



ИНВЕСТИЦИЯ ЖАЛБ ҚИЛИШ – ЯНГИ ТИЗИМ КОНЦЕПЦИЯСИ

«ТАЙЁР ҲАМКОР»

тамойили асосида инвесторларни жалб қилиш



АСОСИЙ МАҚСАД

хорижий инвесторга фақат умумий инвестиция таклифини эмас, балки лойиҳани амалга оширишга тайёр бўлган маҳаллий ҳамкор ва аниқ инвестиция таклифини тақдим этиш.



Давлат органи инвесторга бизнесни «сотиш»га ҳаракат қилмайди – бизнес бизнес билан гаплашади, давлат эса жараённи ташкил қилади ва тўсиқларни бартараф этади.

ҚИСҚА ФОРМУЛАСИ

Тайёр тадбиркор → Тайёр лойиҳа → Аниқ хорижий компания → Олдиндан тайёрланган B2B
→ Тўғридан-тўғри музокара → Келишув → Инвестиция лойиҳаси



✓ **ҲАР БИР «ТАЙЁР ҲАМКОР»ДА НИМА БЎЛИШИ ШАРТ**

- ✓ аниқ инвестиция ғояси;
- ✓ ер майдони ёки/ва бино-иншоотлар;
- ✓ тайёр бозор (сбыт);
- ✓ маҳаллий ҳамкорнинг ўз ҳиссаси;
- ✓ хорижий инвесторга таклиф этиладиган аниқ шартлар – улуш, қўшма корхона, технология, менежмент, молиялаштириш ёки бошқа ҳамкорлик модели.

1 «Тайёр ҳамкор»лар базасини шакллантириш

ИССВ

ИССВ томонидан хорижий инвесторлар билан қўшма лойиҳаларни амалга оширишга тайёр маҳаллий тадбиркорлар саралаб олинади. Ҳар бир тадбиркорда юқорида келтирилган бешта талабнинг барчаси мавжуд бўлиши шарт.

2 Тадбиркорни инвестор билан музокарага тайёрлаш

ИССВ + Тадбиркор

ИССВ мутахассислари ҳар бир танланган тадбиркор билан лойиҳани алоҳида ишлаб чиқади. Тадбиркор ўз лойиҳасини, маҳсулот таннархини, бозорини, молиявий кўрсаткичларини ва инвесторга таклифини чуқур билиши шарт. Шу асосда қисқа Investment Teaser тайёрланади.

3 Олий даражадаги ташрифлардан 2 ҳафта олдин «инвестиция штаби»

ИССВ

Ҳар бир олий ва юқори даражадаги ташрифдан камида 2 ҳафта олдин тегишли вазир ўринбосари раҳбарлигида ташриф доирасида хорижий компаниялар билан учрашиши режалаштирилган маҳаллий тадбиркорлар билан алоҳида тайёргарлик учрашувлари ўтказилади. Унда ҳар бир лойиҳа бўйича: ким билан учрашади → нима таклиф қилади → инвестордан нима сўрайди → қандай натижа билан учрашувдан чиқиши керак деган саволларга олдиндан аниқ жавоб бўлади.

4 Элчихоналарнинг вазифасини аниқ белгилаш

Элчихона

Хориждаги элчихоналарнинг савдо-иқтисодий масалалар бўйича масъул ходимлари ИССВ томонидан берилган «Тайёр ҳамкор»лар портфели асосида мақсадли хорижий компанияларни аниқлайди ва В2В учрашувларни ташкил этади. Бу ерда элчихонага «инвестор топинг» деган умумий вазифа эмас, балки «ушбу тайёр лойиҳа учун мана шу профилдаги 10 та компания билан музокара ташкил қилинг» деган аниқ топшириқ берилади.

5 Асосий музокарани тадбиркорнинг ўзи олиб боради

Тадбиркор

ИССВ ва элчихона учрашувни ташкил қилади ва зарур давлат қўмагини таъминлайди. Лекин бизнеснинг тижорий шартларини лойиҳани энг яхши биладиган маҳаллий тадбиркорнинг ўзи хорижий инвестор билан бевосита келишади.



АНИҚЛИК КИРИТИШ – ТЕЗ-ТЕЗ БЕРИЛАДИГАН САВОЛЛАР



«Тайёр ҳамкор» – бу рўйхатми ёки мақомми?

Бу рўйхат эмас, мақом. Тадбиркор ва лойиҳа ИССВ томонидан белгиланган чек-листдан ўтгандан кейингина базага киритилади. Айнан шунда «Тайёр ҳамкор»нинг ўзи сифат белгисига айланади: базада борлик – лойиҳанинг текширувдан ўтганини англатади.



Нима учун инвестор билан давлат эмас, тадбиркорнинг ўзи гаплашади?

Чунки бизнеснинг тижорий шартларини – улуш, таннарх, технология – лойиҳани энг яхши биладиган маҳаллий тадбиркорнинг ўзи келишиши мумкин. Давлат органи инвесторга бизнесни «сотиш»га ҳаракат қилмайди: бизнес бизнес билан гаплашади, давлат эса жараёни ташкил қилади ва тўсиқларни бартараф этади.



Инвесторга аниқ нима таклиф қилинади?

Умумий инвестиция таклифи эмас, балки аниқ ҳамкорлик шартлари: улуш, қўшма корхона, технология, молиялаштириш ёки бошқа ҳамкорлик модели. Шу билан бирга маҳаллий ҳамкорнинг ўз ҳиссаси ҳам кўрсатилади – яъни инвестор ёлғиз эмас, тенг ҳамкор билан ишлайди.



Тадбиркор музокарага қандай тайёрланади?

ИССВ мутахассислари у билан лойиҳани алоҳида ишлаб чиқади. Тадбиркор ўз лойиҳасини, маҳсулот таннархини, бозорини, молиявий кўрсаткичларини ва инвесторга таклифини чуқур билиши шарт. Шу асосда қисқа Investment Teaser тайёрланади – инвестор ўқийдиган ҳужжат.



«Инвестиция штаби» одатдаги йиғилишдан нимаси билан фарқ қилади?

У ташрифдан камида 2 ҳафта олдин ва фақат ташрифда хорижий компаниялар билан учрашиши режалаштирилган тадбиркорлар билан ўтказилади. Ҳар бир лойиҳа бўйича тўртта саволга олдиндан аниқ жавоб бўлади: ким билан учрашади → нима таклиф қилади → инвестордан нима сўрайди → қандай натижа билан учрашувдан чиқиши керак.



Элчихонага қандай топшириқ берилади?

«Инвестор топинг» деган умумий вазифа эмас. Топшириқ аниқ бўлади: «ушбу тайёр лойиҳа учун мана шу профилдаги 10 та компания билан музокара ташкил қилинг». Асос – ИССВ томонидан берилган «Тайёр ҳамкор»лар портфели, яъни элчихона нимани таклиф қилаётганини аниқ билади.



Базада нечта лойиҳа бўлиши кўзда тутилган?

Мақсад – чек-листдан ўтган 100 та «Тайёр ҳамкор»дан иборат база шакллантириш. Бунда мақом ҳамма тадбиркорга берилмайди: фақат бешта талабнинг барчасига жавоб берган лойиҳа базага киритилади. Акс ҳолда «Тайёр ҳамкор» сифат белгиси бўлишдан тўхтайдди.



ТИЗИМ ҚАНДАЙ МУАММОНИ ҲАЛ ҚИЛАДИ

1

Биринчи навбатда, ИССВнинг вазирлик ва идоралардан доимий равишда «лойиҳа беринг» деб маълумот йиғишига бўлган қарамлик камаяди. Натижада амалга ошиши қийин, инвестори ёки маҳаллий ташаббускори аниқ бўлмаган лойиҳаларнинг юқори даражадаги ташрифлар ҳужжатларига кириб қолиши олди олинади.

2

Иккинчидан, хорижий компания Ўзбекистонга келганда фақат давлат органи вакили билан эмас, реал активлари, тажрибаси ва ўз маблағига эга бўлган маҳаллий бизнес ҳамкори билан учрашади. Бу инвесторда лойиҳанинг реаллигига нисбатан ишончни оширади.

3

Учинчидан, олий даражадаги ташрифлардаги учрашувлар протокол характерида эмас, аниқ битимга йўналтирилган B2B музокараларга айланади.

5

та талаб

ҳар бир тайёр ҳамкорда

100

та тайёр ҳамкор

базанинг мақсадли ҳажми

10

та мақсадли компания

ҳар бир лойиҳа учун топшириқ



НАТИЖА

Шунда ИССВнинг инвестиция жалб қилиш модели тубдан ўзгаради:

«лойиҳа йиғиш»дан «тайёр бизнесларни мақсадли инвесторлар билан боғлаш» моделига ўтади.

Вазирлик учун бу – бошқа идоралардан келадиган маълумотга боғлиқ бўлмаган, ўзи шакллантирадиган ва бошқарадиган портфель. Инвестор учун – текширувдан ўтган, эгаси ва маблағи аниқ лойиҳа. Ташриф учун – протокол эмас, битимга тайёрланган учрашув.