

## КОРХОНА ИННОВАЦИОН ФАОЛИЯТИНИ МОЛИЯЛАШТИРИШ САМАРАДОРЛИГИНИ БАҲОЛАШ УСУЛЛАРИ

**Нодира Хамракуловна Олимова**

и.ф.н.доцент

[olimova\\_nh@mail.ru](mailto:olimova_nh@mail.ru)

**Орифжон Обиджон ўғли Каримов**

Фарғона давлат университети магистранти

### АННОТАЦИЯ

Инвестицион-инновацион лойиҳаларни молиялаштириш-нинг самарали усулларини миллий ва халқаро андозаларга мувофиқ жорий этиш ўта муҳим вазифадир. Қолаверса, инвестицион-инновацион фаолиятда қалтисликни имкон қадар пасайтириш, ресурслар тақчиллиги шароитида йирик инвестиция лойиҳаларини замонавий моделлаштириш усулларини қўллашнинг ҳам алоҳида ўрни мавжуд.

**Калит сўзлар:** корхона, молиялаштириш, инвестиция, инновация, венчур, лизинг, форфейтинг.

### ABSTRACT

The introduction of effective methods of financing investment-innovation projects in accordance with national and international standards is an extremely important task. In addition, there is also a special role in investment-innovation activities to reduce the risk as much as possible, to apply modern modeling methods for large investment projects in the context of a shortage of resources.

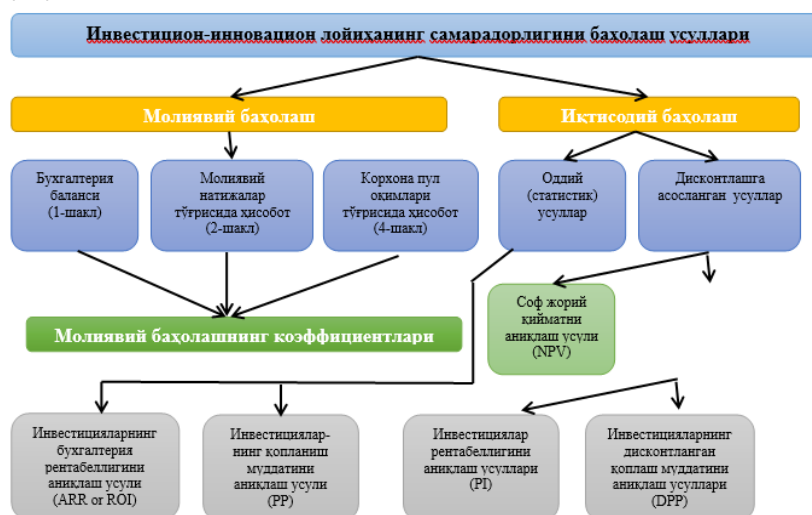
**Keywords:** enterprise, financing, investment, innovation, venture, leasing, forfeiting.

### КИРИШ

Бугунги кунда инвестиция лойиҳаларининг молиявий-иқтисодий самарадорлигини баҳолашда хориж тажрибаси, шу билан бирга ЮНИДО томонидан ишлаб чиқилган услубга мувофиқ, замонавий баҳолаш усуллари кенг фойдаланилади. Ривожланган давлатлар тажрибаси ва ЮНИДОнинг тавсияларини ҳисобга олган ҳолда инвестиция лойиҳаларининг самарадорлигини баҳолаш икки меъзон

асосида амалга оширилади.[3] Булар, молиявий ва иқтисодий баҳолаш меъзонларидир (1-расм).

Хўжалик юриштишнинг замонавий шарт-шароитларида иқтисодий ўсишнинг суръати ва сифатини таъминлаш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг ички ва ташқи бозорлардаги рақобатбардошлигини ошириш, миллий иқтисодиётнинг барча соҳа ва тармоқлари мутаносиб ривожланишига эришиш инновацион характерга эга бўлмоғи лозим. Бунга эришишнинг бир мунча мураккаблиги корхона доим танлов олдида туриши, яъни агар янги турдаги маҳсулот ишлаб чиқарилмаса эртами- кечми таназзулга учраши, янги турдаги маҳсулотлар ишлаб чиқаришнинг катта харажатлар билан боғлиқлиги каби омиллар билан изоҳланади. Юқорида тилга олиб ўтилган омилларнинг таъсири боис, бугунги кунда иқтисодиёт тармоқларида фаолият кўрсатаётган корхоналарнинг жуда оз қисми-5 фоизигина, мустақил тарзда илмий-тадқиқот фаолияти билан шуғулланмоқда[2].



1-расм.Инвестицион-инновацион лойиҳанинг самарадорлигини баҳолаш усуллари[1]

Инновацион фаолиятни молиялаштиришнинг оқилона тизимини яратиш орқали молиявий ресурсларни жамлаш ва уларни инновацион жараёнларнинг устувор соҳаларига йўналтириш имкониятлари пайдо бўлади.

Инновацион фаолиятни молиялаштириш-янги турдаги маҳсулотларни ишлаб чиқариш жараёнини лойиҳалаштириш, тадқиқ этиш ва ташкил қилиш, ишланмалар ва ташкилий жараёнларни, янги турдаги техника ва технологияларни, иш ва хизматларни, шунингдек, бошқарувнинг янги шакл ва услубларини яратиш ва жорий этишга йўналтирилган пул маблағларидан фойдаланишдир.

Инновацион лойиҳанинг маҳсулот ҳаётгийлик цикли барча босқичларида зарур молиявий ресурслар билан

таъминланганлигининг юқори даражаси бозор томонидан маҳсулот етарли даражада қабул қилинмаслиги билан боғлиқ хатарларни камайтиради ва инновацион фаолият самарадорлигини оширади.

Инновацион фаолиятни молиялаштиришнинг қуйидаги шакллари мавжуд:

1. давлат томонидан молиялаштириш;
2. корхонанинг ўз маблағлари ҳисобидан молиялаштириш;
3. банк кредитлари орқали молиялаштириш;
4. венчур молиялаштириш;
5. лизинг;
6. форфейтинг;
7. аралаш молиялаштириш ва бошқалар.

## НАТИЖА

Янгидан ташкил этилаётган инновацион компанияларнинг (стартап) молияси замонавий корпоратив молия назарияси ва амалиётини ўрганишнинг объекти ҳисобланувчи ўрта ва йирик бизнес корхоналари молиясидан сезиларли даражада фарқ қилади. Ҳар қандай стартапдан фарқли ўлароқ, тараққий этган, операцион фаолияти яхши йўлга қўйилган компаниялар молияси замонавий корпоратив молияни ўрганиш объекти ҳисобланади. Ушбу ҳолатда компаниянинг операцион фаолияти дейилганда, компаниянинг маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш, хизматларни тақдим этиш, ишларни бажариш билан боғлиқ асосий фаолияти тушунилади. Бундай компаниядаги молиячиларнинг вазифаси - молиявий оқимларни компания фаолиятининг самарадорлигини ошириш учун йўналтиришдан иборатдир.

Молиячи компания капитали қийматини ошириш учун унинг таркибини қайта кўриб чиқиши лозим, шу билан биргаликда у компания учун энг фойдали бўлган дивиденд сиёсатини белгилаши, фоиз тўловларини тўлаш борасида оптимал схемалар ишлаб чиқиши, оддий акцияларни сўндириш ва шу каби масалалар билан шуғулланиши керак бўлади.

Янгидан ташкил этилаётган бизнесда бундай глобал муаммолар йўқ бўлсада, тадбиркорнинг вазифаси анча мураккаб бўлиб, у ҳам бўлса корхона фаолиятини молиялаштиришга маблағлар излаб топиш ва уларни жалб қилишдан иборатдир. Корпоратив молия назариясига кўра, ҳар қандай компаниянинг барча пул оқимлари учта асосий гуруҳга бўлинади: операцион фаолиятдан олинувчи пул оқимлари,

инвестицион фаолиятдан олинувчи пул оқимлари ва молиявий фаолиятдан кўрилувчи пул оқимлари.

Агар биз ривожланишнинг дастлабки босқичида бўлган ёш инновацион компанияни таҳлил қиладиган бўлсак, у ҳолда тадбиркорнинг аслида ҳеч нарсаи йўқлигига, на активлари ва на ўз капитали борлигига гувоҳ бўламиз. Тадбиркорнинг биргина нарсаи бор, у ҳам бўлса, уни бозорга олиб чиқиш орқали пул ишлаши мумкин бўлган ихтиросидир холос.

Яна шуни қўшимча қилишимиз мумкинки, янгидан ўз ишини бошлаётан тадбиркорда умумий ҳолатда бизнесни ташкил этиш тўғрисида тасаввур ҳосил қилиш имконини берувчи бизнес-ғоя ҳам мавжуд. Бизнесни ташкил этишнинг дастлабки босқичида операцион, инвестицион ва молиявий фаолиятдан олинувчи пул оқимлари ҳақида гапиришга ҳали анча эрта. Ҳар қандай тадбиркор - янги инновацион лойиҳани ташкиллаштирув-чини-“Бизнесни яратиш ва ривожлантириш учун пулни қаердан олиш керак”-деаган муҳим бир савол қийнайди.

Бу вазифа шунчаки оддий эмас, чунки кўп ҳолларда кичик ва ўрта бизнес корхоналари корпорациялардан фарқли равишда тижорат кредити олишда жиддий муаммоларга дуч келадилар, чунки кредит олиш учун қуйидагилар бўлиши талаб этилади:

1. кредит таъминоти учун активлар;
2. фоиз тўловларини вақтида ҳисоб-китоб қилиш имкониятини берувчи операцион фаолиятда олинувчи пул оқимлари.

## МУҲОКАМА

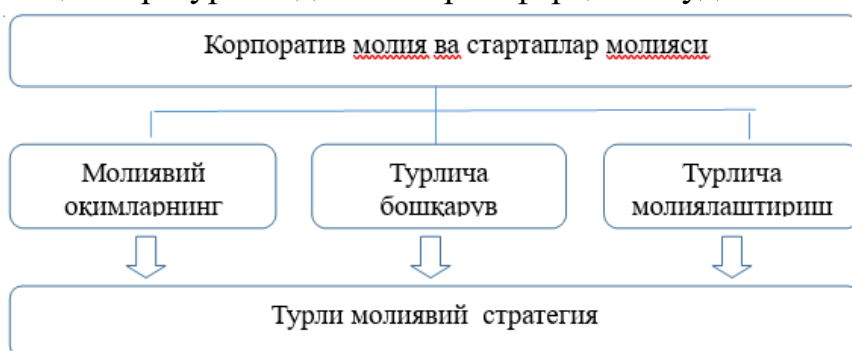
Янги ташкил этилган компаниялар аксарият ҳолларда кредит таъминоти учун ликвид акивларга ва етарлича ўз капиталига эга бўлмаганлари ҳолда, фоиз тўловларини тўлаш борасида жиддий муаммоларга дуч келадилар. Демак, инновацион стартапларнинг корпоратив молиядан яна бир фарқи шундаки, улар кўпчилик ҳолатларда кредит маблағлари ололмайдилар. Бундан ташқари, йирик компаниялар томонидан молиявий ресурсларни жалб қилиш учун кенг фойдаланадиган классик молиявий воситалардан (масалан, облигациялар, тижорат векселлари, банк акцептлари ва бошқалар) янги ташкил этилаётган корхоналар етарлича активлари мавжуд эмаслиги боис ҳали фойдалана олмайдилар.

Стартапда мавжуд озгина ўз капитали ихтироларни яратиш ва ишлаб чиқиш учун зарур бўлгани ҳолда, фақат унинг ёрдамидагина ўз фаолиятини янгидан ташкил этаётган

компания иўз фаолиятини янгидан ташкил этаётган компания инвесторларни жалб қилиши мумкин, аммо бунинг учун тадбиркор компания ғоясига асосланган ўз бизнес ғоясининг истиқболли эканлигига инвесторларни ишонтира олиши керак.

Ўз фаолиятини нолдан бошлаётган ҳар қандай компанияда молиявий қарорлар қабул қилиш билан компания фаолиятининг қолган бошқа барча жиҳатлари - жамоа, персонал, кадрлар, маркетинг, интеллектуал мулкни ҳимоя қилиш, ҳуқуқий жиҳатлар кабилар ўртасида узвий алоқа мавжуд. Бундан ташқари, одатда, катта корпорацияларда бўлгани каби, алоҳида молия бўлими ёки бўлинмасини ташкил этиш учун ўз фаолиятини янгидан бошлаётган корхоналарда етарлича маблағ йўқ.

• **Венчур ёки шамол капитал?** АҚШдаги машҳур кийим-кечак ишлаб чиқарувчи Banana Republic фирмасининг асосчиси Мел Зиглер спорт кийимлари ишлаб чиқаришга ихтисослашган ZoZa фирмасига асос солди. Ушбу корхона учун 165 млн. АҚШ доллари миқдорида сармоя киритган венчур фондининг вакили Гари Ричел “Business Week” журнаliga берган интервьюсида: “Агар сизда жасорат ва пул маблағи етарли бўлса, сизга истеъмол бозорларида ҳеч нарса хавф солмайди”-деб, таъкидлайди. Орадан унча кўп вақт ўтмасдан, унинг фикрлари нотўғри эканлиги аён бўлди. 2001 йилнинг баҳорида ZoZa ўзининг биринчи коллекциясини чиқарди - юз минглаб костюмларда кўрсатилган ўлчамлар ўзининг ҳақиқий ўлчамларидан салкам икки пунктга юқори эди бозордан қайтган маҳсулотларнинг улуши 80% дан ошиб кетди ва икки ойдан сўнди, ZoZa банкротга учради. Бундан хулоса шуки, тадбиркордаги дадиллик, яхши ғоя ва ғояни амалга ошириш учун молиявий маблағларнинг мажбурлиги бозорга ёриб кириш учун етарли бўлмасада, лекин бозорда муваффақиятсизликка учраш учун етарли ҳисоб-ланади. Шундай қилиб, стартапларнинг молияси катта компанияларнинг молиясидан тубдан фарқ қилади (2-расм), чунки корпорациялар ва кичик инновацион компанияларнинг молиявий оқимлари ўртасида сезиларли фарқ мавжуд.



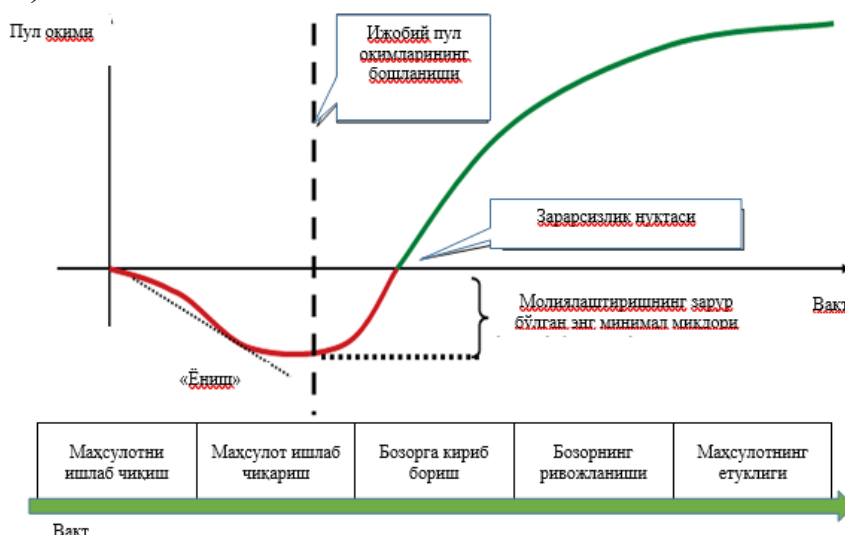
2-расм. Корпоратив молия ва инновацион стартап молияси [1]

Шу билан бирга, анъанавий тарзда урф бўлган қарз молиявий ресурсларнинг аксарияти қисмидан (банк кредитлари ва ссудалари, компания облигацияларини чиқариш ва сотишдан олинган маблағлар, бошқа нобанк ташкилотларининг кредитлари) ёш инновацион компаниялар фойдалана олмайдилар. Бундан ташқари, барча ҳал қилувчи аҳамият касб этувчи барча молиявий қарорлар, кўпинча махсус молия таълимга ёки молия соҳасида ишлаш тажрибаси бўлмаган компания муассислари жамоаси томонидан амалга оширилади.

Янги компаниянинг шаклланиш ва ривожланиши жараёни шартли равишда босқичларга бўлинган бўлиб, уларнинг ҳар бирининг ўзига хос аниқ вазифалари ва уларни ҳал этиш усуллари мавжуд. Ҳаётийлик циклининг куйидаги босқичлари мавжуд:

- ривожланишнинг дастлабки босқичлари - экиш босқичи ва стартап (Seed Stage, Startup);
- илк босқич (Early Stage);
- кенгайтиришни ривожлантириш босқичи (Development, Expansion).

Баъзан лойиҳани технологиянинг сусайиш (ўлим) босқичи ҳам фарқланади. Компаниянинг жами (тўпланган) пул оқимларининг белгиси ва динамикаси компаниянинг шаклланиш ва ривожланиш даврларини босқичларга ажратиш меъзони ҳисобланади. Шу билан бирга, ҳар бир босқичда бизнесни ривожлантириш учун зарур молиявий ресурсларнинг даражаси ҳам ўзгариб боради (3-расм).



3-расм. Инновацион фаолиятни молиялаштириш учун зарур бўлган энг минимал маблағ миқдорини аниқлаш [1]

Инновацион тадбиркорликда молиялаштиришнинг анъанавий усуллари ва манбаларидан фойдаланиш



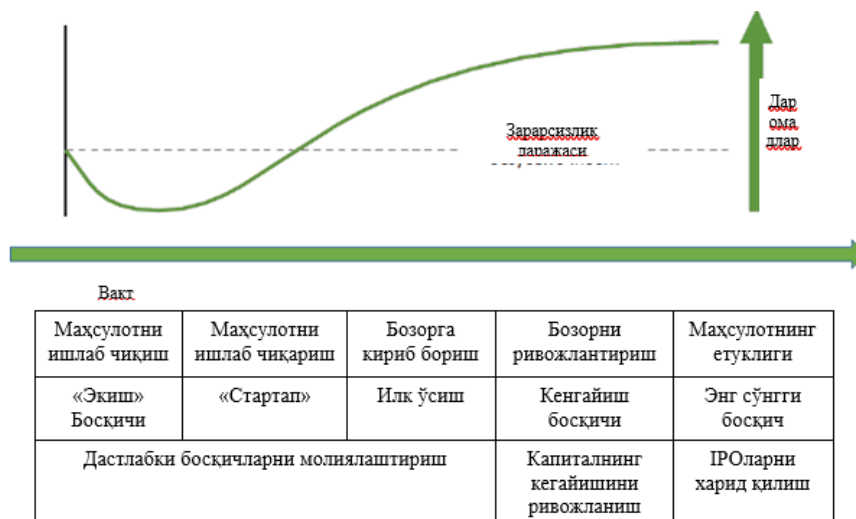
имкониятлари жуда ҳам чекланган, баъзи ҳолатларда эса бундай манба ва усуллардан фойдаланишнинг умуман иложи йўқ. Эртами-кечми ҳар қандай стартап асосчисининг олдида: “Зарур молия-лаштириш манбаини қаердан топиш мумкин, ва уларнинг оптимал таркиби қандай бўлиши керак?”-деган савол пайдо бўлади.

Бунда маблағлар киритиш борасида қарорлар қабул қилишда тадбиркорликнинг ривожланиш босқичи ва молиявий қайтимнинг ноаниқ истикболлари ҳал қилувчи аҳамият касб этади. 4-расмда ривожланишнинг барча босқичларини муваффақиятли тарзда босиб ўтган компания даромадлари ўзгаришининг одатий модели акс эттирилган. Дастлаб, даромадлар эгри чизиғи инвестициялар даражасининг фойда даражасидан ортиқчалигини акс эттирган ҳолда, кескин пасайиб боради. Сўнгра, бозорга янги маҳсулот ёки хизматларнинг кириб бориши асносида даромадлар эгри чизиғи кўтарилиб боради. Қачонки, компания етуклик даражасига эришар экан, даромадлар эгри чизиғининг ўсиши секин-лашиши мумкин. Бироқ, кўпчилик компаниялар ички ўсиш ёхуд ютиб юбориш ёки бирлашиш дастурлари натижасида ўзларининг етуклик босқи-чида ҳам ривожланишда давом этишлари мумкин.

Ёш компаниялар ривожланишининг дастлабки босқичларини молиялаштиришга “экиш босқичи” (seed stage), ишга тушириш босқичи (start-up) ва илк ўсиш даври (Early Stage) босқичлари киради. Ушбу ҳолатда “экиш” ва “стартап” босқичлари ўртасидаги чегара шартли ҳисобланади, чунки ҳар иккала босқичда ҳам салбий пул оқимига эга бўлган, ўз фаолиятини самарали йўлга қўйишда тажрибага эга бўлган ёки тажрибаси етарлича бўлмаган ёш инновацион компаниялар назарда тутилади. Ушбу оқимлар кўпчилик ҳолатларда ёки умуман амалда мавжуд бўлмаган ёки бўлсада, унчалик ҳам аҳамияти катта бўлмаган операцион фаолиятдан кўри-лувчи оқимлар ҳисобига қопланиши мумкин эмас. Компания бозорда ўхшаши бўлмаган ёки мавжуд бўлганларидан сифат жиҳатидан фарқ қилувчи янги маҳсулотларни таклиф қилади.

Маҳсулот ишлаб чиқишни ниҳоясига етказиш, маҳсулотнинг дастлабки ишчи намунасини олиш, бизнес-режа тайёрлаш учун экиш босқичида етарлича катта маблағ сарфлансада, ҳали мазкур босқичда операцион фаолиятнинг тўлиқ йўлга қўйилмаганлиги боис, ижобий пул оқимларини таъминлашимиз анча мушкул. Одатда, бу босқич маҳсулотнинг ҳали тўлиқ ишлаб чиқилмаганлиги ёки синовдан ўтмаганлиги билан тавсифланади. Натижада, биз компания фаолиятининг ривожлана бориши асносида инвестицион фаолиятдан салбий пул оқимларига эга бўламиз.

Компания ривожланишининг экиш босқичида ташқи молиялаш-тириш манбаларини жалб қилишнинг жуда қийинлиги ва баъзан мумкин ҳам эмаслиги натижасида компания тадбиркорлик субъектларининг ички ресурслари ва грантлар, ОЎЮ, бизнес-инкубаторларнинг маблағлари каби беғараз ва текинга олинган ташқи манбалар ҳисобига кун кечиради.



**4-расм. Компания ривожланишининг турли босқичларида молиялаштириш.[1]**

Бундан ташқари, ўз фаолиятини эндигина бошлаётган кўпчилик корхоналарнинг ташқи қарз манбаларидан фойдаланмасликлари, одатда бундай молиялаштириш манбаларининг йўқлиги билан эмас, балки фаолиятнинг дастлабки босқичларида тадбиркорнинг ўз фаолияти натижаларини бошқалар билан бўлишиш истагидан йироқ бўлган стратегияни танлаши билан ҳам изоҳланади. Стартап босқичида пул оқимларининг компаниядан четга чиқиб кетиш ҳолатлари ҳам кузатилади. Бу маҳсулот ёки хизматни ишлаб чиқиш ва такомиллаштириш билан боғлиқ бўлган ва кўпинча операцион фаолиятдан олинувчи даромадлар эвазига қопланувчи қўшимча инвестицияларни акс эттиради.

Ушбу босқичда тадбиркорлар жамоаси азалдан росмана фаолият кўрсатаётган корхона сингари ўзларини тута бошлайдилар ва юридик шахс сифатида расмий рўйхатдан ўтган компанияга айланадилар. Ушбу даврга келиб, компаниянинг дастлабки истеъмолчилари маълум бўлади, маҳсулотнинг прототипи устида иш кенг қамровли ишлар йўлга қўйилади, компания жамоасини тўлдириш учун қандай инсонларни жалб қилиш лозимлиги ҳақида дастлабки тасаввурлар пайдо бўлади. Шу билан биргаликда, молия-лаштириш жараёнида компания қийматини баҳолаш, инвесторлар билан битимларни пухта тузиш каби бирламчи саволлар пайдо



бўлади. Керакли инвестицияларни ўз ҳисобидан молиялаштириш, кўпинча сўнгги ўринларда кўрилади, чунки инновацион бизнес одатда тегишли маблағга эга бўлмаган янгидан ўз фаолиятини ташкил этаётган корхона ҳисобланади. Бошланғич сармоя ёки устав капитали инвестицияларни молиялаштиришнинг асосий манбаи бўла олмайди, чунки у доимо бир меъёрда сақланиб туриши лозим, акс ҳолда етарлича устав капиталига эга бўлмаган корхона тугатилиши табиий ҳолдир.

Юқорида таъкидлаб ўтганимиздек, молиялаштиришнинг биринчи навбатдаги манбалари – бирламчи институционал инвесторлар – инновацион лойиҳаларнинг илк босқичларини молиялаштирувчи венчур фондлари, бизнес-фаришталар ҳисобланади. Шунингдек, университетлар, бизнес инкубаторлар, технопарклар каби молиялаштириш манбалари ҳам катта аҳамиятга эга.

Компаниянинг бизнес модели, тадбиркор ва унинг жамоасининг тажрибаси ва обрў-эътибори, шунингдек молия бозорларидаги вазиятга, молиялаштиришнинг у ёки бу турини жалб қилиш имкониятлари кўп жиҳатдан боғлиқ. Венчур фондлари ёки стратегик инвесторлар каби институционал инвесторларнинг маблағларини осонгина жалб қилиш имкониятига эга бўлган тажрибали тадбиркорлардан фарқли ўлароқ, компанияни ташкил этишнинг дастлабки босқичларидаёқ, янги тадбиркор ўз маблағларини сарф қилишга, ўз яқинлари ва бизнес-фаришталар орасидан инвесторларни излаб топишга, шунингдек, давлат грантлари ва тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш дастурларига умид қилишига тўғри келади.[4]

Янгидан ўз фаолиятини бошлаётган корхоналарнинг технологияси катта компания учун янги маҳсулот яратишга, янги сотиш бозорларининг очилишига ёки харажатларни сезиларли даражада қисқартиришга имкон берганида катта компаниялар янгидан фаолият бошлаётган инновацион компаниялар билан ҳамкорлик қилишга қизиқиш билдирадilar. Стратегик шерикчилик турлича кўринишларда амалга оширилиши мумкин. Бу истиқболли технологияга эга бўлган стартап улушини катта компания томонидан сотиб олиниши ёки катта компания томонидан биргаликда ишланмаларни амалга ошириш учун пул маблағлари ажратилиши (JDA-Joint Development Agreement) кабилар бўлиши мумкин. Joint Development Agreement шароитида компания улушини сотиш амалга ошмайди. Технологияларни ишлаб чиқиш ва илмий-тадқиқот ишларини амалга ошириш учун ҳамкор-компания томонидан ажратилган пул маблағлари технология ёки маҳсулотдан эксклюзив ҳуқуқлар асосида фойдаланиш мақсадида ажратилади.

Ҳар бир инвесторнинг якуний мақсади - бу фойда олишдир. Инновацион компания бизнесни йўлга қўйиш ва илк ўсишни таъминлаш муаммоларини ҳал қила бошлагач, рентабеллик кўрсаткичлари ва бозор қиймати кўрсаткичлари аста-секин ўсиб боради. Бунинг натижасида инвестор компанияга киритилган маблағларни нафақат қайтариб олиш, балки муайян даражадаги фойда олиш имконини берувчи шарт-шароитлар таркиб топади. Компаниянинг барқарор иқтисодий ўсиш фазасида тадбиркорга инвесторсиз ўзи мустақил тарзда қарорлар қабул қилиш имконини берувчи ва инвесторга лойиҳадан фойда билан чиқишни таъмин этувчи, венчурли инвесторларга маълум бир фойда билан сарфланган барча маблағларни қайтариб олишга изн берувчи иқтисодий натижаларга эришиш лозим.

## ХУЛОСА

Шундай қилиб, барқарор ўсиш ва кенгайишнинг якуний босқичи бўлиб, бу инвестициялардан чиқиш фазасига тайёргарлик кўриш ҳисоб-ланади. Ушбу босқичда компания фойда ёки зарарни қайд этиш мақсадида инвесторнинг компаниядаги улушини сотишни кўзда тутувчи лойиҳадан чиқишни истиқболли режалаштиришга ўтиши ва узоқ муддатли корпоратив стратегияни ишлаб чиқиши лозим. Инвесторнинг компаниядан чиқишининг: тўғридан-тўғри сотиш; оммавий оферта (шу жумладан, IPO) орқали сотиш; ҳисобдан чиқариш; имтиёзли акцияларни қарзларни тўлаб бериш; бошқа венчур капитали эгасига сотиш; молия муассасасини сотиш каби усуллари мавжуд.[4]

## REFERENCES

1. А. Абдувоҳидов ва бошқ. Инновациялар иқтисодиёти, олий ўқув юртлири талабалари учун ўқув қўлланма. Т., «Мумтоз сўз»-2020.
2. А. Ильяков. Проблемы финансирования инновационной деятельности предприятия. Современные исследования социальных проблем. №1(09), 2012 г.
3. UNIDO (United Industrial Development Organization)
4. <https://www.cfin.ru/investor/venture/e-coach.shtml>
5. Олимова, Н. Х., Абдухалилов, Н. Х. У., & Тургунов, Э. К. У. (2022). Вопросы эффективной организации инновационных мероприятий на строительных предприятиях и повышения их экспортного потенциала. *Ceteris paribus*, (4), 30-33.
6. Олимова, Н. Х. (2021). Анализ развития и факторов конкурентоспособности промышленных предприятий региона. *Cognitio rerum*, (7), 32-35.



7. Олимова, Н. Х., & Суфиев, Р. А. (2021). Перспективные направления перехода отечественных предприятий на международные стандарты финансовой отчетности (МСФО). *Cognitio rerum*, (7), 39-42.
8. Olimova, N. K., & Sotvoldiev, N. N. (2021). Prospects for the transition of domestic enterprises to international financial reporting standards (IFRS). *Ceteris Paribus*, (2), 14-17.
9. Olimova, N. K., & Ergashev, A. K. (2021). Prospects for effective use of marketing strategies to increase investment activity of Fergana region. *Ceteris Paribus*, (2), 11-14.
10. Олимова, Н. Х., Тешабаева, О. Н., & Жўраева, Н. Х. Қ. (2022). Ўзбекистонда инновацион жараёнларни такомиллаштириш орқали корхоналар рақобатдошлигини ошириш масалалари. *Scientific progress*, 3(3), 276-282.
11. Юлчиев, А. О. (2022). Ўзбекистон иқтисодиёти ривожлантиришда бюджет ташкилотларини молиялаштириш. *Modern scientific research achievements*, 1, 6-11.
12. Tolipov, A., & Teshabaeva, O. (2021). Innovative entrepreneurship is a factor in the development of the economy of modern production in Uzbekistan. *Студенческий*, (2-4), 96-99.
13. Олимова, Н. Х., & Эргашев, А. Х. (2017). Особенности оценки инвестиционной привлекательности реального сектора экономики. *www.issledo.ru* Редакционная коллегия, 120.
14. Олимова, Н. Х. (2021). Оценка и анализ уровня использования основных фондов текстильного предприятия «Aynur Universal Po». *Cognitio rerum*, (2), 25-31.
15. Олимова, Н. Х., & Ахунова, О. Э. (2019). Научно-теоретические аспекты организации торговли текстилем. In *Тенденции развития мировой торговли в XXI веке* (pp. 66-69).
16. Тешабаева, О. Н., & Нишонбоев, Д. Э. Ў. (2021). Корхоналарнинг маркетинг салоҳиятини баҳолаш омиллари. *Scientific progress*, 2(7), 657-661.
17. Юлчиев, А., Эрматов, Р., & Мохинур, Ж. (2022). Мамлакатимизда кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш ва аҳоли бандлигини таъминлаш. *Research and education*, 1(2), 104-111.

