳаражат ва унинг баҳоси маълумотлари куйидаги б-жадвалда берилган.

КўРСАТКИЧЛАР	Й И Л Л А Р					
	0-чи	1-чи	2-чи	3-чи	4-чи	5-чи
А маҳсулотини ишлаб чиқариш миқдори (доллар)	-	2000	2500	3000	1700	1500
Маҳсулотни сотиш дони	-	2000	2500	3000	1700	1500
Лицензия қиймати (пул бирлигида)	100000	-	-	-	-	-
Витно қиймати (пул бирлигида)	600000	-	-	-	-	-
Дастхозларнинг экинчилик қиймати (пул бирлигида)	3000	-	-	-	-	-
Ишчилар миқдори, киши	500	700	900	1100	800	750
Зем маблағлари кўламини (пул бирлигида)	3000	-	-	-	-	-
Иш харажати (инфляциясиз) (пул бирлигида)	15000	15500	15800	16000	16200	16300
Материаллар (материал бирлигида)	-	500	800	1000	800	500
Материаллар қиймати (пул бирлигида)	100000	100000	100000	100000	100000	100000
Пул ресурслари (фойда)	-	10	10	10	10	10
А маҳсулот баҳоси (пул бирлигида)	1,0	1,0	0,8	0,8	0,8	0,6
Бумлаётган инфляция қиймати (фойда)	8	8	8	8	8	8

Ресурсларнинг ва маҳсулотларнинг номинал баҳоси 7-жадвалда келтирилган.

Дастлабки берилган маълумотларга кўра лойҳанинг бутун ҳаётининг даври бўйича номинал фойза ставкасини аниқлаймиз. Бунинг учун юқорида келтирилган формуладан фойдаланамиз, яъни

$$НФС = p + N + (1 + v + N)^n q = 0,08 * 0,1 = 0,188$$

Ресурс ва маҳсулот миқдорини ҳар бир маҳсулот ва ресурснинг номинал баҳосига кўпайтириб номинал пул тушумлари ва харажатларнинг қийматини топиб чиқамиз ва у 8-жадвалда берилган.

7-жадвал.

КўРСАТКИЧЛАР	Й И Л Л А Р					
	0-чи	1-чи	2-чи	3-чи	4-чи	5-чи
Маҳсулот баҳоси (пул бирлигида)	1,0	1,1	0,978	1,0545	1,141	0,785
Иш харажати (пул бирлигида)	15000	16200	16700	18300	19000	20000
Хом ашё баҳоси (пул бирлигида)	100000	110000	121000	130000	137000	155000

КўРСАТКИЧЛАР	Й И Л Л А Р					
	0-чи	1-чи	2-чи	3-чи	4-чи	5-чи
Пул тушумлари	-	2200	2245	3163	1939	1177
Ишлаб чиқариш учун лицензия қиймати	100000	-	-	-	-	-
Қорхона бизнес киймати	600000	-	-	-	-	-
Дастхозлар қиймати	3000	-	-	-	-	-
Механик қиймати	15	121	145	187	198	215
Хом ашё қиймати	-	110	121	130	137	135
Қаёққа болдиқлари	-	95	42	49,5	15,4	-31,2
Кредитчи бўлган соф пул маблағлари оқими	-0,512	415	716,4	935,6	1011,3	714,3
Кредит	3600	-600	-600	-600	-600	-600
Фойза тушумлари	-	240	220,8	203,1	184,5	165,8
Фойда солиғи (10%)	-	0	12,5	26,8	39,8	54,7
Соф пул маблағлари оқими	-67	0	120,5	268,4	398,7	547,9

Фойда солиғини ҳисоб-китоблари 9-жадвалда берилган.

9-жадвал.

КўРСАТКИЧЛАР	Й И Л Л А Р					
	0-чи	1-чи	2-чи	3-чи	4-чи	5-чи
Тушум	-	2200	2245	3163	1939	1177
Иш харажати ва хом ашё қиймати	-	1680,5	1416,4	2043,4	1292	289,4
Лицензия оқими	-	400	400	400	400	400
Фойза тушумлари	-	240	220,8	203,1	184,5	165,8
Ялпи фойда (солиқсиз)	-	-130,5	207,8	516,5	612,5	921,5
Ўқоғичлар	-	-	-	-	-	-
Фойда солиғи (10%)	-	-	20,7	51,6	61,2	32,1
Соф фойда (солиқсиз)	-	-	187,1	464,9	551,3	289,4

Ушбу кўриб ўтилган 6-9 жадваллардаги рақамлар шартли равишда олинган, ҳар йили қанча маҳсулот ишлаб чиқарилган бўлса шунчаси сотилган.

Тавач иборалар:

Инфляция; субривалчи, оқил ва гиперинфляция; талаб инфляцияси; ялпи миллий маҳсулот дефлятори; Истеъмол баҳоси индекси; ўзгаржи баҳо индекси; кумулятивган инфляция; ўзгаруван харажатлар инфляцияси; иш харажи инфляцияси; хавф-хатар, умумий инфляция; ўзгаруви харажатлар инфляцияси; иш харажи инфляцияси; ўзгармас харажатлар инфляцияси; номинал фойза ставкаси; базисли, жаҳон, истиқболли ва ҳисобланадиган баҳолар.

Назорат учун саволлар:

1. Инфляциянинг моҳияти ва мазмуни нимада?
2. Суръатлари ва даражалари бўйича инфляцияни тариф-лаш.
3. Инфляциянинг асосий кўрсаткичлари нимадан иборат?

4. Инфляция лойиҳасидаги молиявий фаолиятга қандай таъсир кўрсатади?
5. Инфляция тўғрисида Жаҳон Банки таърифи ва кўрсаткичлари нимадан иборат?
6. Умуман инфляция корхона фаолиятига қандай таъсир этади.

Фойдаланилган адабиётлар:

1. И. А. Каримов, Ўзбекистон — иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Т., Ўзбекистон, 1995 й.
2. Четьркин Е. М. Методы финансовых и коммерческих расчётов. М. Дело ЛТД, 1994 г.
3. Шермет А. Д. Сайфуллин Р. С. Методика финансового анализа. М. Инфра-М, 1995 г.
4. Шарп У. и др. Инвестиции. Пер. с англ. М.: Инфра М, 1997 г.
5. И. М. Волков, М. В. Грачева. Проектный анализ. М.: Банки и биржи, 1998 г.
6. Гулямов С.С., Проектный анализ. ТГУУ, 1997 г.

Х боб

ЛОЙИХАНИНГ АМАЛИЙ КЎРИНИШИ ВА ТАҲЛИЛИ

Ушбу бобда берилган лойиҳа орқали лойиҳанинг амалий кўриниши ва у орқали босқичлари, асосий бўлган ҳисоб-китоб ишларини кўрсатишга ҳаракат қилинди. Ҳисоблашлар орқали лойиҳанинг самардорлиги молиявий ва иқтисодий кўрсаткичлар орқали берилиб, бу ҳақ тадбиркорлик лойиҳасини тузишда асослади, деб ўйлаймиз.

Ушбу лойиҳа кичик тадбиркорлик лойиҳаси бўлгани учун таҳлилнинг барча босқичлари тўла ёритилмаган бўлиши мумкин.

1. "Ал-Мухаммад" лойиҳаси ҳақида.

Лойиҳани фаолият кўрсатаётган "Ал-Мухаммад" корхонаси амалга оширади.

"Ал-Мухаммад" корхонаси ҳўжалик юритувчи мустақил субъект бўлиб, тадбиркорлик фаолияти асосида ўзининг сифатли хизматлари билан ички бозор талабини қондириш, фойда олиши ва ривожланиши учун фаолият кўрсатади. Корхона фаолиятининг асосий мақсади ва вазифалари юридик ва жисмоний шахсларнинг социал эҳтиёжларини ва фойда негизинда корхона меҳнат жамоаси аъзоларининг манфаатларини, бозор шароитида корхона жамоасини ижтимоий ҳимоя қилади. Корхона ўз вазифаларини бажариши ва бошқариши учун қуйидаги фаолият турларини амалга оширади:

1. Аҳолига маиший хизмат кўрсатиш соҳаси бўйича буюртмаларни қабул қилди ва пуллик хизмат кўрсатади.
3. Савдо-сотиқ ва воситачилик фаолиятини ҳам амалга оширади.
4. Қурилиш, таъмирлаш ва қурилиш монтаж ишларини корхоналар ва аҳоли ўртасида олиб боради.
5. Интерьерларни бадий безаш ва дизайн ишлари.
6. Аҳолининг тантанали кунларида маиший хизмат кўрсатиш.
7. Аҳоли ва ташиқлотларнинг нусха кўчириш ва видеоқлипга бўлган буюртмаларини бажариш.

Бундан ташқари, лойиҳанинг асосий вазифаларидан бири аҳолига юқори сифатли пуллик хизматларни бажаришдир. Ушбу пуллик хизматлар юқсак бозор талабига жавоб бериши учун:

- юқори малакали мутахассисларга эга бўлган корхона жамоаси ўз фаолиятини чет эл технологияси асосида ишлаб чиқаришни ташкил этиш;
- кредитга ёки ижарага олинган замонавий дастгоҳларда ҳам юқори малакали мутахассислар иш олиб боради.

1. Лойиҳанинг қиймати — 3500 000сўм.

Шундан: корхонанинг маблағлари — 1000 000 сўм кредитга бўлган талаб — 2500 000 сўм.

2. Олинмаган кредит: янги фаолият учун зарур бўлган 3-турдаги дастгоҳлар сотиб олиш учун сарфланди:

А-дастгоҳ учун — 500 000 сўм

Б-дастгоҳ учун — 800 000 сўм

В-дастгоҳ учун — 1500 000 сўм

Жами: 2500 000 сўм

3. Кредит фонзи 12%

4. Кредитни қайтариш-1 йилга(12ойга)

5. Ишга туширилиш мuddати – кредитни олгандан 1 ойдан кейин
6. Кредитни тулаш 7-ойдан бошланган
7. Кредит имтиёзи дастлабки 6 ой.

Корхонанинг ушбу мақсадларини амалга ошириш натижасида аҳоли ва ташкилотларнинг маънавий хизмати бўлган талаби сифатли бажарилишига эришилади. Корхона фаолият кўрсатиш жараёнида яна 6 нафар маънавий ишчи-хизматларидан фойдаланади.

Тақдим этилган ушбу лойиҳа қўшимча 2500000 сўм маблағни талаб этади ва у 12 ойга сўралмоқда. Корхонанинг асосий мақсади шу кредит орқали замонавий маънавий хизмат кўрсатиш соҳасига тегишли бўлган комплект дастгоҳларга эга бўлиш ва аҳолига юқори сифатли маънавий хизмат турлари бўйича хизмат кўрсатишидир. Корхона уч хил – А, Б, В хизматларини (шартли равишда) амалга оширади. Хизматлар бозор нархидан анча арзон, тез ва сифатли тайёрланади ва унга корхона кафолат беради.

II. Корхона ҳақида маълумот.

“Ал-Мухаммад” корхонаси 1996 йилда вилоят ҳокимининг махсус марфози асосида ташкил топган.

Корхона 1997 йилда шахар солиқ бошқармаси томонидан рўйхатдан ўтказилган ва 105012103 сонли идентификацион рақам берилган.

Корхона ўзи жойлашган ҳудуддаги тadbиркорлар палатаси ва товар ишлаб чиқарувчилар ҳамда давлат статистика рўйхатидан ўтказилган.

- Корхонанинг асосий фаолияти:
- маънавий хизмат кўрсатиш;
 - савдо-сотиқ ва воситачилик;
 - халқ истеъмол товарларини ишлаб чиқариш;

Корхона Фарғона шаҳрининг аҳоли зич жойлашган даҳаларидан бирида жойлашган.

III. Тижорат аспекти.

Корхона асосан пуллик маънавий хизмат кўрсатишга ихтисослашган бўлиб, ўзининг Ниёзмида белгиланган фаолият турлари билан ҳам иш олиб боради.

Ҳозирги пайтда корхоналар ва аҳоли учун ҳам маънавий хизмат турларига бўлган талабни қанчалар замонавий технология асосида ташкил этиши мумкин. Шу сабабли корхона фаолиятини фақатгина чет эл технологияси асосида олиб бориш мақсадга мувофиқдир.

Корхона чиқадиган бозор – бу маънавий хизматлар бозори бўлиб унда аҳолининг қарийб барча ёшдаги гуруҳлари, маънавий хизмат турларига эҳтиёж бўлган корхона ва ташкилотлар қатнашиши мумкин. Биз чиқадиган бозор Фарғона шаҳри ва унинг атрофидаги қиллоҳ аҳолисига хизмат кўрсатади.

Ҳозирги тадқиқотлар шунини кўрсатмоқдаки, кейинчалик (2001-2003 йил) хизматлар бозори анча кенгайиб ривожланиб боради. Биз ўзимизнинг маҳсулотларни сотишда рекламанинг барча турларидан фойдаланамиз. Айтиб ўтилганидек, бозорни яхши эгаллаб ўз ўрнимизни топиб, бир йилда олган кредит суммасини қайтарамиз.

Ҳозирги пайтда маънавий хизмат бозорига ҳам рақобатчилик анчагина бор. Фарғона шаҳрида бешга яқин рақобатчиларимиз мавжуд. Улар ҳам маънавий хизмат бозорини тўлдиршига интилишмоқда. Рақобатчилар

римиз тўғрисида қуйидаги маълумотларга эгамиз: уларнинг ўртача кунлик ихсосидаги иш ҳажми 400-500 бирлик, белгиланган бир бирлик маҳсулот баҳоаси ўртача 120-140 сўмни ташкил этади. Бизнинг ўртача кунлик маҳсулот ишлаб чиқариш миқдоримиз 600-700 бирлик атрофида бўлади. Бир бирлик маҳсулотнинг баҳоаси бизда эса 100-110 сўмни ташкил этиши режалаштирилмоқда. Рақобатчиларимизнинг кунлик меҳнат унумдорлиги 60-70% бўлса, бизнинг корхонамизники 75-85% атрофида бўлади.

IV. Техникавий аспекти.

Тақдим этилган лойиҳа маънавий хизмат кўрсатиш соҳасидаги замонавий чет эл технологияси асосида ишлайдиган дастгоҳлар асосида буюртма ва ишларни бажаради. Ушбу лойиҳа фаолият кўрсатган “Ал-Мухаммад” корхонаси буюртмасига асосан яратилган.

Уч турдаги дастгоҳлар асосан Германиядан олинади. Бу дастгоҳлар жаҳонда шу йўналишдаги энг юқори даражадаги асбоб-ускуналар туркумига киради. Ушбу дастгоҳлар комплекс ҳолда ишлатилади ва ўзининг сифатли маҳсулотлари билан ажралиб туради. Дастгоҳларни ўрнатиш ва эксплуатация қилишда қўшимча харажатлар зарурияти туғилиши мумкин. Бу харажатлар корхонанинг ўз маблағлари эвазига амалга оширилади. Натижада замонавий маънавий хизмат кўрсатиш дастгоҳларига эга бўлган корхонанинг вужудга келиши учун замин яратилади.

V. Институционал аспекти.

Маънавий хизмат соҳасидаги статистик маълумотлар шунини кўрсатмоқдаки, маънавий хизмат турларининг чет эл дастгоҳларида бажарилгани замонавий бозор талабига мос келади. Бу эса ташкилотлар ва аҳоли томонидан бериладиган буюртмаларнинг кўпайишига олиб келади. Тадбиркорлик фаолияти тўғрисидаги Қонунда ҳам товар ишлаб чиқарувчиларнинг чет эл технологияларидан фойдаланишлари кафолатланган.

Корхона жойлашган ҳудудда айнан лойиҳада кўрсатилган хизмат турларига талаб анча юқори. Бундан ташқари корхона шу соҳада етакчи бўлган дастгоҳлар ишлаб чиқарадиган Германия корхоналари билан ҳам алоқада бўлади.

Корхонанинг асосий функцияси – бу маҳаллий бошқарув органларидан тегишли таъсирнома ва рухсатномага эга бўлиш, яъни иш жойини яратиш ва ишлаб чиқаришни ташкил этиш; дастгоҳларни кичик мuddатда ўрнатиш ва эксплуатация қилиш; маънавий лойиҳалашни ташкил этиш ва сифатли хизмат кўрсатишдан иборатдир.

VI. Социал-иқтисодий аспекти.

Ушбу лойиҳанинг асосий социал иқтисодий самараси бу янги олтита иш жойига эга бўлишидир.

Лойиҳанинг социал самардорлигини баҳолашда бир қанча кўрсаткичлардан фойдаланиши мумкин, улар асосан қуйидагилардир:

1. Янги ташкил этиладиган иш жойларини сўралаётган кредит миқдorigа нисбатан бўлиб, бизнинг лойиҳада бу кўрсаткич ўртача битта ишловчига 416667 сўмга туғри келади.
2. Фаолиятнинг сермеҳнатлиги даражаси. Ушбу лойиҳада сермеҳнатлилик даражаси анча паст. Дастгоҳда ишлайдиган ходимдан фақатгина савбия ва кўникма талаб этилади.
3. Бир ишчи ўрнига нисбатан даромад даражаси лойиҳада кўрсатилган шунча дастгоҳда ишловчи ҳар бир ишчига ўртача дастлабки йил якунида 145 минг сўм соф фойда олини режалаштирилган.

Солиқ тўловлари лойиҳада 10% деб белгиланган. Лойиҳа ўзини 12

ойда тўла қоплаб, салкам 500 минг сўм соф фойда билан дастлабки жорингилни якуний олади.

VII. Экологик аспекти.

Корхонанинг фаолияти табиий-иклимий шароитлар талабига жавоб беради. Уртacha йиллик температура 25-30° С атрофида бўлиб совуқ кунлар даври (декабр-феврал ойлари) уртacha 100 кун, энг кўпи - 115 кун, энг камми 25 кун атрофидадир. Август ойидаги уртacha ҳарорат 32-37° С.

Атроф муҳитга зарари чиқиндилар чиқарилмайди ва унинг таъсири деярли йўқ. Фарғона водийси шаҳарлари учун қабул қилинган экологик меърилар сақланади.

Тақдим этилган лойиҳа ўли жойлашган ҳудуд учун ҳеч қандай экологик ҳолатни келтириб чиқармайди. Кўриниб турибдики, лойиҳани амалга оширишга ҳеч қандай жараён қарши турулмастлиги керак. Аҳоли учун зийниса зарур бўлган маиший хизматларни амалга оширади.

VIII. Молиявий аспекти.

Ишлаб чиқариш ва маиший хизмат кўрсатиш бўйича жалб қилинган ойлик иш кўни 24 кун белгиланиб, уларнинг молиявий ва моддий манфаатдорлигини ошириш корхона томонидан тўлиқ қафолатланади. Ишчи-хизматчиларнинг асосий эътибори дастгоҳларнинг доимий равишда соз ишлашини таъминлашга ва уларга ўз вақтида техник хизмат кўрсатишга қаратилган.

Асбоб-ускуналар ва хом ашё билан иш жараёнини таъминлаш учун корхона томонидан доимий равишда шартномаларга асосан амалдаги Ўзбекистон Республикаси Қонунлари асосида сотиб олиш режалаштирилган. Улар ҳаражатлар ҳисоботи бўйича олиб борилади. Фаолият давридаги барча ҳаражатлар ва олинган даромадлар ҳисоботлари корхона томонидан кредит маблағлари бўйича барча ҳисоб-китоблар белгиланган режа асосида олиб борилади. Корхона ушбу режа асосида ишни ташкил этиб, асосий фаолият, яъни маиший хизмат кўрсатишга асосий эътиборни қаратади.

Лойиҳа самардорлигини ошириш мақсадида кунлик ишлаб чиқариш ва сотиш ҳаражатлари уртacha кунлик даромад ва ҳаражатлар аниқланади. Молиявий режанинг янада аниқлик даражасини ошириш мақсадида барча сарф-ҳаражатлар, тўловлар, ялли даромад ва соф фойда ойлар бўйича ҳисобланиб чиқилади.

"Ал-Мухаммад" корхонасининг ишлаб чиқариш режаси.

А) Корхона бўйича маҳсулот ишлаб чиқариш кунлик ҳаражатлари ҳисоботи.

№	Дастгоҳлар	Улчов бирлиги	I кунда и/ч донаси	I дона баҳоси	Ҳаражат суммаси
1	А	дона	3	275	825
2	Б	дона	150	60	9000
3	В	дона	50	80	40000
	Жами:				48825

Б) Кунлик олиннадиган даромад ҳисоботи.

№	Дастгоҳлар	Улчов бирлиги	I кунда и/ч донаси	I дона баҳоси	Ҳаражат суммаси
1	А	дона	3	390	1170
2	Б	дона	150	110	16500
3	В	дона	50	1200	60000
	Жами:				77670

Демак: I кунлик даромад—77670 сўм.

Ҳаражат—49825 сўм.

Ялли фойда—27845 сўм.

В) Кунлик олиннадиган даромад ва ҳаражатларга кўра кунлик ялли фойда

№	Дастгоҳлар	Улчов бирлиги	I кунда и/ч донаси	Ҳаражат суммаси	Соф фойда (сўм)
1	А	дона	3	1170	825
2	Б	дона	150	16500	9000
3	В	дона	50	60000	40000
	Жами:				27845

Г) Биринчи ой (24 кун) даврида олиннадиган даромад, ҳаражат ва ялли фойда.

№	Дастгоҳлар	И/ч ҳажми дона	Даромад (сўм)	*И/ч ҳаражат (сўм)	Ялли фойда (сўм)
1	А	145	56550	39875	16675
2	Б	3600	1396000	216000	180000
3	В	1200	1440000	96000	480000
	Жами:		1892550	1215875	676675

Демак: I ойда ялли даромад—1892550 сўм.

Ҳаражат—1215875 сўм.

Ялли фойда—676675 сўм.

"Ал-Мухаммад" корхонасининг кутилаётган даромадлари ҳақида маълумотлар (сўмда).

Молиявий йилнинг I-ойидан 12-ойигача кейинги жадвалларда кўрсатилган.

Биринчи ой

№	Дастгоҳлар	И/ч ҳажми дона	Даромад (сўм)	И/ч ҳаражат (сўм)	Ялли фойда (сўм)
1	А	145	56550	39875	16675
2	Б	3600	1396000	216000	180000
3	В	1200	1440000	96000	480000
	Жами:		1892550	1215875	676675

Иккинчи ой

№	Дастгоҳлар	И/ч ҳажми дона	Даромад (сўм)	И/ч хароҷат (сўм)	Яши фойда (сўм)
1	А	150	58500	41250	17250
2	Б	4000	440000	240000	200000
3	В	1400	1680000	1120000	560000
	Ҳами:		2178500	1401250	777250

Учинчи ой

№	Дастгоҳлар	И/ч ҳажми дона	Даромад (сўм)	И/ч хароҷат (сўм)	Яши фойда (сўм)
1	А	155	60450	41850	18600
2	Б	5900	530000	300000	230000
3	В	1700	2040000	1360000	680000
	Ҳами:		2650450	1701850	948000

Олтинчи ой

№	Дастгоҳлар	И/ч ҳажми дона	Даромад (сўм)	И/ч хароҷат (сўм)	Яши фойда (сўм)
1	А	170	66300	46750	19550
2	Б	6700	737000	402000	335000
3	В	2100	2520000	1680000	840000
	Ҳами:		3323300	2128750	1194550

Ҳу

№	Дастгоҳлар	И/ч ҳажми дона	Даромад (сўм)	И/ч хароҷат (сўм)	Яши фойда (сўм)
1	А	250	97500	68750	28750
2	Б	8800	963000	528000	440000
3	В	4400	5280000	3520000	1760000
	Ҳами:		6345500	4116750	2228750

Маълумот буйича хароҷатлар, солиқ туловлари ва соф фойда ҳисоботи куйидаги ҳафтада ойлар буйича берилган.

№	Кўрсаткичлар	1-ой	2-ой	3-ой	5-ой	9-ой	12-ой
1	Даромад	1892550	2178500	2650450	3323300	5278000	6345500
2	Яши хароҷатлар	1892300	2138250	2570200	2982950	4462750	4952450
3	Иш ҳақи	40250	40250	40250	40250	40250	40250
4	Яши Даромад	-40000	0	40000	301000	775000	1350000
5	Соф созама (10%)	-	-	4000	30100	77500	135000
6	Соф Даромад	-4000	0	36000	270000	697500	1215000
7	Кредит фойда					420000	
8	Кредит хизмати	2500000	2500000	2500000	2500000	1900000	
9	Кредитни қайтартиш					200000	800000
10	Соф фойда	-40000	0	36000	450700	84525	439425

Кўриб ўтилган ҳисоб-китоблар ва лойиҳанинг тафсилотлари асосида куйидаги ҳулосаларни чиқариш мумкин:

1. Лойиҳани амалга ошириш кўзда тутилган инвестициянинг самарали эконлигиндан далолат беради.
2. Олинган кредитни қоллаш ҳоф-ҳотари анча кичик, маълум бир маънавий ҳисоб-китоблар орқали унинг олдини олишга эришилган.
3. Худуд буйича ишлаб чиқариладиган яши ички моҳсулот миқдори ўсишига маълум улуш билан ҳисса қўлишга шубҳа йўқ.
4. Агар баҳо ва ҳом ашё динамикаси бир аз ўзгарганда ҳам лойиҳа кўрсаткичларига таъсир қилмайди.

Эндиги вазифа тезроқ мутасадди банк билан шартнома тузиб, лойиҳани ишта туширишга киришиш мумкин.

Мамлакатимизда ҳам ўтиш даври иқтисодиётини барпо этиш секин-аста босқичма-босқич бозор иқтисодиётига ўтиш инвестицияларни халқ хўжалигининг реал соҳаларига олиб киришни талаб қилади. Бой ресурслар ва имкониятлар, арзон ишчи кучига эга бўлиш билан бирга инвестицияларни мамлакат иқтисодига олиб кириш эса бевосита инвестицион лойиҳаларни талаб этади. Бунинг учун эса лойиҳаларни яратиш, лойиҳавий таҳлил методологиясини ишлаб чиқиш, унинг амалий аспектларини таҳлил қилиш муҳим масалалардан бири эканига шонч ҳосил қилдик. Ушбу қўрсатмалар ва лойиҳа таҳлилининг боққонлари ва принциплари лойиҳа яратувчиларга қандай вариантларни танлаш, лойиҳа самарадорлигини оширишда харажатлар ва даромадлар даражаси қандай бўлиши керак деган саволларга жавоб бериш мумкин. Инвестицион лойиҳаларни яратиш ва амалга ошириш соҳасига дедил кириб келаятган юксак компьютер технологияси лойиҳа ечимларини тайёрлашда мақбул вариантларини танлашда муҳим вазифа бўлиб хизмат қилади. Бу эса лойиҳанинг социал-иқтисодий жараёндарга янада кенгроқ кириб бориш имконини беради. Бундан ташқари инвестицион лойиҳани яратувчилар учун шарт-шароит ва имкониятлар ҳам яратилмоқдаки, бу ўз навбатида уларнинг тегишли қарорлар қабул қилиши ва келгусанда моддий дунёни янада кенгроқ ва аниқроқ тасаввур этиш имконини туғдиради.

Сўз боши	3
I боб. Лойиҳа таҳлили фаннинг мазмуни ва моҳияти, вазифалари ва тўрқариши	4
II боб. Инвестицион лойиҳанинг моҳияти ва мазмуни	13
III боб. Бизнес-режани инвестициялаш	21
IV боб. Лойиҳа таҳлилининг воситалари	35
V боб. Техниковий таҳлилдан социал таҳригача	45
VI боб. Лойиҳанинг молиявий таҳлили	52
VII боб. Иқтисодий таҳвил асослари	64
VIII боб. Лойиҳада хавф-хатар таҳлили	72
IX боб. Лойиҳа таҳлили ва инфляция	78
X боб. Лойиҳанинг амалий кўриниши таҳлили	87
Хулоса	94

ЎҚУВ — УСЛУБИЙ НАШР

МАМАЖОН АДҲАМОВ

ЛОЙИХА ТАҲЛИЛИ

Иқтисодийёт йўналишини бўйича таълим олаётган талабалар учун ўқув-қўлланма

Мухаррир: **М. ИКРОМОВ.**

Оригинал макет: **У. ЖАБОРОВ.**

Тех. муҳаррир: **Б. ЮЛЧИЕВ.**

Мутоххик: **Б. ТЕШАБОЕВ.**

Тартишга берилди 10.12.2001 й. Босишга рухсат этилди
19.04.2002 й. Ҳажми 6,0 б.т. Қогоз бичими 60x84 1/16. Оффсет
усули. Буортма № 483. Алали 600 дона.
Баҳоси келишилган ҳолда.

«Фарғона» нашриёти. 712014, Фарғона ш., С. Темур номидаги
кўча, 28-уй.

Чуст босмаханотаси, Чуст шаҳри, Суфизода кўчаси, 8-уй.