

ТАСДИҚЛАЙМАН:
“Ўзбекистон технологик металллар
комбинати” АЖ Бошқарув раиси

Ф.Р. Абдуллаев

2024 йил “ ”



Хомашёдан тайёр маҳсулотгача бўлган кўп поғонали кўшилган қиймат
занжирларини яратишга қаратилган Ўзбекистон Республикаси саноати учун
муҳим минералларни ишлаб чиқариш ҳажмини кенгайтириш Стратегиясини

ишлаб чиқиш бўйича
ТЕХНИК ТОПШИРИҚ

/

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

для разработки Стратегии расширения производства важнейших минералов
для промышленности Республики Узбекистан, направленной на создание
многоступенчатых цепочек создания стоимости от сырья до готовой
продукции

1. Буюртмачи: “Ўзбекистон технологик металл комбинати” акциядорлик жамияти (кейинги ўринларда – “ЎзТМК” АЖ), почта манзили: Ўзбекистон Республикаси, Тошкент вилояти, Чирчиқ ш., Воҳида Хайдарова кўчаси., 1 расмий веб-сайти: www.uztmk.uz Телефон: (0-370) 202-10-10, электрон манзил: info@uztmk.uz	1. Наименование Заказчика: Акционерное общество «Узбекский комбинат технологических металлов» (далее - АО «УзТМК»), почтовый адрес: Республика Узбекистан, Ташкентская область, г.Чирчиқ, ул.Воҳида Хайдарова, д.1 Официальный веб-сайт: www.uztmk.uz Телефон: (0-370) 202-10-10 Электронная почта: info@uztmk.uz
2. Муқаддима ЎзТМК критик технологик хомашё (КТХ) соҳасида етакчи жаҳон ўйинчисига айланиш учун уникал имкониятларга эга бўлиб, критик хомашё қазиб олиш, уни қайта ишлаб металлларни чиқариш ва металлдан тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришни ўз ичига олган ягона қиймат яратиш занжирини бошқариб туради. Давлат корхонаси сифатида ЎзТМК ҳар томонлама давлат қўллаб-қувватлаш чораларидан фойдаланиб туради, ва шунинг учун чет эл инвесторларига жозибадор ҳамкорлик шароитларини таклиф эта олади. Ўзбекистон ККТХ етказиб бериш тизимларини диверсификациялаш ва барқарорлигини таъминлаш мақсадида стратегик халқаро ҳамкорлик муносабатларда фаол иштирок этмоқда. Бу ҳамкорлик ЎзТМКга халқаро инвестицияларни жалб этиш учун кенг имкониятларни яратиб беради.	2. Преамбула УзТМК обладает уникальными возможностями стать ведущим мировым игроком в секторе критического технологического сырья (КТС), управляя интегрированной цепочку создания стоимости от добычи полезных ископаемых до переработки их в металлы, и производства конечной металлической продукции. В качестве государственного предприятия УзТМК пользуется всесторонней государственной поддержкой, что делает его привлекательным партнером для международных инвесторов. Узбекистан активно участвует в стратегическом международном сотрудничестве в целях обеспечения диверсифицированной и устойчивой цепочки поставок КТС, что предоставляет УзТМК значительные возможности для привлечения инвестиций.
Бундан ташқари, ЎзТМК қуйидаги устунликларга эга: 2.1. Уникал лойиҳалар портфели • УзТМКнинг кенг қўламли ККТХ лойиҳалар портфели	Кроме того, УзТМК обладает следующими преимуществами: 2.1. Уникальный портфель проектов • Портфель КТС с широким спектром минералов

2.2. Ягона КТХ қиймат яратиш занжири ЎзТМК анъанавий кон-металлургия ёки тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш соҳаларида фаолият юритувчи йирик корхоналардан фарқли равишда қуйидаги йўналишларда ўз иштирокига эга: • Кон (upstream) -- КТХ геология қидируви, қазиб олиш ва концентрат тайёрлаш; • Металлургия (midstream) -- КТХ концентратидан юқори софли металлларни ва металл бирикмаларни ажратиб олиш ва уларни сотиш; • Металл маҳсулотлари (downstream) -- КТХ металларида ва металл бирикмаларида тайёр маҳсулотларни ишлаб чиқариш ва уларни сотиш.	2.2. цепочка создания стоимости КТС В отличие от традиционных горнорудных компаний и компаний по производству готовых изделий, УзТМК работает по всей цепочке создания стоимости: • Горнодобывающая (upstream) -- геологоразведка, добыча и производство концентратов КТС. • Металлургия (midstream) -- переработка КТС концентратов в металлы и металлические соединения высокой чистоты. • Готовые изделия (downstream) -- производство и реализация готовой продукции из металлов и соединений металлов КТС.
2.3 Портфелни диверсификация қилиш • Кўпчилик кон компаниялари битта ёки сони чекланган хомашё турига таянади, ЎзТМКнинг кенг ва хилма-хил КТХ портфели эса хомашё нархларининг ўзгарувчанлиги билан боғлиқ таваккалчиликларни камайтиради. • ЎзТМК ишлаб чиқаришни жаҳон бозорларидаги талабга қараб мослаштириб бориш имконини беради. Бу эса ноустувор бозорларда ҳам барқарор молиявий натижаларни таъминлайди. • КТХ портфелидаги хилма-хиллик компанияга қайта тикладиган	2.3. Диверсификация портфеля: • В отличие от многих горнодобывающих компаний, которые полагаются на один или ограниченный набор сырьевых товаров, большой и разнообразный портфель КТС УзТМК обеспечивает естественное снижение рисков, связанных с колебаниями цен на сырьевые товары. • Это позволяет УзТМК динамично корректировать производство в зависимости от спроса на мировом рынке, обеспечивая стабильные финансовые показатели даже в условиях нестабильных рынков.

энергетика, электромобиллар, яримўтказгичлар, аэрокосмик, ва мудофаа саноати каби муҳим соҳаларда пайдо бўладиган имкониятлардан фойдаланишга имкон беради.	• Вариативность КТС в портфеле УзТМК обеспечивает стратегическую гибкость, позволяя компании использовать возникающие возможности в таких важнейших отраслях, как возобновляемая энергетика, электромобили, полупроводники аэрокосмическая и оборонная промышленность.
2.4. Халқаро ҳамкорлик ва стратегик келишувлар • Ўзбекистон ва Европа Иттифоқи ўртасидаги ўзаро англашув меморандуми (апрель 2024 й.) Таъминот занжирини мустаҳкамлаш ва масъулиятли таъминловчилар танловига ёрдам бериш. • Ўзбекистон ва АҚШ ўртасидаги ўзаро англашув меморандуми (сентябрь 2024 й.) Тоза энергияга ўтказиш учун зарур КТХ ишлаб чиқаришни • Германия ва Ўзбекистон ўртасидаги келишув (сентябрь 2024 й.) КТХ қидируви ва ривожлантиришда ҳамкорликни кенгайтириш. • С5+1 ташаббуси (Марказий Осиё 5та мамлакати ва АҚШ орасидаги йиллик консультациялар) Ўзбекистоннинг минтақавий КТХ ҳаби сифатида ролини ошириш. Мазкур битимлар Ўзбекистоннинг ролини ишончли КТХ таъминловчиси сифатида мустаҳкамлайди ва ЎзТМКга инвестиция, технологиялар ва халқаро бозорларга кириш имкониятларини тақдим этади.	2.4. Международные партнерства и стратегические соглашения • Меморандум о взаимопонимании между Узбекистаном и Европейским Союзом (апрель 2024 г.): Содействие в укреплении цепочек поставок и ответственном подборе поставщиков. • Меморандум о взаимопонимании между Узбекистаном и США (сентябрь 2024 года): Производство критически важных минералов для перехода к чистой энергетике. • Соглашение между Германией и Узбекистаном (сентябрь 2024 г.): расширяет сотрудничество в области разведки и разработки КТС. • Инициатива С5+1 (ежегодные консультации в рамках 5 стран Центральной Азии и США): Повышает роль Узбекистан в качестве регионального хаба КТС для региона. Эти соглашения укрепляют позиции Узбекистана в качестве ответственного поставщика КТС и предоставляют УзТМК доступ к инвестициям, технологиям и международным рынкам.
3. Конкурс танлов мақсади Мазкур конкурс танлов мақсади Ўзбекистонда КТХ қайта ишлашдан қўшимча қийматини ошириш бўйича узоқ-	3. Цели конкурсного отбора Цель данного конкурсного отбора состоит в отборе консультационной фирмы с глубокой экспертизой в анализе

муддатли стратегиясини ишлаб чиқиш мақсадида КТХ бозорларни ўрганиб, қиймат яратиш занжирини ривожлантириш ва стратегик сармояларни режалаштириш масалаларида чуқур малакага эга консультант фирмани танлашдан иборат. Стратегия амалга ошириши натижасида УзТМКнинг дунё КТХ бозорларида етакчи иштирокчиларидан бирига айланиб қолиши кутилмоқда. Консультант иши Ўзбекистон 2030 стратегиясига мувофиқ бўлган ҳолда инвестицияларни жалб этиш ва инсон капиталини ривожлантириш орқали мамлакатнинг иқтисодий, саноат ривожлантириш, атроф муҳитни муҳофаза қилиш мақсадларни эришишга қаратилади.	рынков КТС, развития цепочки создания стоимости, и стратегического инвестиционного планирования в целях разработки долгосрочной стратегии по максимизации ценности от переработки КТС в Узбекистане. В результате реализации данной стратегии ожидается становление УзТМК в качестве одного из ведущих игроков на глобальных рынках КТС. Работа консультанта должна учитывать стратегию развития Узбекистана до 2030 года, и соответствовать целям экономического, промышленного развития и защиты окружающей среды путем привлечения инвестиций, развития человеческого капитала.
4. Стратегия мақсадлари ЎзТМК портфелидаги КТХ лойиҳаларининг қийматини оширишга қаратилган комплекс стратегияни ишлаб чиқиш доирасида танланган консалтинг компанияси қуйидаги ишларни амалга оширади: 1. ЎзТМКнинг КТХ лойиҳалар портфелини тақдим этилган маълумотлар асосида ҳар томонлама баҳолаш; 2. Мазкур КТХ бозорларида талаб ва таклифини чуқур таҳлилни ўтказиш; 3. КТХдан ишлаб чиқариладиган тайёр маҳсулотлар бозорини чуқур таҳлилни ўтказиш; 4. Технологиялар трансфери ва тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришга алоҳида эътибор қаратган ҳолда КТХ қайта ишлаш ва сотиш бўйича стратегик шериклик имкониятларини аниқлаш; 5. ЎзТМК қошида КТХ ҳаби концепциясини ишлаб чиқиш; 6. ЎзТМК қошидаги КТХ ҳабининг бутун Марказий Осиёнинг КТХ ҳаби	4. Цели стратегии При разработке комплексной стратегии для целей максимизации стоимости проектов КТС в портфеле УзТМК, выбранный консультационная фирма проведет следующие работы: 1. Всесторонняя оценка портфеля проектов КТС УзТМК на основе представленной информации; 2. Углубленный анализ спроса и предложения на указанные КТС; 3. Комплексный анализ рынка готовой продукции, изготавливаемой из КТС; 4. Выявление возможностей для стратегического партнерства в области переработки и сбыта, с особым акцентом на передачу технологий и производство конечной продукции; 5. Разработка концепции хаба КТС при УзТМК; 6. Оценку позиции хаба УзТМК как центрального хаба КТС для всей

сифатида позициясини баҳолаш; 7. Критик технологик хомашё ривожланиши учун аралаш молиялаштириш (blended finance model) моделларини баҳолаш; 8. ЎзТМКнинг КТХ соҳасидаги етакчи иштирокчиси сифатида халқаро имижини ошириш.	Центральной Азии; 7. Оценка моделей смешанного финансирования (blended finance model) для развития КТС; 8. Усиление глобального имиджа УзТМК в качестве ключевого игрока КТС.
5. Иш ҳажми ва лойиҳани амалга ошириш режаси: 5.1. Кириш Ушбу бўлимда ЎзТМК учун комплекс стратегияни ишлаб чиқишда зарур бўлган аниқ вазифалар, тадбирлар ва босқичлар тавсифланади. Иш ҳажми КТХ қиймат занжирини тўлиқ баҳолаш, инвестиция имкониятларини аниқлаш, металлургия ва металл маҳсулотларни ишлаб чиқариш салоҳиятини ошириш, ҳамда ЎзТМКни КТХ ҳаби сифатида шакллантиришга йўналтирилган. Ижро режаси мазкур вазифалар тизимли босқичларда қандай бажарилишини, мантикий изчиллик, натижалар мониторинги ва стратегик мувофиқлаштиришни таъминлайдиган тартибда баён этади.	5. Объем работ и план реализации проекта: 5.1. Введение В данном разделе описаны конкретные задачи, мероприятия и этапы, необходимые для разработки комплексной стратегии для УзТМК. Объем работ сосредоточен на оценке полной цепочки создания стоимости КТС, определении инвестиционных возможностей, оптимизации потенциала в металлургии и металлических изделий и создании УзТМК в качестве хаба КТС. План реализации подробно описывает, как эти задачи будут выполняться в структурированных фазах, обеспечивая логическую последовательность, отслеживание результатов и стратегическое согласование.
5.2. Иш ҳажми 5.2.1. ЎзТМК критик технологик хомашё лойиҳалар портфелининг комплекс баҳолаш • КТХ лойиҳаларини батафсил баҳолаш; • Ҳар бир лойиҳанинг мақсадлари, жорий ҳолати ва ривожлантириш режаларини таҳлил қилиш;	5.2. Объем работ 5.2.1. Комплексная оценка портфеля проектов КТС УзТМК • Проведение детальной оценки всех проектов КТС • Разбор целей, текущего состояния и планов развития каждого проекта.

• Ҳар бир КТХ активининг қисқа ва узок муддатли ишлаб чиқариш салоҳиятини баҳолаш; • Ҳар бир лойиҳа билан боғлиқ асосий муаммолар, чекловлар ва имкониятларни аниқлаш; • Ҳар бир лойиҳанинг техник, экологик, ижтимоий ва молиявий камчиликларини таҳлил қилиш; • Мавжуд маълумотлар асосида ҳар бир лойиҳанинг техник, иқтисодий ва стратегик мақсадга мувофиқлигини баҳолаш; • Лойиҳаларнинг жозибадорлиги бўйича даражалаш.	• Оценка краткосрочного и долгосрочного производственного потенциала каждого актива КТС. • Определение основных проблем, ограничений и возможностей, связанных с каждым проектом. • Определение технических, экологических, социальных и финансовых недостатков каждого проекта. • На основе имеющейся информации оценка технической, экономической и стратегической целесообразности каждого проекта; • Ранжирование проектов по привлекательности.
5.2.2. Ҳар бир КТХ учун талаб ва таклиф таҳлили • ЎзТМК портфелидаги ҳар бир КТХ бўйича жаҳон бозорида талаб ва таклиф таҳлилини ўтказиш; • ЎзТМКнинг жаҳон КТХ таъминот занжирларидаги ўрнини баҳолаш ва ушбу занжирларга ЎзТМКни боғлаш бўйича тавсияларни ишлаб чиқиш; • Асосий истеъмол бозорларини, талабнинг прогноз қилинган тенденциялари ва рақобат муҳитини аниқлаш; • Халқаро бозор тенденциялари асосида нархлар прогнозини ишлаб чиқиш ва таваккалчиликларни баҳолаш.	5.2.2. Анализ спроса и предложения каждого КТС • Проведение глобального анализа рынка с точки зрения спроса и предложения по каждому КТС в портфеле УзТМК; • Оценка положения УзТМК в глобальных цепочках поставок КТС и разработка рекомендации по включению УзТМК в цепочки поставок КТС; • Определение ключевых потребительских рынков, прогнозируемых тенденций спроса и конкурентной среды; • Разработка ценовых прогнозов и оценка рисков на основе тенденций международного рынка.
5.2.3. Технологик хомашё асосидаги тайёр маҳсулотлар бозорини таҳлил қилиш КТХ бўлган талаб секторларини таҳлил қилиш, жумладан:	5.2.3. Анализ рынка конечных продуктов на основе КТС. Анализ сектора спроса на КТС, включая:

• аккумуляторлар, яримўтказгичлар, мудофаа аэрокосмик саноат, илғор қотишмалар ва “яшил” технологиялар; • Якуний истеъмолчилар тармоқларидаги харид тузилмасини ва уларнинг бозорларида фаолият юритиш учун қуйилган талабларини ўрганиш; • Якуний маҳсулотлар бозорларига таъсир этувчи геосиёсий, иқтисодий ва технологик тенденцияларни ўрганиш; • ЎзТМКнинг юқори технологияли КТХ таъминот занжирларидаги ўрнини мустаҳкамлашга қаратилган таклифларни тайёрлаш. • Давлат КТХ соҳасидаги сиёсатини янада такомиллаштириш бўйича тавсия тайёрлаш.	• в частности, аккумуляторы, полупроводники, оборонную, аэрокосмическую промышленность, передовые сплавы и "зеленые" технологии; • Оценка структуры закупок в отраслях конечных пользователей и изучение требований для выхода на их рынки; • Описание геополитических, экономических и технологических тенденций, влияющих на рост рынка конечной продукции; • Предоставление рекомендаций по укреплению позиции УзТМК в цепочках поставок высокотехнологичных КТС; • Разработка рекомендаций по дальнейшему усилению государственной политики в сфере КТС.
5.2.4. Стратегик шериклик имкониятларини аниқлаш • КТХ соҳасида ишлаб чиқариш, қайта ишлаш ва/ёки тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш бўйича потенциал стратегик шерикларни жаҳон миқёсида излаш; • Ўзбекистоннинг КТХ секторида халқаро инвесторлар учун жозибадорлигини баҳолаш; • Потенциал инвестициявий рағбатлар, технология трансфери имкониятлари ва қўшма ишлаб чиқариш лойиҳаларини аниқлаш; • Инвестицияларни жалб қилиш тизимини ишлаб чиқиш, жаҳоннинг илғор тажрибаларига асосланиб, халқаро стандартлар, ESG андозалари ва бошқа механизмларни жорий этиш; • ЎзТМК ва потенциал стратегик шериклар ўртасида синергетик	5.2.4. Определение возможностей стратегического партнерства • Проведение глобального поиска потенциальных партнеров СП в области производства, переработки и/или производства конечной продукции КТС. • Оценка привлекательности Узбекистана для международных инвесторов в секторе КТС. • Выявление потенциальных инвестиционных стимулов, возможностей передачи технологий и проектов совместного производства. • Разработка системы привлечения инвестиций в соответствии с лучшими мировыми практиками, такими как внедрение международных стандартов, стандартов ESG и др.

эффектга эришиш бўйича стратегияларни ишлаб чиқиш; • Ўзбекистон Республикасида мавжуд ўқув мауссаларининг КТХ соҳасида зарур кадрларни тайёрлаш бўйича салоҳиятини таҳлил қилиш ва ушбу секторни янада кучайтириш бўйича тавсия бериш.	• Разработка стратегий по достижению синергетического эффекта между УзТМК и потенциальными партнерами по СП. • Анализ потенциала имеющихся в Республике Узбекистан учебных заведений в плане подготовке кадров для отрасли КТС и разработка рекомендаций по дальнейшему усилению данного сектора.
5.2.5. ЎзТМК қошида КТХ хаби концепциясини ишлаб чиқиш • Ўзбекистонда соф металлни ажратиш олиш, қайта ишлаш ва тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришни бирлаштирувчи КТХ хабини яратиш стратегиясини шакллантириш; • КТХ хаби ривожлантириш учун инфратузилма, тартибга солиш базаси ва инвестицияларга талабларини баҳолаш. • КТХ металлургия ва тайёр маҳсулотлари босқичларида ишлаб чиқишни режалаштириш; • УзТМК қошидаги хабини давлат қўллаб-қувватлаш чораларини аниқлаш ва тавсия бериш.	5.2.5. Разработка концепции хаба КТС при УзТМК • Формулирование стратегии создания централизованного хаба КТС в Узбекистане, включая извлечение чистого металла, переработку и производство конечной продукции; • Оценка требований к инфраструктуре, регуляторной базе и инвестициям для развития хаба; • Разработка планов переработке КТС на этапе металлургии и готовой продукции; • Определение необходимых мер господдержки хаба КТС при УзТМК.
5.2.6. ЎзТМК қошидаги КТХ хабининг бутун Марказий Осиёнинг КТХ хаби сифатида позициясини баҳолаш: • ЎзТМКни Марказий Осиё ва Афғонистонда КТХ соҳасидаги асосий ўйинчи сифатида позициялаш учун минтақавий ҳамкорлик имкониятларини баҳолаш; • Қазиб олиш, қайта ишлаш ва КТХ савдоси бўйича қўшни мамлакатлар билан шериклик муносабатларини	5.2.6. Оценку позиции хаба УзТМК как центрального хаба КТС для всей Центральной Азии: • Оценка возможностей регионального сотрудничества для позиционирования УзТМК в качестве ключевого игрока КТС в Центральной Азии и Афганистане. • Рекомендации по развитию партнерских отношений с соседними странами для добычи, переработки и торговли КТС.

ўрнатиш бўйича тавсияларни ишлаб чиқиш; • Минтақавий КТХ ҳаб моделини қўллаб-қувватлаш учун зарур инфратузилма, меъёрий-ҳуқуқий база ва савдо битимларни таҳлил қилиш.	• Анализ инфраструктуры, нормативно-правовой базы и торговых соглашения, необходимых для поддержки региональной модели хаба КТС.
5.2.7. Молиявий ва инвестициявий режалаштириш • Альтернатив молиялаштириш вариантларини баҳолаш, жумладан Давлат-хусусий шериклик (ДХШ), Ўзбекистон тикланиш ва тараққиёт жамғармаси, экспорт-кредит агентликлари ва институционал инвесторлар/кредиторларни баҳолаш; • Ўзбекистон тикланиш ва тараққиёт жамғармаси томонидан ажратилаётган 200 млн АҚШ доллари маблағларидан фойдаланган ҳолда аралаш молиялаштириш моделини (blended financing model) ишлаб чиқиш; • Металлургия ва тайёр маҳсулотларни босқичлардаги ишлаб чиқаришни кенгайтириш учун молиялаштириш манбаларини аниқлаш мақсадида КТС якуний фойдаланувчилар билан ҳамкорликни ўрнатиш; • ЎзТМК КТХ лойиҳалари учун молиялаштириш ва инвестицияларни жалб қилиш мақсадида мавжуд икки томонлама ва қўп томонлама келишувлардан фойдаланиш учун тавсияларни ишлаб чиқиш.	5.2.7. Финансовое и инвестиционное планирование • Оценка альтернативных вариантов финансирования, включая государственно-частные партнерства (ГЧП), фонды национального благосостояния, экспортно-кредитные агентства и институциональных инвесторов/кредиторов; • Разработка модели смешанного финансирования (blended financing model) с использованием средств, выделенных Фондом реконструкции и развития Узбекистана в размере \$200 млн; • Определение источников финансирования с потенциальными конечными пользователями для расширения промышленного производства в металлургии и производстве готовой продукции; • Разработка рекомендаций по использованию существующих двусторонних и многосторонних соглашений для продвижения финансирования и инвестиций в проекты КТС УзТМК.
5.2.8. ЎзТМКнинг КТХ соҳасидаги етакчи иштирокчиси сифатида халқаро имижини ошириш	5.2.8. Усиление глобального имиджа УзТМК в качестве ключевого игрока КТС

• ЎзТМКни етакчи КТХ таъминловчиси сифатида жаҳон бозорида позициялаш стратегиясини ишлаб чиқиш; • Халқаро ассоциялар, савдо кўргазмалари ва инвестиция саммитларида иштирок этиш ва уларни ташкил этиш режаларини тайёрлаш; • Ўзбекистонда КТХ форумларини ташкил этиш ва соҳанинг етакчи компанияларини жалб қилиш бўйича режаларни ишлаб чиқиш.	• Разработка стратегии глобального позиционирования УзТМК как ведущего поставщика КТС. • Разработка планов по организации и участию в международных ассоциациях, торговых выставках и инвестиционных саммитах. • Разработка планов по созданию в Узбекистане форумов КТС для привлечения лидеров отрасли.
5.3. Лойиҳани амалга ошириш режаси (босқичма-босқич стратегия – 6 ой) 1-босқич: Маълумотларни тўплаш ва баҳолаш (1–1,5-ой) • Барча лойиҳа хужжатларини ўрганиш ва манфаатдор томонлар билан суҳбатларни ўтказиш; • Бозор тадқиқотлари ўтказиш ва талаб ва таклиф таҳлили учун маълумотларни йиғиш; • КТХ лойиҳаларининг техник, иқтисодий ва меъёрий-ҳуқуқий баҳолаш ишларини бошлаш.	5.3. План реализации проекта (стратегия поэтапного выполнения - 6 месяцев) Этап 1: Сбор и оценка данных (месяц 1-1,5) • Изучение всей проектной документации и проведение интервью с заинтересованными сторонами; • Проведение маркетинговых исследований и сбор данных для анализа спроса и предложения; • Старт технической, экономической и нормативной оценки проектов КТС.
2-босқич: Таҳлилларни амалга ошириш ва стратегияни ишлаб чиқиш (1,5–3-ой) • Чуқур молиявий моделлаштириш, таваккалчилик баҳолаш ва бозор таҳлили; • ЎзТМК қошидаги КТХ ҳабининг Техник-иқтисодий асосини (Feasibility Study) ишлаб чиқиш; • Инвестициялар, инфратузилма ва сиёсат бўйича тавсияларни аниқлаш • Давлат КТХ соҳасидаги сиёсатини янада такомиллаштириш бўйича тавсия тайёрлаш.	Этап 2: Анализ и разработка стратегии (месяц 1,5-3) • Проведение углубленного финансового моделирования, оценки рисков и анализ рынка. • Разработка Технико-экономического обоснования (Feasibility Study) хаба КТС УзТМК. • Определение рекомендаций по инвестициям, инфраструктуре и политике. • Разработка рекомендаций по дальнейшему усилению

	государственной политики в сфере КТС.
3-босқич: Хамкорлик ва инвестицияларни тузиш (3–4-ой) • Потенциал жаҳон стратегик шерикларини аниқлаш ва шериклик моделларини ишлаб чиқиш; • Молиялаштириш механизмлари ва инвестиция рағбатларини шакллантириш; • Давлат сиёсати бўйича тавсиялар тайёрлаш.	Этап 3: Структурирование партнерства и инвестиций (месяц 3-4) • Выявление потенциальных глобальных партнеров СП и представление моделей партнерства; • Разработка механизмов финансирования и инвестиционных стимулов; • Разработка рекомендаций по государственной политике.
4-босқич: Глобал позициялаш ва саноатни жалб қилиш (4–5-ой) • ЎзТМКни жаҳон бозорларидаги имижини ошириш бўйича режаларни ишлаб чиқиш; • Инвестиция тадбирлари ва халқаро учрашувлар учун режаларни ишлаб чиқиш. • Ўзбекистонда ҳар йили КТХ конференциясини ўтказиш режасини тайёрлаш • Глобал саноат уюшмалари билан узлуксиз ҳамкорликни ривожлантириш стратегиясини ишлаб чиқиш.	Этап 4: Глобальное позиционирование и привлечение промышленности (4-5-й месяцы) • Разработка планов по глобальному усилению имиджа УзТМК; • Разработка планов инвестиционных выездных мероприятий и международных встреч; • Разработка планов проведения ежегодной конференции по КТС в Узбекистане; • Разработка планов постоянного сотрудничества с глобальными отраслевыми ассоциациями.
5-босқич: Стратегияни яқунлаш ва амалга ошириш йўл харитасини тайёрлаш (5–6-ой) • ЎзТМК КТХ стратегияси бўйича тўлиқ ҳисоботни яқунлаш. • Устувор чора-тадбирларни белгилаган ҳолда амалга ошириш йўл харитасини ишлаб чиқиш. • ЎзТМК раҳбарияти ва асосий манфаатдор томонлар учун юқори даражадаги тақдирот ўтказиш.	Этап 5: Завершение разработки стратегии и дорожной карты реализации (5-6-й месяцы) Завершение работы над всеобъемлющим отчетом по стратегии КТС УзТМК. Разработка дорожной карты внедрения с указанием приоритетных действий. Проведение презентации высокого уровня для руководства УзТМК и ключевых заинтересованных сторон.

• Ўзбекистон давлат органлари учун сиёсат ва меъёрий-ҳуқуқий тартибга солиш бўйича тавсиялар тақдим этиш.	Предоставление рекомендаций по вопросам политики и нормативно-правового регулирования государственным органам Узбекистана.
5.4. Натижалар Консультант қуйидаги асосий натижаларни тақдим этади: 1. ЎзТМК КТХ стратегияси бўйича у таъминот занжири, инвестициялар ва бозордаги позициялаш барча жиҳатларини камраб оладиган ҳужжат. КТХ стратегияси ҳужжати камида қуйидагиларни ўз ичига олиши керак: • КТХ лойиҳасининг батафсил баҳоланиши, жумладан молиявий таҳлил ва таваккалчилик таҳлили; • Инвестицияларни жалб қилиш ва стратегик шериклик стратегияси ва истикболли шериклар рўйхати билан; • ЎзТМК КТХ ҳаб амалга ошириш режаси, металлургия ва тайёр маҳсулотларни ривожлантириш йўл хариталари билан. • Глобал брендлаштириш ва халқаро тан олиш стратегияси, халқаро ҳамкорлик режалари билан; • Тикланиш ва тараққиёт жамғармаси томонидан ривожлантириш учун ажратилаётган \$200 млн маблағлардан фойдаланишни инобатга олиб, УзКТМ молиявий моделини тузиш; • Ҳукумат ва соҳадаги манфаатдор томонлар томонлари учун сиёсат ва тартибга солиш бўйича тавсиялар.	5.4. Результаты Консультант предоставит следующие основные результаты: 1. Документ по стратегии КТС, охватывающий все аспекты цепочки поставок, инвестиций и позиционирования на рынке. Документ по стратегии КТС, как минимум, должен включать следующее: • Детальная оценка проекта КТС, включая финансовый анализ и анализ рисков. • Стратегия привлечения инвестиций и партнерства со списком потенциальных партнеров СП. • План внедрения хаба КТС УзТМК с дорожными картами развития металлургии и производства готовой продукции. • Глобальная стратегия брендинга и признания, включая план международного взаимодействия. • Модель финансового структурирования с использованием средств фонда КТС Узбекистана в размере \$200 млн. • Рекомендации по политике и регулированию для правительства и заинтересованных сторон в отрасли.

2. ЎзТМК раҳбарияти ва ҳукумат расмийлари учун мунтазам ва доимий равишда КТХ стратегияси ва кейинги қадамларнинг қисқача мазмунини тақдим этиш.	2. Регулярное и частое представление руководителям УзТМК и правительственным чиновникам краткого изложения стратегии и последующих шагов.
6.0 Танлов иштирокчилари учун кўрсатмалар 6.1. Умумий маълумот • Танлов иштирокчилари лойиҳа мақсадларини инобатга олган ҳолда ўз тажрибалари ҳамда бозордаги вазиятини ва мавжуд ресурс базаси юзасидан уз хулосасидан келиб чиқиб, иш режасига ўзгартиришларни тақлиф этиш ҳуқуқига эга; • Танлов иштирокчилари лойиҳа ишлари бошланиш санасини аниқ кўрсатишлари лозим.	6.0 Инструкция для участников конкурсного отбора 6.1. Общая информация • Участники конкурсного отбора могут интерпретировать цели задачи и предлагать изменения в объеме работ, исходя из своего опыта и понимания рынков и имеющейся ресурсной базы. • Участники конкурсного отбора должны будут указать точную дату начала проектных работ.
6.2. Қабул қилиш мезонлари Танловда иштирок этиш учун номзодлар қуйидаги талабларга жавоб беришлари лозим: • Юридик статус: Танлов иштирокчиси рўйхатдан ўтган юридик шахс бўлиши керак; • Саноатдаги тажриба: Консалтинг компанияси камида 5 йил КТХ соҳасида стратегиясини ишлаб чиқиш, кончилик ва хомашёни қайта ишлаш бозорини таҳлил қилиш ҳамда саноат инвестиция режалаштириш бўйича тажрибага эга бўлиши керак; • Лойиҳаларни амалга ошириш бўйича тегишли тажриба: Иштирокчи сўнгги беш йил ичида камида 2 та ўхшаш лойиҳани муваффақиятли бажарганини тасдиқловчи ҳужжатларни тақдим этиши керак;	6.2. Критерии приемлемости Чтобы быть допущенными к рассмотрению, участники конкурсного отбора должны соответствовать следующим требованиям: • Юридический статус: Участник конкурса должен быть зарегистрированным юридическим лицом; • Опыт работы в отрасли: Консалтинговая компания должна иметь не менее пяти (5) лет опыта в разработке стратегии КТС, анализе рынка добычи и переработки полезных ископаемых и планировании промышленных инвестиций; • Соответствующий опыт реализации проектов: Участник конкурсного отбора должен предоставить доказательства выполнения не менее двух (2)

• Техник экспертиза: Консалтинг жамоаси таркибида геология, минерал хомашё иқтисодиёти, бозор таҳлили, инвестиция тузилиши ва кон саноати ривожланиш стратегияси бўйича мутахассислар бўлиши керак; • Минтақавий тажриба: Иштирокчилар Марказий Осиё, ривожланаётган бозорлар ёки ўхшаш ҳуқуқий муҳитда ишлаш тажрибасини намойиш этиши керак.	аналогичных проектов за последние пять лет; • Техническая экспертиза: В состав консалтинговой команды должны входить эксперты в области геологии, экономики минерального сырья, анализа рынка, структурирования инвестиций и разработки стратегии развития горнодобывающей отрасли. • Знание региона: Участники конкурса должны продемонстрировать опыт работы в Центральной Азии, на развивающихся рынках или в аналогичной нормативно-правовой среде.
6.3. Таклифларни тақдим этиш тартиби Барча таклифлар инглиз ва рус тилларида, электрон шаклда тақдим этилиши керак. 6.3.1. Таклиф формати Таклифлар қуйидаги шаклда бўлиши лозим: 1. Бириктирилган хат – фирманинг ваколатли вакили томонидан имзоланган бўлиши керак. 2. Компания профили – юридик рўйхатдан ўтиш ҳужжатлари, тажриба ва тегишли лойиҳаларни ўз ичига олиши керак. 3. Техник таклиф, камида қуйидагиларни ўз ичига олиши керак: • Лойиҳа мақсадларини тушуниш. • Таклиф этилаётган методология ва ёндашув. • Иш режаси ва муддатлар. • Асосий персонал ва уларнинг вазифалари.	6.3. Порядок подачи предложений Предложения должны быть представлены на английском и русском языках в электронном виде. 6.3.1. Формат предложения Предложения должны быть оформлены следующим образом: 1. Сопроводительное письмо - подписано уполномоченным представителем фирмы. 2. Профиль компании - включая документы о юридической регистрации, опыт работы и соответствующие проекты. 3. Техническое предложение, которое, как минимум, должно включать: • Понимание задания и целей проекта. • Предлагаемая методология и подход. • План работы и сроки.

4. Молиявий таклиф, жумладан: - Харажатларнинг батафсил таксимоти (консультация тўловлари, хизмат сафарлари харажатлари, маълумот йиғиш харажатлари ва ҳ.к.). 8.2-бўлимда белгиланган натижаларга асосланган тўлов жадвали. 5. Қўшимча ҳужжатлар: - Олдинги миждозларнинг тавсияномалари. - Лойиҳада қатнашиши режалаштирилган асосий мутахассисларнинг биографик маълумотлари. - Сертификатлар, аккредитациялар ёки тегишли лицензиялар.	- Описание ключевого персонала и ролей. 4. Финансовое предложение, включает: - Подробная разбивка расходов (оплата консультаций, командировочные расходы, затраты на сбор данных и т. д.). - График оплаты на основе результатов работ, как указано в разделе 8.2. 5. Вспомогательные документы: - Рекомендации от предыдущих клиентов; - Биографические данные ключевых экспертов, предложенных для участия в проекте. - Сертификаты, аккредитации или соответствующие лицензии.
6.4. Таклифларни топшириш учун охири муддат ва манзил - Барча таклифлар 2025 йил 7 март куни соат 10:00гача info@uztmk.uz манзил бўйича такдим этилишлари шарт. - Кечиктирилган таклифлар кўриб чиқилмайди.	6.4. Крайний срок подачи предложений и адрес - Электронная подача: Предложения должны быть отправлены по электронной почте на адрес info@uztmk.uz до 10:00 7 марта 2025 года - Опоздавшие заявки не рассматриваются.
6.5. Аниқлик киритиш ва саволлар Иштирокчилар конкурс танлов бўйича ёзма сўровларни info@uztmk.uz манзилига мурожаат этишлари мумкин. Барча саволларга жавоблар конкурс танловда рўйхатдан ўтган иштирокчиларга юборилади.	6.5. Уточнения и вопросы Участники могут направлять письменные запросы по конкурсному отбору по адресу info@uztmk.uz. Ответы на все запросы будут направлены всем зарегистрированным участникам конкурсного отбора.
6.6. Таклифнинг амал қилиш муддати	6.6. Срок действия предложения

Таклифлар топириш муддати тугаганидан кейин камида 90 кун давомида амал қилиши керак.	Предложения должны оставаться действительными не менее 90 дней с момента окончания срока подачи.
7. Танлаш мезонлари ЎзТМК таклифларни техникавий компетентлик, тажриба, иқтисодий самарадорлик ва минтакавий билимлар асосида баҳолайди. Танлаш қуйидаги вазнли мезонлар асосида амалга оширилади: 7.1. Техник таклиф – 25 балл Таклиф қилинган методология, ёндашув ва иш режаси уларнинг тўлиқлиги, амалга оширила олиши ва ЎзТМКнинг стратегик мақсадларига мослиги нуқтаи назаридан баҳоланади. Таклифлар танқидий хомашё қиймат занжири, инвестицияларни жалб қилиш стратегиялари ва бозорда позициялашни чуқур тушунишни намоён қилиши керак. Шунингдек, лойиҳани амалга ошириш муддатлари, босқичлар ва иш жадвали яхши тузилганлиги ҳам инобатга олинади. 7.2. Консалтинг жамоасининг экспертизаси – 20 балл Асосий ходимларнинг тажриба ва малакаси баҳоланади, бу эса таклиф қилинган жамоа зарур кўникмалар ва билимларга эга эканлигини тасдиқлаш учун хизмат қилади. Жамоа таркибида геология, кон-саноат иқтисодиёти, саноат стратегияси, таъминот занжири таҳлили ва инвестиция тузилмаси соҳасидаги мутахассислар бўлиши керак. Технологик хомашё ҳабини ривожлантириш, жаҳон бозорида стратегик хомашё савдоси ва давлат-саноат шерикликларини йўлга қўйиш бўйича мустаҳкам тажриба устунлик сифатида баҳоланади. 7.3. КТС стратегиясини ишлаб чиқиш бўйича тегишли тажриба – 20 балл	7. Критерии отбора ЎзТМК будет оценивать предложения на основе сочетания технической компетентности, опыта, экономической эффективности и знания региона. Отбор будет проводиться на основе следующих взвешенных критериев: 7.1. Техническое предложение – 25 балл Предложенные методология, подход и план работы будут оцениваться на предмет того, они являются всеобъемлющими, осуществимыми и соответствуют стратегическим целям УзКТМ. Предложения должны демонстрировать четкое понимание цепочек создания стоимости КТС, стратегий привлечения инвестиций и позиционирования на рынке. Также будут рассматриваться хорошо структурированные сроки, этапы и график выполнения работ. 7.2. Экспертиза команды консультантов – 20 балл Опыт и квалификация ключевых сотрудников будут оцениваться для того, чтобы убедиться, что предлагаемая команда обладает необходимым набором навыков и знаний. В команду должны входить эксперты в области геологии, экономики горнодобывающей промышленности, промышленной стратегии, анализа цепочек поставок и структурирования инвестиций. Сильный опыт в развитии центров КТС, глобальной торговли критически важным сырьем и партнерства между государством и промышленностью будет преимуществом. 7.3. Релевантный опыт разработки стратегии КТС – 20 балл

Консультант КТС стратегияларини ишлаб чиқиш тажрибасини намоён қилиши керак, жумладан бозор тадқиқотлари, талаб ва таклиф прогнозини тайёрлаш, қиймат занжири таҳлили ва инвестиция режалаштириш. Давлат ташкилотлари, кон-саноат компаниялари ва халқаро инвестиция гуруҳлари билан ишлаш тажрибаси ҳам инобатга олинади. 7.5. Худудни билиш – 5 балл Ўзбекистоннинг кон-саноат сектори, инвестиция муҳити ва меъёрий-ҳукукий базасини тушуниш қўшимча устунлик сифатида баҳоланади. Марказий Осиё кон-саноат экотизими, ҳукумат сиёсати ва инфратузилмавий муаммолар бўйича тажриба ҳам стратегиянинг амалий татбиқ этилишини таъминлаш учун баҳоланади. ЎзТМК минимал техник талабларга жавоб берадиган таклифлардан қисқа рўйхат тузади ва зарурат туғилса, уларни қўшимча муҳокама учун таклиф қилиши мумкин. Нарх таклифи (30 балл) қонунчилик талабларига мувофиқ автоматик равишда баҳоланади.	Консультант должен продемонстрировать опыт разработки стратегий КТС, включая изучение рынка, прогнозирование спроса и предложения, анализ цепочки создания стоимости и планирование инвестиций. Будет рассматриваться опыт работы с государственными структурами, горнодобывающими компаниями и международными инвестиционными группами. 7.5. Знание региона – 5 балл Понимание особенностей горнодобывающего сектора Узбекистана, инвестиционного климата и нормативно-правовой базы будет являться дополнительным преимуществом. Знакомство с экосистемой горнодобывающей промышленности Центральной Азии, политикой правительства и инфраструктурными проблемами также будет оцениваться для обеспечения практической применимости стратегии. ЎзТМК составит короткий список предложений, отвечающих минимальным техническим требованиям, и при необходимости может пригласить их для дальнейшего обсуждения. Ценовое предложение (30 баллов) будет учитываться автоматически в соответствии с требованиями законодательства.
8.0 Шартнома шартлари Ушбу бўлимда танланган консультант ва ЎзТМКнинг шартномавий мажбуриятлари, ҳуқуқлари ва масъулиятлари баён этилган. Шартлар махфийлик, мувофиқлик, тўлов тузилмаси ва таваккалчиликларни камайтиришни таъминлайди, шунингдек жарима санкциялари ва низоларни ҳал этиш механизмларини белгилайди. Конкурс танлов якунлангандан сўнг, ЎзТМК ва танланган консультант	8.0 Условия договора В этом разделе изложены договорные обязательства, права и ответственность выбранного консультанта и УзТМК. Условия обеспечивают конфиденциальность, соответствие, структуру оплаты и снижение рисков, а также определяют штрафные санкции и механизмы разрешения споров. После завершения конкурсного отбора между УзТМК и выбранным консультантом будет подписан отдельный контракт. В контракте будут определены

ўртасида алоҳида шартнома имзоланади. Ушбу шартномада иш шартлари, тўлов тузилмаси, натижалар ва барча юридик мажбуриятлар аниқ белгиланади. 8.1. Шартнома муддати • Шартнома имзоланган пайтдан бошлаб кучга киради ва олти ойлик белгиланган муддат давомида амал қилади. • Ушбу муддатдан ортиқча ҳар қандай узайтириш лойиҳанинг амалга оширилиши ва ўзаро келишув асосида ЎзТМКнинг ёзма рухсатини талаб қилади. 8.2. Тўлов шартлари Шартноманинг умумий қиймати консултантнинг тижорат таклифи асосида белгиланади ва шартномада мустаҳкамланади. Тўловлар босқичма-босқич бажарилган вазифаларга мувофиқ амалга оширилади: 1. Аванс тўлови: • Шартнома умумий қийматининг 20% имзолангандан кейин 10 иш куни ичида тўланади. 2. Оралиқ тўловлар: • 1-босқич (Маълумот тўплаш ва баҳолаш) якунлангандан кейин – 10%. • 2-босқич (Стратегик таҳлил ва бозорда позициялаш) якунлангандан кейин – 10%. • 3-босқич (Инвестицияларни тузиш ва ривожлантириш) якунлангандан кейин – 10% • 4-босқич (Стратегияни такомиллаштириш ва йўл харитасини тақдим этиш) якунлангандан кейин – 10%. 3. Якуний тўлов: • олган 40 фоизи барча натижалар якуний тасдиқлангандан ва шартнома талабларига риоя этилишини таъминловчи стратегия бўйича якуний ҳисобот тақдим этилгандан сўнг тўланади.	окончательные условия работы, структура оплаты, результаты и все юридические обязательства. 8.1. Продолжительность контракта • Контракт вступает в силу с момента подписания и действует в течение определенного периода в шесть месяцев. • Любые продления сверх этого срока потребуют письменного разрешения УзТМК, основанного на ходе реализации проекта и взаимном согласии. 8.2. Условия оплаты Общая стоимость контракта будет определена на основе коммерческого предложения консультанта и зафиксирована в контракте. Платежи будут производиться поэтапно в зависимости от поставленных задач, следующим образом: 1. Авансовый платеж: • 20% от общей стоимости контракта будет выплачено в течение 10 рабочих дней после подписания контракта. 2. Промежуточные платежи: • 10% после успешного завершения Фазы 1 (Сбор и оценка данных). • 10% после успешного завершения Фазы 2 (Стратегический анализ и позиционирование на рынке). • 10% после успешного завершения фазы 3 (структурирование инвестиций и развитие партнерства). • 10% после успешного завершения фазы 4 (доработка стратегии и представление дорожной карты). 3. Окончательная оплата: • Оставшиеся 40% будут выплачены после окончательного утверждения всех результатов и представления окончательного отчета по стратегии, обеспечивающего соблюдение требований контракта.
--	---

Тўлов шартлари:

- Консультант ҳар бир тўлов учун ҳисоб-фактуралар ва тасдиқловчи ҳужжатларни тақдим этиши керак.
- ЎзТМК, келтирилган маҳсулотлар келишилган сифат стандартларига мос келмаган ёки қўшимча такомиллаштиришни талаб қилганда, тўловни кечиктириш ҳуқуқига эга.

8.3. Махфийлик ва маълумот ошкор этмаслик

- Консультант лойиҳа доирасида олинган барча маълумотлар, ҳисоботлар ва стратегик ҳужжатларнинг махфийлигини қатъий сақлаш мажбуриятини олади.
- ЎзТМК томонидан тақдим этилган барча маълумотлар, жумладан бозор тадқиқотлари, ички молиявий кўрсаткичлар, лойиҳа тафсилотлари ва стратегик режалар фақат шартнома доирасида фойдаланилиши мумкин.
- Консультант ЎзТМКнинг ёзма розилигисиз махфий маълумотларни учинчи шахсларга ошкор қила олмайди.
- Консультант ЎзТМК маълумотларини ҳимоя қилиш учун киберхавфсизлик бўйича тармоқ стандартларига мувофиқ чораларни қўллаши керак.
- Лойиҳа бошланишидан олдин ЎзТМК ва консультант ўртасида махфийлик бўйича NDA (Махфийлик ва ошкор этмаслик битими) имзоланади.

8.4. Интеллектуал мулк ҳуқуқлари

- Ушбу шартнома доирасида яратилган барча аналитик

Условия оплаты:

- Консультант должен предоставить счета-фактуры и подтверждающие документы для каждого этапа оплаты.
- УзТМК оставляет за собой право задержать оплату, если поставляемая продукция не соответствует согласованным стандартам качества или требует дополнительной доработки.

8.3. Конфиденциальность и неразглашение

- Консультант обязуется строго соблюдать конфиденциальность всех данных, отчетов и стратегических документов, связанных с проектом.
- Все данные, предоставленные УзТМК, включая маркетинговые исследования, внутренние финансовые показатели, детали проекта и стратегические планы, будут использоваться исключительно для целей выполнения настоящего контракта.
- Консультант не может раскрывать, передавать или распространять конфиденциальную информацию третьим лицам без предварительного письменного согласия УзТМК.
- Консультант должен применять стандартные для отрасли меры кибербезопасности для защиты собственных данных УзТМК.
- Перед началом работ между УзТМК и выбранным консультантом будет подписан отдельный комплексный NDA.

8.4. Права интеллектуальной собственности

- Все аналитические отчеты,

хисоботлар, тақдимотлар, моделлар, маълумотлар тўплами ва стратегик ҳужжатлар фақат ЎзТМК мулки ҳисобланади. • Консультант ҳеч қандай ҳолатда лойиҳа натижаларининг бир қисмини учинчи шахсларга фойдаланиш, тарқатиш ёки сотиш ҳуқуқига эга эмас, агар бунга ЎзТМК ёзма розилик бермаган бўлса. • ЎзТМК стратегия ва тегишли ҳужжатларни ўзгартириш, тарқатиш ёки татбиқ этиш ҳуқуқини тўлиқ сақлаб қолади ва бунда консультантга қўшимча тўлов амалга оширилмайди.	презентации, модели, наборы данных и стратегические документы, созданные в рамках данного контракта, будут являться исключительной собственностью УзТМК. • Консультант не может использовать, распространять или продавать какую-либо часть результатов проекта третьим лицам без явного письменного разрешения УзТМК. • УзТМК сохраняет за собой неограниченные права на изменение, распространение или внедрение окончательной стратегии и сопутствующих документов без дополнительной компенсации консультанту.
8.5. Жавобгарлик ва жарималар	8.5. Ответственность и штрафы
8.5.1. Бажарилмаслик ва кечикишлар • Агар консультант шартномада белгиланган муддатларга риоя қилмаса, ҳар бир кечиккан кун учун шартнома умумий қийматининг 0,1% миқдорида жарима қўлланилади. • Кечикиш учун жарима умумий шартнома қийматининг 50% дан ошмаслиги керак.	8.5.1. Неисполнение и задержки • Если консультант не уложится в установленные контрактом сроки, будет применен штраф в размере 0,1% от общей стоимости контракта за каждый день задержки. • Общая сумма штрафа за задержку не должна превышать 50% от общей стоимости контракта.
8.5.2. Топшириладиган материаллар сифати • Агар натижалар келишилган сифат стандартларига мос келмаса, ЎзТМК таклифни рад этиш ва қўшимча ҳақ тўламасдан ўзгартиришлар талаб қилиш ҳуқуқига эга. • Агар консультант белгиланган муддатларда сифатни яхшилаш олмаса, умумий шартнома қийматининг 30% гача жарима солиниши мумкин.	8.5.2. Качество предоставляемых материалов • Если результаты не соответствуют согласованным стандартам качества, УзТМК оставляет за собой право отклонить заявку и потребовать внесения изменений без дополнительной оплаты. • Если консультант не сможет улучшить качество в разумные сроки, может быть наложен штраф в размере до 30% от общей стоимости контракта.
8.5.3. Махфийликни бузиш • Агар консультант махфийлик келишувини бузса, ЎзТМК шартномани	8.5.3. Нарушение конфиденциальности • Если консультант нарушает

дарҳол бекор қилиш ва 50% гача жарима солиш ҳуқуқига эга. • Консультант Ўзбекистон қонунчилигига мувофиқ судга тортилиши мумкин. 8.6. Форс-мажор Ҳеч бир томон шартномавий мажбуриятларни кечиктиргани ёки бажармагани учун жавобгарликка тортилиши мумкин эмас, агар бу қуйидаги форс-мажор ҳолатлар билан боғлиқ бўлса: • Табиий офатлар: Зилзила, тошқин, бўрон ва бошқа экстремал об-ҳаво ҳодисалари. • Пандемия ва соғлиқни сақлашдаги фавқулодда ҳолатлар: Миллий ёки халқаро эпидемиялар, лойиҳа бажарилишига таъсир этувчи соғлиқ масалалари. • Уруш, можаролар ва терроризм: Ҳарбий ҳаракатлар, террорчилик ҳужумлари ёки фуқаролик тартибсизликлари. • Ҳукумат чекловлари ёки қонунчилик ўзгаришлари: Лойиҳа амалга оширилишига тўсқинлик қиладиган кутилмаган қонун ёки сиёсат ўзгаришлари. Агар форс-мажор ҳолати юз берса: 1. Жабрланган томон бу ҳақда иккинчи томонни 5 кун ичида ёзма равишда хабардор қилиши керак. 2. Томонлар муддатлар ва иш ҳажми бўйича оқилона ўзгартиришлар муҳокамасини ўтказди. 3. Агар форс-мажор ҳолати 60 кундан ортиқ давом этса, ҳар қандай томон жаримасиз шартномани бекор қилиш ҳуқуқига эга.	соглашения о конфиденциальности, УзТМК оставляет за собой право немедленно расторгнуть контракт и наложить финансовый штраф в размере до 50% от общей стоимости контракта. • Консультант также может быть подвергнут судебному преследованию в соответствии с законодательством Узбекистана. 8.6. Форс-мажор Ни одна из сторон не несет ответственности за задержки или невыполнение договорных обязательств, если они вызваны форс-мажорными обстоятельствами, такими как: • Стихийные бедствия: Землетрясения, наводнения, ураганы и другие экстремальные погодные явления. • Пандемии и чрезвычайные ситуации в области здравоохранения: Национальные или глобальные вспышки, влияющие на выполнение проекта. • Войны, конфликты или терроризм: Любые военные действия, террористические акты или гражданские беспорядки. • Правительственные ограничения или изменения в законодательстве: Неожиданные изменения в законодательстве или политике, которые препятствуют реализации проекта. Если произойдет форс-мажорное событие: 1. Пострадавшая сторона должна уведомить другую сторону в письменном виде в течение пяти дней с момента наступления события. 2. Обе стороны обсудят разумные корректировки сроков и объема проекта. 3. Если форс-мажорные обстоятельства продолжаются более 60 дней, любая из сторон может расторгнуть контракт без штрафных санкций.
---	---

8.7. Шартноманинг бекор қилиниши ЎзТМК қуйидаги ҳолатларда шартномани бекор қилиш ҳуқуқига эга: • Консультант бир неча марта огоҳлантирилганига қарамай, келишилган ишлар бажарилмаса. • Консультант махфийликни бузса ёки интеллектуал мулк ҳуқуқларини бузса. • Консультант лойиҳа маблағларини мақсадга номувофиқ ишлатса ёки фирибгарликка йўл қўйса. • Консультант Ўзбекистоннинг норматив талабларига риоя қилмаса. Лойиҳа якунлангандан сўнг, консультант ЎзТМК томонидан тақдим этилган барча ҳужжатлар ва маълумотларни қайтариши ҳамда тугалланмаган ёки сифатсиз бажарилган ишлар учун компенсация тўлаши керак. 8.8. Низоларни ҳал қилиш • Шартнома доирасида юзага келган барча низолар томонлар ўртасидаги музокаралар орқали ҳал этилади. • Агар музокаралар натижа бермаса, низо Ўзбекистон арбитраж қонунчилигига мувофиқ Тошкентдаги арбитраж судига топширилади. • Арбитраж қарори ҳар икки томон учун якуний ва ҳуқуқий жихатдан мажбурий ҳисобланади.	8.7. Прекращение действия Контракта УзТМК оставляет за собой право расторгнуть контракт при следующих условиях: • Консультант не выполняет оговоренную работу, несмотря на многочисленные предупреждения. • Консультант нарушает конфиденциальность или нарушает права на интеллектуальную собственность. • Консультант нецелевым образом использует средства проекта или занимается мошенничеством. • Консультант не соблюдает узбекские нормативные требования. По окончании проекта консультант должен вернуть все предоставленные УзТМК документы и данные, а также возместить все неполные или некачественные работы. 8.8. Разрешение споров • Все споры, возникающие в связи с настоящим контрактом, будут решаться путем переговоров между сторонами. • Если переговоры не принесут результата, спор будет передан в обязательный арбитраж в Ташкенте, Узбекистан, в соответствии с узбекским арбитражным законодательством. • Решение арбитража должно быть окончательным и юридически обязательным для обеих сторон.
9. УзТМКнинг роллари ва мажбуриятлари УзТМК ушбу шартномани бажаришда фаол иштирок этади ва танланган консультант билан яқин ҳамкорлик қилади. УзТМКнинг асосий мажбуриятлари қуйидагиларни ўз ичига олади: • Офис жойини тақдим этиш: УзТМК консультант жамоаси учун Ўзбекистонда иш олиб бориш даврида офис жойлари	9. Роли и обязанности УзТМК УзТМК будет играть активную роль в выполнении данного контракта и будет тесно сотрудничать с выбранным консультантом. Основные обязанности УзТМК включают: • Предоставление офисного помещения: УзТМК предоставит офисные помещения для команды консультанта на время проведения работ в Узбекистане.

билан таъминлайди. • Маълумотлар ва лойиҳа ҳужжатларига кириш: УзТМК консультант ишини қўллаб-қувватлаш мақсадида зарур бўлган барча маълумотлар, лойиҳага оид ҳужжатлар ва тегишли тадқиқотлардан фойдаланиш имконини беради. • Манфаатдор томонлар ўртасида ҳамкорликни мувофиқлаштириш: УзТМК консультант ва тегишли манфаатдор томонлар ўртасида ўзаро ҳамкорликни ташкиллаштиришда ёрдам беради. • Мунтазам ҳамкорлик ва алоқа: УзТМК раҳбарияти танланган консультант билан яқин ҳамкорлик қилади, лойиҳа босқичларида стратегик мувофиқлик ва аниқликни назорат қилади • Ҳисоботларни кўриб чиқиш ва тасдиқлаш: УзТМК оралиқ ҳисоботларни кўриб чиқади, ўз вақтида фикр-мулоҳазаларини беради ва лойиҳа жадвалига мувофиқ якуний натижаларни тасдиқлайди. УзТМК консультантнинг бутун лойиҳа давомида жамоа билан фаол ҳамкорлик қилишини, мустақил ишлаш ва натижаларни фақат лойиҳанинг маълум босқичларида тақдим этиш билан чекланмаслигини кутмоқда.	• Доступ к данным и проектной документации: УзТМК предоставит доступ ко всем необходимым данным, документам, связанным с проектом, и соответствующим исследованиям для поддержки работы консультанта. • Координация действий заинтересованных сторон: УзТМК будет способствовать взаимодействию между консультантом и соответствующими заинтересованными сторонами, когда это необходимо. • Регулярное взаимодействие и сотрудничество: Руководство УзТМК будет тесно сотрудничать с выбранным консультантом, чтобы контролировать стратегическое соответствие и ясность на каждом этапе проекта. • Обзор и утверждение результатов: УзТМК будет рассматривать промежуточные отчеты, предоставлять своевременную обратную связь и утверждать окончательные результаты в соответствии с согласованным графиком проекта. УзТМК ожидает, что консультант будет активно взаимодействовать с командой на протяжении всего проекта, а не работать самостоятельно и представлять результаты только на этапах.
10. Консультант ҳисоботи ва УзТМК томонидан кўриб чиқиш жараёни • Консультант лойиҳанинг ҳар бир босқичи бўйича ҳисобот лойиҳасини тайёрлаб, уни УзТМКга тақдим этиши керак. • Ҳисобот лойиҳаси тегишли манфаатдор томонлар билан маслаҳатлашган ҳолда УзТМК томонидан кўриб чиқилади ва тасдиқланади. • УзТМК ҳисобот лойиҳаси тақдим этилгандан сўнг 10 иш куни ичида ўз фикр-мулоҳазаларини беради. • Консультант билдирилган фикр-мулоҳазаларни инобатга олиб, қайта ишланган версияни 5 иш куни ичида	10. Отчет консультанта и процесс рассмотрения УзТМК • Консультант должен представить проект отчета по каждой фазе проекта на рассмотрение и утверждение УзТМК. • Проект отчета будет рассмотрен УзТМК в консультации с соответствующими заинтересованными сторонами, при необходимости, до его утверждения. • УзТМК предоставит отзыв в течение 10 рабочих дней после получения проекта отчета. • Консультант должен учесть замечания и повторно представить пересмотренные версии в течение пяти

тақдим этиши керак. - Якуний ҳисобот PDF, MS Word ва PowerPoint форматларида, молиявий моделлар ва ҳисоб-китоблар эса Excel форматда тақдим этилиши керак. - Лойиҳа якунланганидан ва якуний ҳисобот тасдиқланганидан сўнг, ҳар икки томон лойиҳанинг муваффақиятли якунланганлигини тасдиқловчи қабул қилиш далолатномасини имзолайди.	рабочих дней. - Итоговый отчет должен быть представлен в форматах PDF, MS Word и PowerPoint, а финансовые модели и расчеты - в Excel. - После завершения проекта и утверждения окончательного отчета обе стороны подпишут акт приемки, подтверждающий успешное завершение проекта.
11. Молиявий таклифга қўйиладиган талаблар Консультант шартномани бажариш билан боғлиқ харажатларни батафсил таҳлил қилган ҳолда молиявий таклифни тақдим этиши керак. Молиявий таклифда нарх белгиланиш тартиби тўлиқ ошқора бўлиши ва кўрсатилаётган хизматлар қийматининг асосланиши лозим. Таклиф қуйидаги элементларни ўз ичига олиши керак: - Ходимлар харажатлари: Консультант хизматлари учун тўловларни батафсил баён этиш, ҳар бир мутахассисга ажратилган иш соати ёки иш кунни миқдорини, шунингдек, соатлик ёки кунлик ставкаларни кўрсатиш. - Маъмурий ва бошқарув харажатлари: Лойиҳани амалга ошириш билан боғлиқ ҳар қандай билвосита харажатлар, жумладан офис харажатлари, ёрдамчи ходимлар ва алоқа харажатлари. - Сафар ва яшаш харажатлари: Агар татбиқ этилса, авиапарвозлар, яшаш, маҳаллий транспорт ва кунлик харажатлар учун тахминий харажатлар. - Бошқа тўғридан-тўғри ва билвосита харажатлар: Лойиҳани муваффақиятли якунлаш учун зарур бўлган ҳар қандай қўшимча харажатлар, масалан, маълумот йиғиш, тадқиқот материаллари ёки учинчи шахслар хизматлари учун тўловлар. Шартнома умумий қиймати барча тегишли солиқ ва йиғимларни ўз ичига олиши керак ва консультант Ўзбекистон Республикасининг солиқ	11. Требования к финансовому предложению Консультант должен представить финансовое предложение, включающее подробную разбивку расходов, связанных с выполнением контракта. Финансовое предложение должно обеспечить полную прозрачность структуры ценообразования и обосновать стоимость оказываемых услуг. Финансовое предложение должно включать следующие элементы: - Расходы на персонал: Подробная разбивка оплаты услуг консультантов с указанием количества человеко-часов или дней, выделенных на каждого эксперта, и соответствующих почасовых или дневных ставок. - Административные и накладные расходы: Любые косвенные расходы, связанные с выполнением проекта, такие как офисные расходы, вспомогательный персонал и расходы на связь. - Расходы на проезд и проживание: Если применимо, в финансовом предложении должны быть указаны сметные расходы на перелеты, проживание, местный транспорт и суточные. - Прочие прямые и косвенные расходы: Любые дополнительные расходы, необходимые для успешного завершения проекта, такие как сбор данных, исследовательские материалы или оплата услуг третьих лиц. Общая стоимость контракта должна включать

қонунчилигига риоя қилиш учун масъул ҳисобланади. Таклиф қилинган бюджетдан ҳар қандай четга чиқишлар маблағларни сарфлашдан олдин УзТМК томонидан ёзма равишда тасдиқланиши керак.	все применимые налоги и сборы, и консультант несет ответственность за соблюдение налогового законодательства Узбекистана. Любые отклонения от предложенного бюджета должны быть одобрены УзТМК в письменном виде до начала расходования средств.
--	---

Асосий ишлаш кўрсаткичлари (KPI) “Ўзбекистон Республикасида саноат учун муҳим минераллар ишлаб чиқаришни кенгайтириш стратегиясини ишлаб чиқиш” техник топшириғини бажариш учун	КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭФФЕКТИВНОСТИ (KPI) для выполнения технического задания «Разработка стратегии расширения производства важнейших минералов для промышленности в Республике Узбекистан»
Куйидаги KPIларга эришиб бориш техник топшириқларнинг бажарилишини кўрсатади ва буюртмачининг лойиҳа натижаларини қабул қилиши учун асос яратади. 1. Лойиҳа босқичларини ўз вақтида яқунлаш: • Лойиҳа босқичларининг 100 фоиз тасдиқланган жадвалга мувофиқ яқунланади. • Босқичларнинг белгиланган муддатларидан оғиш режалаштирилган вақтнинг 10 фоиз дан ошмайди. 2. Таҳлилий материаллар ва ҳисоботларнинг сифати: • 100 фоиз таҳлилий материаллар ва ҳисоботлар техник топшириқ ва келишилган методология талабларига жавоб беради. • Таҳлилий материаллар ва ҳисоботларнинг мазмуни ва дизайни бўйича Буюртмачидан муҳим тузатишларнинг йўқлиги. 3. Асосий манфаатдор томонларни жалб қилиш даражаси: • Давлат идоралари, компаниялар ва экспертлар ҳамжамияти вакиллари билан камида 30 та интервью ўтказилди. • Бизнес вакиллари ва инвесторлар иштирокида камида 5 та фокус-гурӯҳлари ташкил этилган. • Асосий манфаатдор томонлар иштирокида камида 3 та стратегик сессия ўтказилди. 4. Ишлаб чиқилган стратегиянинг сифати:	Достижение нижеуказанных KPI свидетельствует о выполнении технического задания и создает основу для принятия Заказчиком результатов проекта. 1. Своевременность выполнения этапов проекта: • 100% этапов проекта выполнены в соответствии с утвержденным календарным планом. • Отклонение от сроков выполнения этапов не превышает 10% от запланированного времени. 2. Качество аналитических материалов и отчетов: • 100% аналитических материалов и отчетов соответствуют требованиям технического задания и согласованной методологии. • Отсутствие существенных замечаний со стороны Заказчика к содержанию и оформлению аналитических материалов и отчетов. 3. Степень вовлеченности ключевых стейкхолдеров: • Проведено не менее 30 интервью с представителями государственных органов, компаний и экспертного сообщества. • Организовано не менее 5 фокус-групп с участием представителей бизнеса и инвесторов. • Проведено не менее 3 стратегических сессий с участием ключевых стейкхолдеров. 4. Качество разработанной стратегии:

• Стратегия саноат учун муҳим минералларни ишлаб чиқаришни ривожлантиришнинг барча устувор йўналишларини қамраб олади. • Стратегия аниқ, ўлчанадиган, эришиш мумкин, тегишли ва вақти чекланган (ақлли) мақсад ва вазифаларни ўз ичига олади. • Стратегияда муддатлар, масъулиятли ижрочилар ва зарур ресурслар билан батафсил ҳаракатлар режаси мавжудлиги. 5. Таклиф этилаётган давлат томонидан қўллаб-қувватлаш чоралари ва инвестицияларни жалб этиш механизмларининг самарадорлиги: - Давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг таклиф этилаётган чоратадбирлари илғор халқаро амалиётга мос келади ва Ўзбекистоннинг ўзига хос хусусиятларини ҳисобга олади. - Инвестицияларни жалб қилишнинг ишлаб чиқилган механизмлари тармоқларнинг инвестицион жозибадорлигини оширишга ва қулай инвестиция муҳитини яратишга ёрдам беради. 6. Лойиҳа натижалари билан буюртмачилар қаноатлантириш: - Бажарилган ишларнинг сифати ва эришилган натижалар тўғрисида буюртмачидан жиддий тузатишлар ва шикоятларнинг йўқлиги.	• Стратегия охватывает все приоритетные направления развития производства важнейших минералов для промышленности. • Стратегия включает конкретные, измеримые, достижимые, релевантные и ограниченные по времени (SMART) цели и задачи. • Стратегия содержит детальный план мероприятий с указанием сроков, ответственных исполнителей и необходимых ресурсов. 5. Эффективность предложенных мер государственной поддержки и механизмов привлечения инвестиций: - Предложенные меры государственной поддержки соответствуют лучшим международным практикам и учитывают специфику Узбекистана. - Разработанные механизмы привлечения инвестиций способствуют повышению инвестиционной привлекательности отраслей и созданию благоприятного инвестиционного климата. 6. Удовлетворенность Заказчика результатами проекта: - Отсутствие существенных замечаний и нареканий со стороны Заказчика к качеству выполненных работ и достигнутым результатам.
--	--