

Sabirova Lola,

Toshkent moliya instituti, G.V. Plexanov nomidagi Rossiya iqtisodiyot universitetining Toshkent filiali dotsenti, i.f.n.

Xanova Nodira,

Toshkent moliya instituti katta o'qituvchisi

INVESTITSION KONSALTINGNI RIVOJLANTIRISH – MUVAFFAQIYATLI INVESTITSION LOYIHALARINI JADALLASHTIRISH OMILI SIFATIDA

UO'K: 330.322

DOI: 10.34920/EIF/VOL_2023_ISSUE_2_8

SABIROVA L. XANOVA N. INVESTITSION KONSALTINGNI RIVOJLANTIRISH – MUVAFFAQIYATLI INVESTITSION LOYIHALARINI JADALLASHTIRISH OMILI SIFATIDA

Maqolada muvaffaqiyatli investitsiya jarayonini amalga oshirishda investitsion konsalting kompaniyalari bilan loyiha tashabbuskorlari o'rtasidagi hamkorlik faoliyati yoritilgan. Ushbu hamkorlikni amalga oshirishning zaruriyati Rossiya tajribasi va milliy amaliyot asosida tahlil qilingan.

Tayanch so'zlar: investitsion konsalting, investitsiya jarayoni, investitsiya loyihasi, loyiha tashabbuskori, konsalting firma, mijoz-korxonona, maslahatchi, mahsulot, foyda.

САБИРОВА Л., ХАНОВА Н. РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО КОНСАЛТИНГА – КАК ФАКТОР УСКОРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

В статье рассматривается необходимость сотрудничества инвестиционно-консалтинговых компаний и инициаторов проектов в реализации успешного инвестиционного процесса на основе российского опыта и национальной практики.

Ключевые слова: инвестиционный консалтинг, инвестиционный процесс, инвестиционный проект, инициатор проекта, консалтинговая фирма, клиент-предприятие, консультант, продукт, прибыль.

SABIROVA L., KHANOVA N. DEVELOPMENT OF INVESTMENT CONSULTING – AS FACTOR OF INVESTMENT PROJECTS ACCELERATION

In the article is discussed the need for cooperation between investment consulting companies and project initiators in the implementation of a successful investment process based on Russian experience and national practice.

Key words: investment consulting, investment process, investment project, project initiator, consulting firm, client-enterprise, consultant, product, profit.

Kirish.

Ma'lumki, ijtimoiy-iqtisodiy o'sishni keng ko'lamli investitsiyalarsiz amalga oshirib bo'lmaydi, bu esa investitsiya faoliyati obyektini yaratishga investitsiya kiritishni, shuningdek, ushbu jarayonda ishtirok etuvchilarning amaliy harakatlari majmuini nazarda tutadi.

Bozor iqtisodiyoti investitsiyalar uchun ko'plab imkoniyatlarni ochib beradi. Ammo, tadbirkorlik subyektlari investitsiyalarni amalga oshirish uchun cheklangan miqdordagi bo'sh moliyaviy resurslarga ega bo'lsalarda, investitsiya jarayonini samarali boshqarish uchun investitsiya faoliyati to'g'risida yetarli nazariy va amaliy ko'nikmalarga ega bo'lmasliklari mumkin. Bunday hollarda kompaniya egalari konsalting firmalarga murojaat qilishlari mumkin.

Kompaniya rahbarlarining maslahatchilarni yollashining asosiy sabablari quyidagilardan iborat:

- muammolar va/yoki vazifalarni xolis baholash;
- maslahatchilarning bilim va tajribasidan foydalanish;
- muayyan muammolarni hal qilish uchun qo'shimcha resurslarni jalb qilish [1].

Investitsion konsalting xizmat ko'rsatish sohasi bo'lib, u nafaqat investitsiyalarni jadallashtirishqa ko'maklashuvchi muhim vositaligi nuqtai nazardan katta etiborga moil, balki sohaning o'zi yuqori daromad keltiruvchi yonaliq bolganligi sababli alohida ilmiy tadqiqotlarni amalga oshirish nuqtai nazardan va metodik-amaliy nuqtai nazardan etiborni jalb qiladi.

Tadqiqot mavzusining dolzarbligi.

Tadbirkorlik subyektlari doimo o'z bizneslarini muvaffaqiyatli rivojlantirish muammolari bilan to'qnash kelishadi: investitsiya strategiyasini ishlab chiqish, loyihalarni moliyalashtirish manbalarini izlash, ularning optimal tuzilmasini aniqlash va h.k., bunda mutaxassislarning maslahat xizmatlari birinchi o'ringa chiqadi. Bu esa maqola mavzusining O'zbekiston Respublikasining bugungi iqtisodiy rivojlanishi sharoitida juda dolzarbligini ko'rsatadi.

Ilmiy muammoning qo'yilishi.

Investitsion konsaltingni rivojlantirish muammolarining dolzarbligi va uning korxonalarining investitsiya faoliyatiga ta'siri, shubhasiz, boshqaruv jihatlarini nazarda tutgan holda, ularga olimlar va amaliyotchilarning katta e'tiborini qaratdi.

Petrova V.M., Glebova N.M., Kurbatova O.V., Tkachenko A.A. va boshqalar boshqaruv faoliyatining ayrim sohalariga nisbatan konsalting xizmatlarini rivojlantirishni o'z tadqiqot ishlarida yoritib berganlar.

Korxonaning rivojlanish istiqbollarini shakllantirish qonuniyatlari nuqtai nazaridan konsalting xizmatlarining rolini aniqlash Tabachnikova ishida o'z aksini topgan bo'lib, u yordam beradigan mutaxassislarning investitsiya faoliyatini boshqarishda va raqobatbardosh biznes mexanizmlarini shakllantirishda investitsiya sohasini rivojlantirish uchun muhim ahamiyatga ega deb hisoblaydi. Olimaning so'zlariga ko'ra, "...aslida, maslahatchilar yangi (innovatsion) fikr beruvchi bo'lib, korxonalar rahbariyatini o'zlari boshqarayotgan korxonaning investitsiya sohasidagi jarayonlarga yangicha qarashga majbur qiladilar". Ularga "nafaqat investitsiya sohasini boshqarishning aniq muammolarini hal etish, balki korxonalar tadbirkorlik faoliyatining umumiy samaradorligini oshirish vazifasi ham yuklangan..." [1].

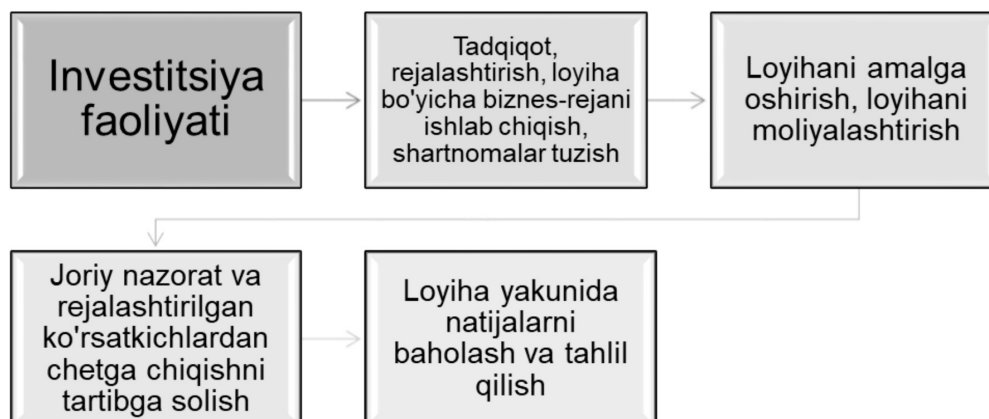
Boshqa bir rus olimasi Jelonkina A.A., o'z navbatida, hozirgi vaqtda konsalting tashkilotlarining mijoz-korxonalar bilan ishlashi uchun yangi tashkiliy-iqtisodiy mexanizmlarga o'tish uchun barcha shart-sharoitlar yaratilganligini ta'kidlaydi [2].

Mijoz-korxonaning maslahatchi bilan ishlashda korxonalar pul oqimlarini boshqarish, investitsiya loyihalarini qo'llab-quvvatlash kabi masalalar bo'yicha ekspert maslahatchilarning bilimlarini olish va ulardan samarali foydalanish bilan ifodalanadi. Bunday hamkorlikning ijobiy jihati shundaki, bu yo'l bilan tadbirkor strategik qarorlar qabul qilishi va shu bilan birga ekspert-maslahatchining bu sohadagi bilimlarini o'rganishi mumkin.

Jelonkina A.S. tadqiqotlari konsalting tashkilotining mijoz bilan yuqori sifatli ishini shakllantirishni belgilaydigan nazariy va uslubiy qoidalarni ishlab chiqishga, umuman olganda konsalting tashkilotining faoliyatini baholash metodologiyasini ishlab chiqishga, mijoz bilan muayyan loyiha ustida ishlash, shuningdek, mijozning konsalting loyihasi natijalaridan foydalanish samaradorligini oshirishga qaratilgan [2].

Melyakova E. ham konsalting firmalarining rolini iqtisodiy farovonlik va aholining ijtimoiy qoniqishini oshirishning asosi sifatida talqin qiladi [3].

Yuqorida keltirilgan tadqiqotlarga suyangan holda e'tirof etish mumkin-ki -konsalting faoliyatining ahamiyatining mohiyati kundan kunga o'sib borayapti, bunda mijoz-korxonalar va investitsiya maslahatchi-

1- rasm. Investitsiya faoliyatini amalga oshirish jarayoni¹

lari o'rtasidagi o'zaro munosabatlarni optimallashtirish uchun qo'shimcha tadqiqotlar talab etiladi.

Tadqiqot metodologiyasi.

Tadqiqotni amalga oshirishda xorijlik tadqiqotchilarning bozor sharoitida korxonaning investitsiya sohasini boshqarish nazariyasi va amaliyotiga bag'ishlangan ilmiy ishlariga, shuningdek, milliy konsalting amaliyotining iqtisodiy jarayonlarini kuzatish, bu boradagi ma'lumotlarni yig'ish, faktlarni tahlil va sintez qilish, taqqoslash, shuningdek, tizimli yondashuv kabi usullardan foydalanishga asoslangan.

Tahlil va asosiy natijalar.

Boshqaruv konsaltingiga ko'plab yondashuvlarni umumlashtirib, biz konsaltingning quyidagi ta'rifini shakllantirishimiz mumkin: konsalting tadbirkorlik faoliyatining bir turi sifatida uchta komponentni o'z ichiga oladi: maslahatchi, mijoz va mahsulot [2].

Aslida, so'z "investitsion konsalting" atamasini anglatuvchi konsalting kompaniyalari va ularning xizmatlaridan foydalanuvchi korxonalar o'rtasida investitsiya faoliyatining 4 bosqichidagi o'zaro hamkorligining zarurligi haqida bormoqda. (1-rasmda keltirilgan)

Investitsion loyihalar bo'yicha konsalting turli shakllarda bo'lishi mumkin (2-rasm).

Oddiy konsalting mijozning so'rovi bo'yicha, loyihani ishlab chiqishning istalgan bosqichida maslahat olishini nazarda tutadi. Maslahatchilar yuzaga kelgan qiyinchiliklarni bartaraf etishga, malakali maslahatlar berishga yordam beradi. Ular vaziyatni ob'ektiv baholash, muammoni hal qilishning optimal sxemasini yaratish uchun zarur bo'lgan ekspert ma'lumotlariga ega.

Ikkinchi shakl - investitsiya loyihasi ishlab chiqish, u 3 bosqichni o'z ichiga oladi:

1. Investitsiya obyektining diagnostikasi. Marketing, raqobatbardoshlik, boshqaruv va moliyaviy tahlil;

2. Loyihaning borishini monitoring qilish uchun biznes-reja va uni amalga oshirish strategiyasini o'z ichiga olgan tahliliy hisobotni tayyorlash;

3. Loyihaning taqdimoti.

Investitsion loyihalarni moliyalashtirishni tashkil etish kompaniya va loyiha rahbari uchun anchagina keng qo'lamli, mehnat talab qiladigan, uzoq va mas'uliyatli jarayondir. Bu jarayon, ayniqsa, investitsiya loyihalarini amalga oshirish tajribasiga ega bo'lmagan korxonalar uchun qiyin.

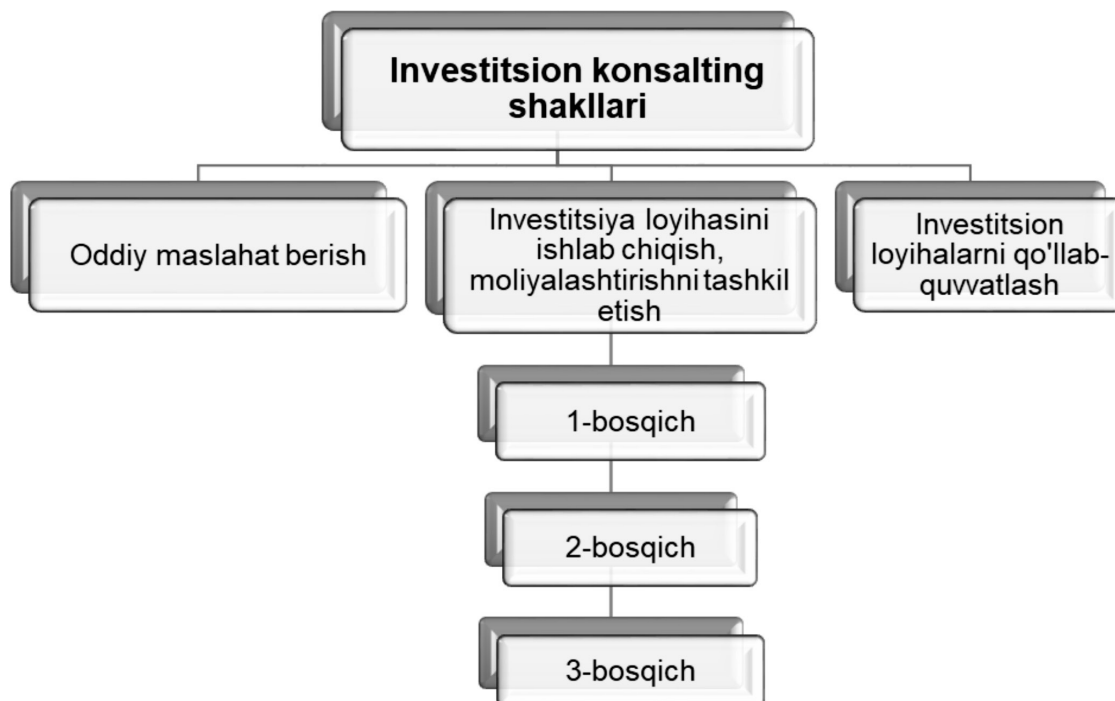
Shu bilan birga, loyiha tashabbuskorlari oldida turgan dolzarb masalalardan biri optimal moliyalashtirish sxemalarini ishlab chiqish hisoblanadi. Bu sizga loyihaning har bir bosqichida ijobiy sof pul oqimi va mablag'lar qoldig'ini olish imkonini beradi va natijada investitsiya loyihasing maqsadga muvofiqligini ta'minlaydi. Bu yerda professional maslahatchilarning yordami ayniqsa muhimdir.

Moliyalashtirish sxemalarini tuzishda ular mablag'larning etarligini tahlil qilish va qarz mablag'lariga bo'lgan ehtiyojni aniqlash, moliya bozorlarida yetishmayotgan mablag'larni qidirishga yordam beradi.

Har bir moliyalashtirish manbasining afzalliklari va kamchiliklari mavjud. Shuning uchun har qanday loyihani amalga oshirish moliyalashtirish strategiyasini asoslash, muqobil manbalarni tanlash va moliyalashtirish sxemalarini ishlab chiqishni o'z ichiga oladi.

Uning maqsadlaridan biri mablag'larni jalb qilish uchun eng qulay shart-sharoitlarni ta'minlashdir.

¹ Mualliflar ishlanmasi.

2-rasm. Investitsion loyihalarga maslahat berish shakllari¹.

Buning uchun barcha ishtirokchilarning manfaatlarini hisobga olgan holda o'z va qarz mablag'larini hisobga olgan holda loyihani moliyalashtirish modeli tuziladi [4].

Uchinchi shakl - loyihaga texnik xizmat ko'rsatish loyihani real vaqt rejimida qo'llab-quvvatlashni nazarda tutadi.

Bu erda maslahatchilar loyihani boshqarish va amalga oshirishda ishtirok etadilar, mijoz kompaniyasining boshqaruv sxemasini optimallashtirishga yordam beradi.

Bu har ikki tomonning samarali faoliyat ko'rsatishi mexanizmining muhimligini ko'rsatadi.

Shunday qilib, konsalting tashkilotining mijoz bilan strategik hamkorligi, bunda har ikki tomon ham, mijoz ham, konsalting firmasi ham teng huquqli sheriklar bo'lib, butun investitsiya jarayoni davomida uzoq muddatli hamkorlikka asoslanadi. Shu munosabat bilan, bizning fikrimizcha, "boshqaruv konsaltingi" tushunchasini "investitsion konsalting" atamasi bilan birlashtirish mumkin.

Jelonkina [2] fikriga ko'ra, mijozga yo'naltirilgan biznesni yaratish quyidagi vazifalarni hal qilishni anglatadi:

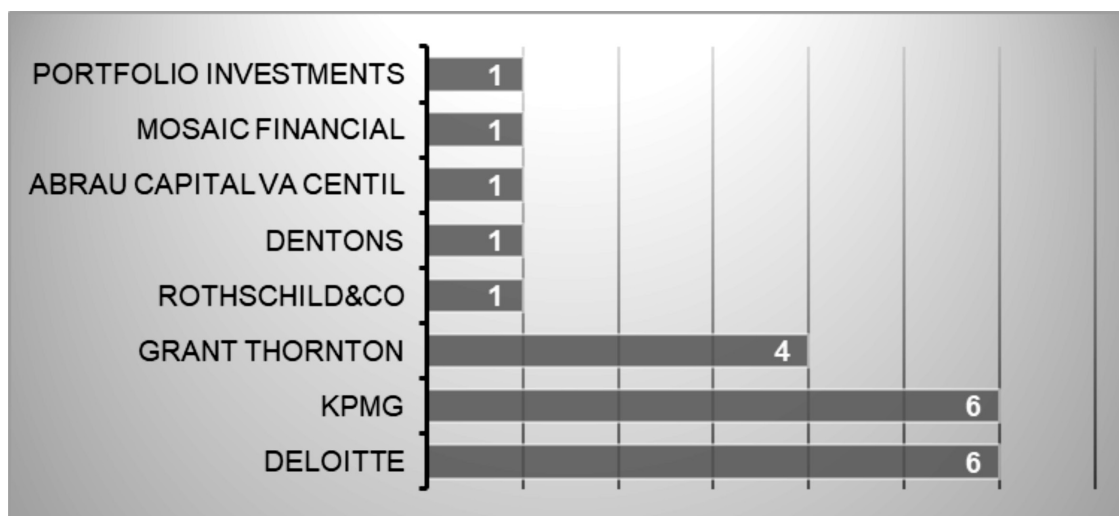
- mijozlarni jalb qilish;
- mijozni ushlab turish;

- mijozlarning rentabelligini oshirish. Xulosa va takliflar.

Konsalting tashkilotining biznes yuritishda mijozga yo'naltirilgan yondashuviga o'tish bosqichma-bosqich amalga oshirilishi kerak. Mijozlarga yo'naltirilganlik nafaqat konsalting tashkiloti strategiyasida, balki konsalting xizmatlarini ko'rsatish texnologiyasida ham aks ettirilishi kerak. Xususan, konsalting xizmatlarini ko'rsatishning mijozga yo'naltirilgan texnologiyasi uchta majburiy elementni o'z ichiga olishi kerak: amalda o'rganish; qo'llab-quvvatlash - konsalting jarayonining majburiy bosqichi sifatida; konsalting va mijoz tashkilotlari faoliyatlarining uyg'unlashuvida. [2].

O'zbekistonda faoliyat olib borayotgan xalqaro konsalting tashkilotlari asosan yirik obyektlarni xususiylashtirishda, ularga chet el investorlarini jalb qilish jarayonlarida ishtirok etishmoqda. Xususan Davlat aktivlarini boshqarish agentligi yirik davlat aktivlarini xususiylashtirishda xalqaro maslahatchilarni jalb qila boshlagan. 2021 yildan davlat aktivlarini xususiylashtirishga xalqaro konsalting, auditorlik va investitsiya maslahatchilari, investitsiya banklari va boshqa ixtisoslashgan kompaniyalarni jalb etish amaliyoti boshlandi. O'tgan davrda yirik davlat ob'ektlarini sotishda Deloitte va KPMG yetakchilik qilgan - katta to'rtlikka kiruvchi bu ikki xalqaro

¹ Mualliflar ishlanmasi.

3-rasm. Sotilgan davlat aktivlarining xususiylashtirish jarayoniga jalb qilingan konsultantlar¹.

konsalting kompaniyasi 6 tadan korxonani xususiylashtirishda ishtirok etgan [5].

O'zbekistonda konsalting xizmatlarini ko'rsatish amaliyotini o'rganish shuni ko'rsatdiki, bugungi kunda <https://www.norma.uz/trade/orgs/cat8145?page=2&limit=30&curtab=2> veb-sayti yaratilgan, unda tashkilotlar va ular ko'rsatadigan xizmatlar katalogi aks etgan. Saytda bojxona, soliq, yuridik, buxgalteriya hisobi, marketing, axborot va hokazolalar bo'yicha maslahat xizmatlarini ko'rsatuvchi 118 ta tashkilot ro'yxatdan o'tgan [6].

Tadqiqot shuni ko'rsatdiki, ular orasidan faqat "Yuldosh Consult" MChJ, "Corp Engineering" ("Consulting Centre Corp Engineering" MChJ), MChJ "Professional Busines Advisers"lar moliyaviy xizmatlar ko'rsatish va biznes-rejalar, texnik-iqtisodiy asoslar tuzish bilan shug'ullanadi.

Ro'yxatning aksariyati ob'yekt foydalanishga topshirilgunga qadar to'liq qo'llab-quvvatlashni o'z ichiga olmaydigan konsalting xizmatlarini ko'rsatadigan firmalar sifatida o'zini namoyon qiladi.

Ulardan faqat "Adamas Consulting Service" MChJ investitsiya loyihalari va biznes konsaltinglarini har tomonlama qo'llab-quvvatlash, moliyaviy va investitsiyalarni boshqarish bo'yicha investitsiya konsaltingi bilan shug'ullanadi.

"O'zbekistonda investitsion konsalting" sayti (<https://top.uz/section/investitsionnyy-konsalting/uzbekistan>) konsalting xizmatlari, statistik va marketing tadqiqotlari, ko'chmas mulkni baholash, biznes rejalar, texnik-iqtisodiy asoslar ishlab chiqish kabi

xizmatlarni amalga oshiruvchi 18 ta kompaniya [7] haqida ma'lumot beradi.

Shunday qilib, investitsiya loyahasini boshidan oxirigacha to'liq qamrab olish va qo'llab-quvvatlashni veb-saytda ro'yxatdan o'tgan kompaniyalarning hech biri ham, ularning mijozlari ham ta'minlamaydi.

Darhaqiqat, bugungi kunda O'zbekistonda amaliy investitsiyon konsaltingni shakllantirish jarayoni to'liq emasligini ko'rish mumkin, xususan:

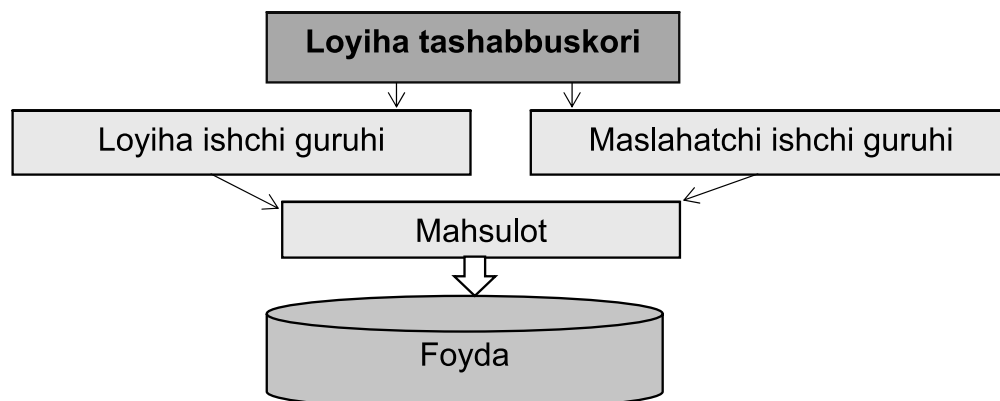
- professional maslahatchilarni tayyorlash uchun aniq talablarning yo'qligi;
- mijoz va maslahatchi tomonidan konsalting mahsulotini baholashning ikki tomonlama emasligi;
- konsalting xizmatlari uchun aniq narx siyosatining yo'qligi;
- konsalting va mijoz tashkilotlar faoliyati uyg'unlashuvining yo'qligi.

Shu munosabat bilan biz boshqaruv konsaltingining samaradorligini baholash yondashuvlarida uchta yo'nalishni almashtirishni taklif qilamiz, bular:

- 1) konsalting tashkilotining umumiy samaradorligi;
- 2) loyiha bo'yicha konsalting tashkilotining samaradorligi;
- 3) mijoz tomonidan konsalting mahsulotidan foydalanish samaradorligi [2], mijoz loyahasining o'zi (yaratilgan mahsulot) samaradorligining yagona ko'rsatkichi, chunki loyiha ham maslahatchilar, ham mijoz-tashkilotdan iborat bo'lgan jamoa tomonidan amalga oshirilgan taqdirdagina samarali bo'lishi mumkin.

Shunday qilib, mahsulotni sotishdan olingan foyda foydadan manfaatdor bo'lgan ikki tomon: kon-

¹ Mualliflar ishlanmasi.

4-rasm. Mijoz va konsalting firmasi o'rtasidagi strategik hamkorlikning taklif etilayotgan modeli¹.

salting firmasi va mijoz-korxonaga o'rtasidagi samarali (samarasiz) o'zaro munosabatlarning mezonini bo'lib xizmat qiladi.

Buning uchun biz quyidagilarni taklif qilamiz:

1. Mavjud konsalting firmalari faoliyatini tahlil qilish va mijozlar bilan o'zaro munosabatlarda professional maslahatchilar faoliyatini tashkil etishning potentsial variantlarini baholash.

2. Taqdim etilgan sxema asosida loyiha tashabbuskori va maslahatchisi vazifalarini aniq belgilagan holda mijoz-korxonaning ham, konsalting firmasining ham raqobatbardosh sifatlarini oshirish maqsadida strategik hamkorlikning jihatlarini ishlab chiqish (4-rasm).

3. Maslahatchilar faoliyatiga yangi texnologiyalarni joriy etish bo'yicha tavsiyalar ishlab chiqish.

Foyalanilgan adabiyotlar ro'yxati:

1. Табачникова А.А. Развитие инвестиционной сферы предприятия на основе использования услуг управленческого консалтинга. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва: 2003, с. 26.

2. Желонкина А.С. Предпринимательская деятельность в сфере консалтинговых услуг. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Москва: 2004, с. 24.

3. Мелякова Е.В. Совершенствование организации консалтинговых услуг в сфере управления проектами развития малых и средних предприятий. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. - Санкт-Петербург: 2005, с. 22.

4. Шешкович Я.В., Сысо Т.Н. Инвестиционный консалтинг. Вестник Омского университета. Серия "Экономика", 2016. № 1. с. 157–165.

5. Nozim Muminov, Pazliddin Hoshimov, Nasiba Muxitdinova and Okil Umarov. (2020). INVESTMENT COOPERATION IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION: PROBLEMS AND PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT. International Journal of Psychosocial Rehabilitation. Vol. 24, Issue 01, 1081-1096. ISSN: 1475-7192. DOI: 10.37200/IJPR/V24I1/PR200211

6. <https://kun.uz/news/2023/03/14/yirik-aktivlarni-sotishda-kimlar-konsultantlik-qilyapti>– O'zbekiston onlayn nashri

7. <https://www.norma.uz/trade/orgs/cat8145?page=2&limit=30&curtab=2>– Informatson-huquqiy portal

8. <https://top.uz/section/investitsionnyy-konsalting/uzbekistan-“Инвестиционный консалтинг в Узбекистане”>

¹ Mualliflar ishlanmasi.