С. Н. УСМОНОВ, Ю. Т. ДОДОБОЕВ,
А. ХУДОЙБЕРДИЕВ.

ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ

ҚУВАСОЙ ТАДБИРКОРЛИК ЎҚУВ ИЛМИЙ
ИШЛАБ ЧИҚАРИШ МАРКАЗИ

ФАРҒОНА ИЛМИЙ МАРКАЗИ

С. Н. УСМОНОВ, Ю. Т. ДОДОБОЕВ, А. ХУДОЙБЕРДИЕВ.

ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ

«ФАРҒОНА» нашриёти
2000 – йил.

(2)-21
457

ТАҚРИЗЧИЛАР: — иқтисод фанлари доктори профессор **А. Ғ. ҒОФУРОВ,**

— иқтисод фанлари номзоди **М. Ҳ. ҲОМИДОВ.**

Мазкур дарслик Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан тасдиқланган кадрларни тайёрлаш Миллий Дастури асосида ёзилган.

Дарсликда «Тадбиркорлик» тушунчаси хозирги замон шарт-шароитларидан келиб чиққан ҳолда талқин этилади. Шунингдек, республикамиздаги тадбиркорликнинг шакллари, тадбиркорлик фаолияти турлари, корхоналарнинг бозор шароитида иш юритиш, хусусий тадбиркорликнинг ташкил этилиши, унинг юридик жиҳатлари, нархлари шаклланиши, солиққа тортиш ва бошқа бир қатор тадбиркорликка оид масалаларга изоҳ берилган.

Дарслик илмий ходимлар, аспирантлар, докторлар, олий ўқув юртлари, коллежлар, бизнес мактабларининг талабалари билан бир қаторда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи шахсларга ҳам мўлжалланган.

Мазкур рисолани чоп этиш тўғрисидаги Қувасой ўқув-илмий ишлаб чиқариш Марказининг 2000 йил 19 апрел № 8 қаророидан кўчирма.

ИЛМИЙ КЕНГАШ ҚАРОР ҚИЛАДИ:

1. С. Н. Усмонов, Ю. Т. Додобоев ва А. Худойбердиевларнинг «Тадбиркорлик асослари» дарслик китоби нашр этилишига тавсия этилсин.

2. Ўқув адабиётларини босмадан чиқариш учун керакли харажатларни тўлаш бош ҳисобчи М. Шароповга юклатилсин.

Илмий Кенгаш раиси профессор : **Ю. Т. ДОДОБОЕВ**

Котиб: **Т. АХМЕДОВ**

480835
Эрк КТ

С. Н. УСМОНОВ, Ю. Т. ДОДОБОЕВ, А. ХУДОЙБЕРДИЕВ. «ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ». «ФАРҒОНА» нашриёти 2000 – йил. 304 Бет.

СЎЗ БОШИ

Ўзбекистон мулкдорлар синфининг ҳуқуқий жиҳатдан тан олиниши тадбиркорлик фаолиятининг ривожланишига туртки бўлди. Тадбиркорлик фаолиятини юритиш, тадбиркорлардан янгича иш юритишни, янги касблар ва муносабатларни ўзлаштиришни тақозо этади. Бу борада, мазкур қўлланма тадбиркорлик асосларига йўналтирилган бўлиб, ўз олдига ўқувчиларни тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш, унинг турлари ва хусусиятлари, бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркорларнинг тутган ўрни, молиявий ҳисоб-китоблар, солиқлар ва бошқа кўплаб жиҳатлар билан таништиришни мақсад қилиб қўяди.

«Тадбиркорлик», «тадбиркор» деганда «иш», «корхона» тушунилади ва унинг ортида маҳсулот ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатишни ўз олдига мақсад қилиб қўйган ишлаб чиқариш — хўжалик юритиш тизимини ифодаловчи мураккаб организм туради. Корхона, бозор муносабатларининг субъекти сифатида, товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида кучли рақобат шароитида иш олиб боради. Дарҳақиқат, рақобатли бозор мухити алоҳида олинган корхоналар, шунингдек бутун жамиятнинг иқтисодий ривожланиши учун қулай шароит яратиб, ижтимоий ва иқтисодий жараёнларнинг ҳаракатлантирувчи кучи сифатида намоён бўлади. Бозор мухити корхоналарни, агар улар иқтисодий майдондан чиқиб кетишни хоҳламасалар, рентабелли иш юритишга мажбур этади. Корхонанинг фаолиятидан ва бозор шароитида иш юритишдан кўзланган мақсад фойда олишдир. Шундай товарлар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш керакки, улар мавжуд талаб ва эҳтиёжни қондира олиши лозим.

Бозор шароитида иш олиб бориш кўп сонли тадбиркорлар ва менеджерлар олдига бизнесни ошириш борасида юқори даражада ишбилармонлик талабини қўяди — иш бошлаш учун қандай тайёргарлик кўриш, уни бошлаш, корхона ва фирмалар фаолияти механизми қандай бўлиши керак, рақобатни ҳаракатлантирувчи куч ва унинг моҳияти нимада, тадбиркорнинг хўжалик юритувчи шериклар билан ўзаро муносабатлари қандай қурилади, тадбиркорнинг мажбуриятлари ва масъулиятлари нималарда намоён бўлади ва шу каби кўплаб саволларга жавоблар мазкур қўлланмада ўз аксини топади, деб умид қиламиз.

1-БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ТУШУНЧАСИ ВА УНИНГ МОҲИЯТИ ЎЗБЕКИСТОНДА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ЮЗАГА КЕЛИШИ

1.1. ТАДБИРКОРЛИКНИНГ КЕЛИБ ЧИҚИШ ТАРИХИ ВА МОҲИЯТИ

Тадбиркорликнинг тарихи узоқ ўтмиш даврларга бориб тақалади. Қадим замонларда савдогарлар, хунармандлар, косиблар тадбиркорликни бошловчилар сифатида намоён бўлганлар. Капитализмнинг пайдо бўлиши билан бойлик орттиришга интилиш чексиз фойда олиш истагини туғдиради. Аксарият ҳолларда тадбиркорлик ишлаб чиқариш воситаларига эгалик қилиш билан бир вақтда ўзи ҳам ўз заводи ёки фабрикасида меҳнат қилади.

XVI аср ўрталарига келиб акциядорлар жамиятлари вужудга кела бошлади. Дастлабки акциядорлик компаниялари халкаро савдо-сотиқ соҳасида пайдо бўла бошлади. Энг биринчи акциядорлик компанияси Англия савдо компанияси бўлиб, 1554 йилда Россия билан савдо-сотиқ қилиш мақсадида ташкил этилган. Кейинчалик, 1600 йилда Англиянинг ОСТ-ИНД савдо компанияси, 1602 йилда Голландиянинг ОСТ-ИНД компанияси, 1670 йилда Гудзон компанияси тузилди. Сўнгра хўжалик юритишнинг акциядорлик шакли иқтисодиётнинг бошқа жабҳаларига ҳам кира бошлади.

XVII аср охирларига келиб акциядорлик банклари пайдо бўла бошлади. Хусусан, 1694 йилда акциядорлик асосида Англия банки, 1695 йилда – Шотландия банки ташкил топди. XVIII аср охири ва XIX аср бошларида банк ишларини акциядорлик шаклида ташкил этилиши кўп мамлакатларда жорий этила бошланди. Бу даврга келиб, йирик оилавий фирмаларга тегишли мулкчилик юзлаб, минглаб пайчилар – акция эгаларига тақсимланди. Борган сайин кичик ва катта бизнес ўртасидаги жарлик кенгайиб бормоқда. Бундай шароитда майда фирмаларнинг иш юритиш шароитлари қийинлашиб бормоқда, айни пайтда ўрта ва йирик фирмалар кенг кўламда ривожланмоқда. Бу даврда янги касб – йирик ишлаб чиқариш раҳбари ва ташкилотчиси – менеджер касби пайдо бўлди. Илгари бир шахсга тааллуқли бўлган тадбиркорлик фаолияти энди ихтисослашган йўналишлар бўйича тарқалиб кетди. Молиячилар, иқтисодчилар, ҳисобчилар, ҳуқуқшуносларр, конструкторлар, технологлар пайдо бўла бошлади. Ишнинг барчаси устидан менеджер раҳбар бўлиб, у юқоридаги касблардан холи бўлган ҳолда, ишлаб чиқаришни ташкил қилиш билан шуғулланди.

Ўрта Осиёдаги тадбиркорлик фаолияти қадим замонлардаёқ пайдо бўла бошлаган. Бу ерда тадбиркорлик савдо-сотиқ ва хунармандчилик кўринишида вужудга келиб, тадбиркорлар сифатида майда савдогарлар намоён бўлган. 1600 йил охири ва 1700 йил бошларида чор Рос-

сиясида мануфактураларнинг ташкил этилиши, турли саноат корхоналарининг кескин ривожланиши натижасида ҳар хил хом ашёларга бўлган талабнинг ортиши Ўрта Осиёда тадбиркорлик фаолиятини янада кучайишига олиб келди. Асосан пахта етиштириш ва олди-сотдиси билан боғлиқ ишлар ривожлана бошлади.

Биринчи жаҳон урушидан сўнг ҳамда февраль ва октябрь революциялари амалга ошгандан кейин бозор иқтисодий алоқаларини йўқотишга киришилди. Барча йирик корхоналар миллийлаштирилди, мулкдорларга қарашли мулк ва ишлаб чиқариш воситалари давлат *томонидан тортиб олинди.*

Янги иқтисодий сиёсат (НЕП) даврида (1921-1926) тадбиркорлик фаолияти бир мунча жонланди. Амма 1920 йил охирида тадбиркорлик яна таъқиб остига олина бошланди. 1990 йилларга келиб тадбиркорлик яна ривожлана бошлади.

Ўзбекистон Республикаси Мустақилликка эришганидан сўнг, мамлакатда тадбиркорликка кенг йўл очилди. Тадбиркорлик фаолиятини юритувчиларга давлат томонидан етарли шарт-шароитлар яратилиб, уларнинг манфаатлари қонун ҳимояси остига олинди. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонуни (1991 йил 15 февраль) ва Республика Президенти И. А. Каримовнинг «Иқтисодий *ислоҳотларни янада чуқурлаштириш, хусусий мулкчиликни ҳимоя* қилиш ва тадбиркорликни ривожлантиришга доир тадбирлар тўғрисида»ги 1994 йилда чиқарган қарори давлатимизда тадбиркорликни ривожланишида муҳим рол ўйнайди.

Бозор муносабатлари ривожланишининг истиқболи Ўзбекистонда тадбиркорликни янада кенгроқ тадбиқ этилиши борасида мақбул ижтимоий – иқтисодий шароитлар яратилишидан дарак бермоқда.

«Тадбиркор» ва «Тадбиркорлик» деганда аввало нимани тушунилади? Бу тушунчани ҳозирги замон мазмунида биринчи бўлиб Англия иқтисодчиси Ричард Кантильон[1] XVII аср охири – XVIII аср бошларида *тилга олган. У, тадбиркор – тавакка*лчилик шароитида иш олиб борувчи одам» деган фикрни айтган. Ричард Кантильоннинг фикрича бойлик манбаи – ер ва меҳнат бўлиб, бўлар иқтисодий манфаатларнинг ҳақиқий қийматини аниқлайди. Кейинчалик таниқли француз иқтисодчиси Ж. Б. Сэй (1767-1832) ўзининг «Сиёсий иқтисод трактати» (1803) китобида тадбиркорлик фаолиятини ишлаб чиқаришнинг учта классик омили – ер, капитал, меҳнатнинг боғланиши орқали ифодаяайди. У яна таъкидлайдики, «Англия тадбиркорларининг таланти» Англия саноатининг ривожланишида асосий омиллардан бири бўлди.

СЕЙнинг асосий тезиси маҳсулот етиштиришда тадбиркорларнинг *фаол иштирокини тан олишдир.* Сейнинг фикрича тадбиркорнинг олаётган даромади, ишлаб чиқаришни, маҳсулот сотилишини ташкил қила билгани учун олган мукофотидир.

---

1. Кантильон Р. Савдо табиати ҳақида тажрибалар (биринчи маротаба 1755 йилда чоп этилган).

Бахтга қарши, таъкидлаб ўтиш шартки, иқтисодий фан асосчилари — тадбиркорлар билан унчалик қизиқмадилар. Тадбиркорлик фаолияти уларнинг илмий таҳлили предмети сифатида қабул қилинмади. Англиялик иқтисодчи олимлар А. Смит (1723-1790) ва Д. Рикардо (1772-1823) иқтисодиётни ўз-ўзини бошқарувчи механизм сифатида талқин этдилар. Бу механизмда илмий тадбиркорлик учун жой топилмади. Айни пайтда А. Смит ўзининг «Халқаро бойлиги табиати ва сабабларини ўрганиш» деб аталган асосий ишида тадбиркорликка тавсиф беради. А. Смитнинг фикрича, тадбиркор капитал эгаси бўла туриб, у ёки бу тижорат билан боғлиқ ғояни амалга ошириш мақсадида таваккалчиликка йўл қўяди, зеро бирор бир ишга маблағ сарфлашда ҳар доим маълум даражада таваккалчилик элементлари мавжуддир. Шу сабабли, А. Смитнинг таъкидлашича, тадбиркорлик орқали олинган фойда тадбиркорнинг таваккал иш кўрсини учун тўловдир. Тадбиркор ўзи режалаштиради, ишлаб чиқаришни ташкил қилади, меҳнат тақсимоти орқасидан кўражак фойдасини ҳисоб-китоб қилади ва ишлаб чиқариш натижаларига ўзи эгалик қилади. А. Смитнинг китоби 1776 йилда, яъни Америка Қўшма Штатлари мустақиллиги тўғрисида Декларация эълон қилинган йили босиб чиқарилди. Р. Хайлбронер, Л. Тароу ва бошқа бир қатор иқтисодчилар фикрича, бу икки ҳужжатдан қайси бири кўпроқ тарихий аҳамиятга эга эканлиги ҳақида хулосага келиш мушкулдир. Улар Декларацияни «ҳаёт, озодлик ва бахтга интилиш»га асосланган жамиятни барпо этишга чақириқ деб, А. Смитнинг ишини айнан шу жамиятни қандай ишлаши кераклигини кўрсатувчи йўлланма деб ҳисоблайдилар. Бозор қатнашчилари, деб ёзади А. Смит, «пул қилишга», «ўз ҳолатларини яхшилашга» интиладилар. Қандай қилиб бозор жамияти фақат ўз манфаати, оладиган фойдаси учун қолган фуқароларни шилишга йўл қўймайди, мана шундай ҳавфли тескари шароит асосида мақбул ижтимоий тузилма вужудга кела оладими?

А. Смит бу саволларга ижобий жавоб беради. У бизларни бозор тизимининг механизми — рақобатчилик механизми билан таништиради. У ёзадики, ўз аҳволини яхшилаш учун иш юритаётган, ҳар бир шахс рўпирасида бозорда худди шу мақсадни кўзлаган одамлар тўдаси туради. Натижада, бозорда фаолият кўрсатаётган ҳар бир субъект, рақобатчилар томонидан таклиф этилган нархларни қабул қилишга мажбур бўлади. А. Смит таъкидлайдики, бундай рақобатчилик шароитида, рақобатдошларига қараганда ортиқроқ нарх сўраган ишлаб чиқарувчи харидор топишга қийналади. Шунингдек, рақобатдошларига нисбатан ишчиларга озроқ иш ҳақи беришни кўзлаган хўжайин (тадбиркор) ишчиларни топишга қийналади. Шундай қилиб бозор механизми, бозорнинг барча қатнашчиларини интизомга солиб қўяди.

А. Смит кўрсатадики, бозор жамият учун зарур бўлган товарларни, керакли миқдорда тавсия қилади. Шу тарика А. Смит бозор тизими — жамиятни барча заруриятлар билан таъминловчи қудратли куч деб ва

бу тизим ўзини-ўзи бошқаради, деб кўрсатади. Белгилаб ўтиш лозимки, бозор ўзини-ўзи бошқарар экан, А. Смит, рақобатчилик ва фойда кўриш ишларига давлатнинг аралашувига қарши туради. А. Смитнинг фикрича, ўз ҳолига қўйилган бозор тизими ўсиб; ривожланиб боради ва бундай тизимга эга бўлган миллат бойлиги мунтазам ортиб боради.

Д. Рекардо капитализмда абсолют, барҳаёт, табиий ишлаб чиқариш усулини кўради ва тадбиркорлик фаолиятини самарали хўжалик юритишнинг мажбурий элементи сифатида тан олади.

К. Марксниг иқтисодий назарияси асосида эса тадбиркор капиталист-эксплуатор сифатида кўрсатилади. Фақат XIX аср охири XX аср бошларига келибгина, тадбиркорликни тутган ўрни ва моҳияти тан олина бошланди. Француз иқтисодчиси Андре Маршалл (1907-1968) юқорида келтирилган уч классик омилга (ер, капитал, меҳнат) тўртинчи омил – ташкилотчиликни қўшди. Шу даврдан бошлаб тадбиркорлик тушунчаси ривожлана бошланди.

Америкалик иқтисодчи Ж. Кларк (1847-1938) Сейнинг «учлик формуласи» кўринишини бир мунча бошқача кўринишида изоҳлайди. Унинг фикрича ишлаб чиқариш жараёнида ҳар доим тўртта омил қатнашади: 1) капитал; 2) капитал манфаат-ишлаб чиқариш воситаси ва ер; 3) тадбиркорлик фаолияти; 4) ишчи меҳнати. Бу борада ҳар бир омилга ишлаб чиқаришдан тушган тушумнинг бирон бир ҳиссаси тўғри келиши шарт: капитал капиталистга фоиз келтиради; капитал манфаат рента, капиталистнинг тадбиркорлик фаолияти фойда келтиради, ишчининг меҳнати эса уни иш ҳаки билан таъминлайди. Бошқача айтганда, Ж. Б. Кларкнинг ёзишича:

Эркин рақобат – меҳнатга, меҳнат натижасида вужудга келган нарсани; капиталистга капитал орқали вужудга келган нарсани; тадбиркорга кординация фаолияти натижасида вужудга келган нарсани беради.

Америкалик иқтисодчи Ж. Б. Кларк, ўша даврда тадбиркорлик фаолиятини айнан шундай тушунган эди.

Келиб чиқиши австриялик бўлган, америкалик таниқли иқтисодчи Иозеф А. Шумпетер (1883-1950) «Иқтисодий ривожланиш назарияси» номли китобидан (1911) «тадбиркор» иборасини новатор (янгилик яратувчи, изланувчи) сифатида талқин этади. Унинг таъкидлашича тадбиркор функцияси капиталистик иқтисодиётнинг ривожланишида бош ролни ўйновчи янгиликларни жорий этилишида намоён бўлади ва иқтисодий ўсишни таъминлайди.

Бу масалага Англия иқтисодчиси, иқтисод бўйича 1974 йил Нобель мукофоти лауреати Ф. А. Хайек янгича ёндошди. Унинг фикрича тадбиркорликнинг моҳияти янги иқтисодий имкониятларни излаш ва ўрганишда бўлиб, фаолият тури ҳисобланмайди.

Қарор қабул қилиш мажбуриятини зиммасига олиш каби бир қатор функциялар тадбиркорликни бошқарув фаолияти билан боғлайди. Шу билан бирга тадбиркорни менеджер билан аралаштириш мумкин эмас. Уларнинг функционал моҳияти тубдан фарқ қилади. Бир томондан,

тадбиркорлик бошқарув фаолиятидан кенгроқдир. Бошқа томондан, самарали бошқарув-менеджмент, ҳозирги кундаги фаолият даражаси бўйича барча тадбиркорлар учун ҳам қўлидан келадиган иш эмас.

Менеджернинг асосий сифати — энг яхши иш олиб бораётган тадбиркорга нисбатан ҳам аъло даражадаги ташкилотчилик хусусиятидир. Шу сабабли аксарият ҳолларда янги, айниқса йирик корхоналарда илгор тадбиркор ўрнига яхши бошқарувчи — менеджер келади.

Хулоса қилиб айтиш мумкинки, ҳозирги шароитда «тадбиркор» ва «менеджер» тушунчаси кўп ҳолларда мос келади, ваҳоланки, улардан бири мулкдор бўлса, иккинчиси бошқарувчидир. Амалда кўп мулкдорлар менеджер функциясини бажарадилар ва аксарият менеджерлар кейинчалик ўзлари бошқараётган ишлаб чиқариш воситаларига эгалик қила бошлайдилар.

Тадбиркорлик доирада ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш, олди-сотди, бир хил товарни бошқа товарга алмаштириш бўйича хусусий шахс, корхона ёки ташкилотнинг олиб бораётган фаолияти тушунилади.

«Тадбиркор» ва «тадбиркорлик» ибораларининг эволюциясини кузатиш қизиқарлидир:

1725 й. Ричард Кантилльон: тадбиркор — тавакка лчилик шароитида фаолият кўрсатувчи одамдир.

1797 й. Бодо: бажарилаётган иш бўйича жавобгар шахс бўлиб, у режалаштирувчи, назорат қилувчи, ташкилотчи ва корхона эгасидир.

1876 й. Френсис Уокер: капитал тавсия қилиб, унинг эвазига фойз олувчилар ва ўзининг ташкилотчилик қобилияти билан фойда кўрувчилар фарқини билиш лозим.

1934 й. Йозеф Шумпетер: тадбиркор — янги технологияни ишлаб чиқарувчи новатордир.

1961 й. Довид Макеллонд: тадбиркор тавакка лчилик шароитида иш кўрувчи сарҳаракат кишидир.

1964 й. Питер Друкер: тадбиркор — фойда кўриш имконини қўлдан чиқармайдиган кишидир.

1975 й. Альберт Шапиро: ижтимоий-иқтисодий механизмни ташкилловчи, илгор фикр юритувчи шахсдир. Бозор шароитида иш олиб борар экан, у муваффақиятсизлик эҳтимоли борасида жавобгар бўлиб, тавакка ли иш юритади.

1985 й. Роберт Хизрич: тадбиркорлик қийматга эга бўлган бирор бир янгилик яратиш жараёнидир, тадбиркор эса — бунинг барчаси учун вақт ва куч сарфловчи, ўз зиммасига молиявий, психологик ва ижтимоий тавакка лчиликни олувчи, бунинг учун мукофот сифатида пул олувчи ва эришган натижадан қаноатланувчи шахсдир.

Энциклопедик луғатда «тадбиркорлик» тушунчаси қуйидагича талқин этилади;

Тадбиркорлик (инглизча — entreprise) фуқароларнинг мустақил ташаббус фаолияти бўлиб, у фойда ва шахсий даромад олишга

йўналтирилган ва ўз номидан, ўз мулкий жавобгарлиги остида ёки ҳуқуқий жавобгарлик остида ҳуқуқий шахс номидан иш юритади. Тадбиркор (инглизча – entrepreneur) қонун билан таъқиқланмаган, барча турдаги хўжалик юритувчи фаолиятни, жумладан тижорат-воситачилик, олди-сотди, консультатция бериш ва бошқа фаолиятларни, шунингдек қимматли қоғозлар билан ишлашни амалга оширади.

Тадбиркорлик шундай фаолиятки, бунда фойда олиш мақсадида маблағ сарфланади ва ўз манфаатини кўзлаган ҳолда жамиятга фойда келтиради.

Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги Қонунида тадбиркорликка қуйидагича изоҳ берилган:

Тадбиркорлик – мулкчилик субъектларининг моллар ишлаб чиқариш ва хизматлар кўрсатиш ҳамда ёки даромад олишга қаратилган амалдаги қонунлар доирасида ташаббускорлик билан фаолият кўрсатишдир.

Кўриниб турибдики бу аниқлик киритишда тадбиркорликни белгилашнинг муҳим элементи – шахсий фойда олишнинг жамият манфаатлари билан боғланиши келтирилмаган.»

Тадбиркорлик субъектлари бўлиб алоҳида хусусий шахслар, шунингдек шериклар жамоаси бўлиши мумкин. Тадбиркорлик субъекти сифатида хусусий шахслар, одатда ягона шахсий оилавий корхоналарни очадилар. Бундай тадбиркорлар ўз меҳнатларини сарфланиши билан чекланадилар ёки ёлланма ишчи кучидан фойдаланадилар.

Шериклик жамоалари сифатида турли хўжалик ассоциациялари: ижара жамоалари, очиқ ёки ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятлари, турли уюшмалар, ширкатлар ва бошқа кўринишларда намоён бўлади.

Хўжалик ассоциацияси – маълум масалаларни ҳал этиш учун ишлаб чиқариш – хўжалик фаолиятини мувофиқлаштириш мақсадида тузилган, корхоналарнинг шартномавий бирлашмасидир. Бунинг аъзолари ўзларига тегишли молиявий ва моддий ресурсларнинг бир қисмини бирлаштирадилар. улар ассоциациянинг бошқа аъзолари билан келишмаган ҳолда, бошқа хўжалик юритувчи бирлашмалар таркибига киришлари мумкин. Бирлашмаларнинг бу шакли концернларга нисбатан бир мунча юмшоқдир. Хўжалик ассоциацияларнинг турли шакллари ҳақида 6-бобда тўлароқ ифодаланган.

Тадбиркорликнинг муҳим жиҳатларига қуйидагиларни киритиш мумкин: — хўжалик субъектларининг мустақиллиги ва эркинлиги. Ҳар бир тадбиркор у ёки бу масалани ҳал этишда, ҳуқуқий меъёрлар доирасида, қарор чиқариш эркинлигига эгадир:

— иқтисодий манфаатдорлик. Тадбиркорнинг асосий мақсади – мумкин қадар кўпроқ фойда олишдир. Шу билан бир қаторда, тадбиркор ўзининг шахсий манфаати йўлида иш юритар экан, жамият манфаати йўлида фойда келтиради:

— жавобгарлик ва таваккалчилик. Энг ишончли ҳисоб-китоблар қилинганда ҳам ноаниқликлар, таваккалчилик сақланиб қолади.

Тадбиркорликнинг юқорида келтирилган жиҳатлари ўзаро боғлиқ бўлиб, бир пайтда ҳаракатда бўлади.

Тадбиркорлик ҳар доим янгиликлар киритилиши билан боғлиқдир. Иқтисодий фаолиятнинг бу томонига юқорида эсга олинган Й. Шумпетер ва А. Маршалга эътибор берганлар. Агарда Й. Шумпетер тадбиркорлик ва янгилик киритилишининг ўхшашлигини кўрсатиб ўтган бўлса, А. Маршалл таъкидлайдики, тадбиркорликнинг жамият ҳаётидаги ҳақиқий роли шундаки, улар ўзлари киритаётган янгилик билан нафақат янги тартиб ўрнатмоқдалар, балки жамиятда етишиб келаётган жараёнларни тезлатилишига шароит яратадилар. Й. Шумпетерининг тасаввур этишича, тадбиркор ҳар доим «барпо этиш учун бузувчидир ва жамиятнинг иқтисодий ривожланишида асосий омилдир.»

1.2. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ ОЛИБ БОРИШ УЧУН ЗАРУР БЎЛГАН ИҚТИСОДИЙ, ИЖТИМОИЙ ВА ҲУҚУҚИЙ ШАРТЛАР

Тадбиркорликни шаклланиши учун иқтисодий, ижтимоий, ҳуқуқий ва бошқа шарт-шароитлар зарурдир. Иқтисодий шароитлар – бу биринчи навбатда товарларни тавсия қилиш ва уларга бўлган талаб, товар турлари, пул маблағларининг ҳажми, ишчи жойларининг тақчиллиги ёки ортиқчалиги иш ҳақи даражасига таъсир кўрсатувчи ишчи кучи, яъни уларнинг товар сотиб олишга бўлган имкониятларида намоён бўлади.

Иқтисодий ҳолатга пул ресурсларининг мавжудлиги ва уларни ишлаб топиш имкони, инвестрланган капиталдан даромад қилиш даражаси, шунингдек тадбиркорлар томонидан ўзларининг иш операцияларини амалга ошириш учун мурожаат қилувчи қарз олиш манбаларининг мавжудлиги таъсир кўрсатади.

Буларнинг ҳаммаси билан турли хил бозор инфратаркибини ташкил этувчи ташкилотлар шуғулланиб, тадбиркорлар улар билан ўзаро муносабатда бўладилар ва тижорат операцияларини юритадилар. Булар, молиявий хизмат кўрсатувчи банклар; хом ашё, материаллар, ярим фабрикатлар, жамловчи қисмлар, ёнилғи, энергия, машина ва қурилмалар, асбоб-ускуналар ва бошқалар билан таъминловчилар; товарларни истеъмолчиларга етказиб берувчи улгуржи ва чакана савдо қилувчилар; ҳуқуқий, бухгалтерия, воситачилик хизматларини кўрсатувчи ихтисослашган фирмалар ва муассасалар; ишчи кучи билан таъминловчи меҳнат агентлари; ишчиларни ва мутахассисларни – хизматчиларни тайёрловчи ўқув даргоҳлари; реклама, транспорт, суғурта ва бошқа агентликлар; алоқа воситалари ва ахборот бериш ташкилотларидир.

Тадбиркорлик жараёни элементлари 1.1. жадвалда келтирилди.

Тадбиркорликнинг шаклланишида иқтисодий шарт-шароитлар билан бир қаторда ижтимоий шароитлар туради. Даставвал бу харидорлар

томонидан уларни қизиқтирадиган товарларни сотиб олишга бўлган интилишларида намоён бўлади. Турли босқичларда бу талаблар ўзгариб туриши мумкин. Бу борада ижтимоий-маданий муҳитга боғлиқ ҳолда, диний ва маънавий меъёрлар асосий роль ўйнайди. Бу меъёрлар истеъмолчиларнинг турмуш тарзига бевосита таъсир кўрсатиши орқали товарларга бўлган талабни ҳам ўзгартириши мумкин.

1.1. — Жадвал.

Тадбиркорлик жараёни элементлари

Бизнес имкониятини аниқлаш ва баҳолаш	Бизнес-режа ишлаб чиқиш	Ресурсларга бўлган талабни аниқлаш	Корхонани бошқариш
Бизнес имкониятининг давомийлиги	I. Бўлим. Кириш. Бизнесни талқин этиш	Зарур ресурсларни аниқлаш	Бошқарув усулини ишлаб чиқиш
Бизнес имкониятини ишга солиш бозори	Режа мазмуни	Мавжуд ресурсларни аниқлаш	Назорат тизимини жорий этиш
Рақобатчилик таҳлили	II. Бўлим 1. Корхонанинг моҳияти (режаси)	Ресурсларга бўлган талабларни мослаш	Ташкилий муолажаларни ишлаб чиқиш
Бизнес имкониятининг бозор ва корхона учун қиймати	2. Тармоқ таҳлили 3. Ишлаб чиқариш 4. Маркетинг режаси 5. Молиявий режа Ташкилий режа 6. Операциялар режаси Хулоса. Самарадорлик ҳисоби	Зарур ресурслар билан таъминловчиларни аниқлаш Таъминотчиларга йўл топишни ишлаб чиқиш.	SWOT таҳлилини мунтазам олиб бориш (кучли, кучсиз томонлар, имкониятлар ва таҳлиллар, уларнинг баҳоси).

Ижтимоий шарт-шароитлар алоҳида шахснинг ишга бўлган муносабатига ва шу тариқа олаётган иш ҳақига бўлган муносабатига, меҳнат шароитига таъсир кўрсатади.

Тадбиркорлик фаолиятидан тадбиркор қаноатланиши керак. У ўзи билан меҳнат қилаётган ходимларнинг иш фаолиятига боғлиқ ижтимоий масалаларни, жумладан, соғлиқни муҳофаза қилиш, иш жойининг сақланиши ва ҳоказоларни ҳал этилишида иштирок этади.

Тадбиркорликнинг шаклланишида тадбиркорларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш, малакасини ошириш: замонавий тадбиркорлик фаолиятини юритиш усулларига ўқитишни ташкил этиш, ходимларни ўқитиш ва қайта ўқитиш, уларни ривожланган давлатларга иш ўрганишга юбориш, тадбиркорларни ўқитиш учун ўқитувчи ходимларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш, консультатив марказларни ташкиллаш муҳимдир.

Ҳар қандай тадбиркорлик фаолият маълум ҳуқуқий муҳитда олиб борилади. Шунинг учун зарур ҳуқуқий шарт-шароитларни яра-

тилишининг аҳамияти катадир. Бу борада биринчи ўринда тадбиркорлар фаолиятини мувофиқлаштирувчи, унинг ривожланиши учун мақбул шароитларни яратиб берувчи қонунлар туради. Яъни корхоналарнинг очилишини ва рўйхатдан ўтказилишини тезлаштирувчи ва соддалаштирувчи, тадбиркорларни давлат бюрократизмидан муҳофаза этувчи, солиқ тизимини такомиллаштирувчи ва бошқа бир қатор қонунлар шулар жумласидандир. Бунга тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш бўйича ҳудудий марказларни ташкил этиш, статистик маълумотлар ҳисоби ва шаклларини такомиллаштириш ҳам киради. Шунингдек ҳуқуқий кафолат масалалари бўйича қонунчилик ташаббусларини тайёрлаш, бу борада биринчи навбатда мулкка эгалик қилиш ҳуқуқи ва шартнома мажбуриятларига риоя қилиш муҳим ўрин тутади.

Мисол қилиб АҚШда тадбиркорлик соҳасида узоқ йиллар давомида амалда қўлланиб келаётган қонунлар тизимини кўрсатиш мумкин.

Қонунлар	Қонуннинг асосий ҳолати
Шерман антитрест қонуни (1890)	Монополия ёки монополиялаштиришни тақиқлаш, шунингдек штатлараро ёки ташқи савдони чеклаб қўйишни кўзда тутган турли келишувлар, шартномаларни тақиқлаш.
Сифатли озиқ-овқатлар ва тиббий дори-дармонлар ҳақидаги қонун (1906)	Нотўғри ёки қалбакилаштирилган ёрлиққа эга озиқ-овқат ва дори-дармонларни ишлаб чиқариш, сотиш ва транспортда ташишни тақиқловчи қонун. Бу қонун 1938 йилда озиқ-овқат маҳсулотлари, медикаментлар ва косметик воситалар ҳақидаги Федерал қонун билан алмаштирилиб, унга 1958 ва 1962 йилларда тузатишлар киритилган.
Федераль савдо комиссиясини таъсис этиш ҳақида қонун (1914)	«Савдода рақобатчиликни ноинсоф усулларидан фойдаланишни тақиқлаш» тўғрисидаги қонуннинг 5-банди бўйича кенг ваколатига эга бўлган махсус комиссияни таъсис этиш.
Клейтон қонуни (1914)	Шерман қонунига қўшимча равишда айрим турдаги фаолиятларини (нарх-наволарни) бузиб кўрсатиш, келишувчи шериклар фаолиятини чекловчи бандларни киритиш, сотишдаги чеклашлар, бошқа корпорациялар акцияларига эгалик қилиш ва бошқаларни тақиқлаш.
Уилер Ли қонуни (1938)	Рақобатчиликка зарар келтиришдан қатъий назар, ёлғон ва виждонсизларча ҳаракат қилинишини тақиқлаш; Федераль савдо комиссиясига озиқ-овқат ва дори-дармон маҳсулотлари устидан назорат ўрнатиш ваколатини бериш.

Қонунлар	Қонуннинг асосий ҳолати
Товарлар идиши ва ёрлиқларни ҳаққоний бўлиши ҳақидаги Қонун (1966)	Идишга ўраб жойлаш, ёрлиқлар хусусида тартиб жорий қилиш. Бу қонунда товар ишлаб чиқарувчилар зиммасига идишдаги товар ҳақида аниқ маълумот бериш, товарни тайёрловчи ҳақида ва товар миқдори ҳақида аниқ ахборот бериш масъулияти юклатилди.
Истеъмол товарларининг хавфсизлигини таъминловчи қонун (1972)	Истеъмол товарларининг хавфсизлигини таъминлаш бўйича комиссия тузиш ва унга хавфсизлик меъёрларини киритиш, бу меъёрларга риоя қилмаганларга нисбатан санкция қўллаш ваколатини бериш.
Қарзларни ундирилишига виждонан ёндошиши ҳақида қонун (1978)	Одамлар билан қўпол муомалада бўлиш, қарзларни ундиришда ёлғон кўрсатма ва аризалар беришни тақиқлаш.

Тадбиркорлик фаолиятини давлат томонидан бошқарилиши зарурлигини асослар экан, Ф. Котлер мос қонунчилик актларини келиб чиқишига олиб келган учта асосий сабабни кўрсатади:

— фирмаларни бир биридан ҳимоя қилиш зарурияти.

Тадбиркорлар бир овоздан рақобатчиликни кўкка кўтариб мақташади, лекин ўз шахсий манфаатларига тегишли бўлганда уни инкор эта бошлайдилар». Бу ердан «рақобатчиликка ноинсофларча ёндошишни» тақиқловчи қонун қабул қилинди.

— Истеъмолчиларни ноинсоф амалиётдан ҳимоя қилиш зарурияти.

Бу ердан, назоратсиз қолиб, ёмон сифатли товарлар ишлаб чиқарувчи, ёлғон рекламалар берувчи, идишга ўраш ва нарх даражаси бўйича нотўғри ахборот берувчи фирмаларга қарши туришга йўналтирилган қонунлар келиб чиқди.

— жамиятнинг олий манфаатларини тадбиркорларнинг бебошликларидан ҳимоя қилиш зарурияти.

Ф. Котлер юмшоқ қилиб айтадики: тадбиркорлик фаолияти бизни ҳар доим энг яхши ҳаётий сифатлар билан таъминлай олмайди.

1.3. ТАДБИРКОРЛИК ТУРЛАРИ ВА ШАКЛЛАРИ

Барча кўринишдаги тадбиркорлик фаолиятлари турли белгиларига қараб тоифаларга ажратилади:

хусусан, фаолият тури, мулкчилик шакли, мулкдорлар сони, ташкилий-иқтисодий шакллари, ёлланма меҳнатдан фойдаланиш даражаси ва ҳоказолар бўйича. Булардан айримларини кўриб чиқамиз. Тури ёки қўлланилиши бўйича тадбиркорлик фаолиятлари — ишлаб чиқариш, молиявий, тижорат-консультатив ва бошқа турларга бўлинади. Булар барчаси бирталикда ёки алоҳида фаолият кўрсатиши мумкин.

Мулкчилик шакли бўйича корхона мулки хусусий, давлат, муниципал бўлиши шунингдек, жамоа бирлашмалари (ташкилотлари) ихтиёрида бўлиши мумкин. Бу борада мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини белгилашда,

мулкни хусусий, давлат, муниципал ёки жамоа ихтиёрида эканлигидан қатъий назар турли чекламаларга ёки имтиёзларга давлат томонидан кўрсатма берилишига йўл қўйилмайди.

Мулкдорлар сони бўйича тадбиркорлик фаолияти якка тартибли ёки жамоа шаклида бўлади. Якка тартибли тадбиркорликда мулк бир жисмоний шахсга тегишли бўлади. Жамоа тадбиркорлигида эса мулк бир неча субъектга тегишли бўлиб, уларнинг мулкка эгалик хиссалари аниқланган ёки аниқланмаган бўлиши мумкин. Бу борада мулкка эгалик, ундан фойдаланиш ва ишлатиш барча мулкка эгалик қилувчиларнинг розилиги билан амалга оширилади.

Тадбиркорликни шакллари бўйича: ташкилий – ҳуқуқий ва ташкилий иқтисодий турларга бўлиш мумкин. Ташкилий – ҳуқуқий шаклдаги тадбиркорлик жумласига ширкатлар, жамиятлар, кооперативлар киради.

Ширкатлар – тадбиркорлик фаолиятини юритиш учун ташкил этилган шахслар уюшмасидир. Ширкатлар корхонани ташкил этилишида икки ёки ундан ортиқ шахслар иштирок этган тақдирда тузилади. Ширкат уюшмаларининг афзаллиги шундаки, уларда қўшимча капитални жалб этиш имконияти мавжуддир.

Бундан ташқари, мулк эгасининг бир нечта эканлиги, корхона ичида, эгадорларнинг билими, тажрибасига қараб, бир неча ихтисослашган соҳани ташкил этиш имконини беради. Лекин тадбиркорликнинг бундай ташкилий-ҳуқуқий шакли камчиликларга эга бўлиб, улар қуйидагиларда намоён бўлади: ҳар бир ширкат иштирокчиси ўзининг қўшган хиссасидан қатъий назар, бир хил жавобгарликка эга. Бундан ташқари бир шерикнинг ҳаракати қолган шериклар учун, агар улар бунга қарши бўлсаларда, мажбурий бўлиши мумкин.

Ширкатлар масъулияти чекланмаган ва масъулияти чекланган икки гурухга бўлинади. Жамиятлар, камида икки фуқаро ёки ҳуқуқий шахс томонидан, уларнинг маблағларини бирлаштириш орқали (пул ёки натура кўринишида) хўжалик юритиш фаолиятини амалга ошириш мақсадида тузилади. Масъулияти чекланган жамият аъзолари унинг мажбуриятлари бўйича жавобгар ҳисобланмайди. Улар фақат ўзлари қўшган ҳиссалари қиймати доирасида жавобгардирлар. Булардан фарқли ўлароқ, қўшимча масъулиятли жамият аъзолари ўзларининг барча мулклари бўйича жавобгар ҳисобланадилар.

Тадбиркорликнинг энг кўп тарқалган кўриниши акциядорлик жамиятидир. Уларнинг фарқи шундаки, уларга қимматли қоғоз – акция чиқариш йўли билан зарур маблағни ишлаб чиқаришга жалб этиш ҳуқуқи берилган. Бу борада акциядорлик жамияти аъзолари жамият фаолияти якунлари бўйича, ўзлари эгалик қилаётган акциялар қиймати чегарасида жавобгар ҳисобланадилар.

Ишлаб чиқариш ёки бошқа хўжалик юритиш фаолиятини йўлга қўйиш мақсадида шахслар гуруҳи томонидан тузилган корхона кооператив корхона деб аталади.

Кооператив аъзолари учун, уларнинг шахсан меҳнат қилишлари ёки

кооператив фаолиятида қатнашишлари, шунингдек улар томонидан бадалларни бирлаштириши мажбурийдир.

Тадбиркорликнинг асосий ташкилий-иқтисодий шакларига концернларни, ассоциацияларни, консорциумларни, синдикатларни, картелларни, молиявий – саноат гуруҳларни киритиш мумкин.

Концерн – кўп тармоқли акциядорлик жамияти бўлиб, корхоналарни қатнашиши тизими орқали назорат қилади. Концерн тармоқланиб чиққан шўъба компанияларнинг акциялари назорат пакетларига эгалик қилади. Ўз навбатида *шўъба компаниялар* ҳам бошқа акциядорлик компаниялар (жумладан чет эллардаги) акциялари назорат пакетларига эгалик қилиши мумкин.

Ассоциация – *иқтисодий жиҳатдан мустақил бўлган корхоналар*, ташкилотларнинг ихтиёрий бирлашмасидир. Ассоциацияга бирлашган корхона ва ташкилотлар айни пайтда бошқа тузилмалар таркибига ҳам кириши мумкин. Одатда, ассоциация таркибига бир ҳудудда жойлашган, бир соҳага ихтисослашган корхона ва ташкилотлар киради. Ассоциацияга бирлашишдан асосий мақсад – илмий-техника, ишлаб-чиқариш, иқтисодий-ижтимоий ва бошқа муаммоларни биргаликда ҳал этишдир.

Консорциум – *йирик молиявий операцияларни амалга ошириш* мақсадида тузилган тадбиркорларнинг уюшмасидир.

Тадбиркорларнинг бундай уюшмаси йирик лойиҳаларга маблағ сарфлаш имконига эга бўлиб, бунда таваккалчилик бир мунча камаяди, чунки жавобгарлик кўплаб қатнашчилар ўртасида тақсимланади.

Синдикат – ортиқча рақобатчиликни чеклаш мақсадида, маҳсулот сотиш учун тузилган бир тармоқдаги корхоналар бирлашмасидир.

Картель – бир соҳадаги корхоналарнинг, маҳсулот, хизмат нархлари, бозорни тақсимланиши, умумий ишлаб чиқариш ҳажмидаги ҳиссаси ва бошқалар бўйича келишувидир.

Тадбиркорликнинг янги ташкилий – иқтисодий шакли молия-саноат гуруҳидир (МСГ). Улар саноат, банк, суғурта ва савдо капиталининг *шунингдек, корхона ва ташкилотларнинг интеллектуал потенциаллари* бирлашмасини ташкил этади.

Иқтисодий ривожланган давлатларда тижорат корхоналарининг асосий шакллари

Буларга хусусий тадбиркорлик фирмалари, ҳамкорлик корхоналари, кооперациялар киради. «Фирма» деганда хўжалик мустақиллигига эга бўлган, ишлаб чиқариш ёки бошқа фаолият юритувчи иқтисодий субъект тушунилади.

Хусусий тадбиркорлик фирма – шундай корхонаки, унинг эгаси ўз манфаатлари йўлида мустақил иш олиб боради. У фирмани бошқаради, олинган барча даромадга эгалик қилади, фирманинг барча мажбуриятлари бўйича жавобгар ҳисобланади.

Фирма эгаси ишчиларни ишга ёллаш ва ишдан бўшатиш ҳуқуқига эга, шартномалар тузади. Фирманинг афзаллиги шундаки, унинг бошқаруви содда, ҳаракат фаолияти эркин, иқтисодий мазмуни етарлича кучли ҳисобланади (бир киши барча фойданинг эгасидир).

Камчиликлари эса қуйидагилардан иборат: молиявий ва моддий ресурсларнинг чекланганлиги, ривожланган ички ишлаб чиқариш ихтисослашувининг ва такомиллашган бошқарув тизимининг йўқлиги, жавобгарликнинг чекланмаганлиги.

Ҳамкорлик корхоналар – ҳамкорликда эгалик қилувчи ва бошқарувчи бир неча шахслар томонидан ташкил этилган фирма ёки корхонадир. Бунда барча ҳамкорларга муҳим ҳуқуқлар берилади, бироқ ҳамкорлик масъулияти чекланган бўлиб, бу борада фирма фаолияти бўйича тўлиқ жавоб берувчи асосий ҳамкорлар билан бир қаторда, фақат ишга қўшган ҳиссалари билан жавобгар бўлувчи ҳамкорлар (масъулияти чекланган ҳамкорлар) ҳам бўлади.

Ҳамкорлик шароитида молиявий масалаларнини ҳал этиш нисбатан осондир. Бундай фирмада, хусусий тадбиркорлик фирмадан фарқли равишда меҳнат таксимоти, ишлаб чиқариш ва бошқарувни ихтисослаштирилишидан фойдаланиш мумкин. Ҳамкорликнинг камчилиги функциялар тақсимоти бўлиб, бунинг натижасида фаолият юритилишида келишмовчиликлар ва ҳатто манфаатларнинг мос келмаслиги ҳоллари юзага келиши мумкин. Натижада келишмовчиликлар сабабли бир ёки бир неча ҳамкорнинг ишдан чиқиб кетиши, ҳамкорликнинг барбод бўлиши хавфини туғдиради.

Корпорация деганда ҳуқуқий шахс шаклидаги ёки корхона тушунилади. Бунда ҳар бир мулкдорнинг жавобгарлиги мазкур корхонага ҳиссаси чегарасида чекланади.

Корпорация – пайчилик асосидаги жамиятдир. Жамиятнинг акцияларини сотиб олар экан, алоҳида шахслар коорпорация мулкдорлари қаторидан жой олади. Шу тариқа жамиятга кўп миқдордаги аҳолининг молиявий маблағлари жалб қилинади. Акция эгалари фойданинг бир қисмини дивиденд сифатида оладилар. Улар фақат акция сотиб олишда сарфланган маблағлари бўйича таваккал қиладилар. Корпорация акциялар – эгаларига боғлиқ ҳолда мавжуддир. Шу боисдан корпорациялар нисбатан мустаҳкам, ишончли корхона ҳисобланади.

Корпорациянинг камчиликларидан бири турли суиистеъмолчилик ҳаракатлари учун имконият мавжудлиги, шунингдек майда ва ўртаҳол акция эгалари томонидан корпорация фаолиятини назорат қилиш имконининг йўқлигидир.

АҚШда тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш хусусиятлари

Америка Қўшма Штатларида капитал тадбиркорлик ассоциацияларида тўпланган бўлиб, уларнинг энг кўп тарқалгани тармоқ ассоциацияларидир. Ассоциациялар компанияларга (алоҳида бизнесменларга,

корпорацияларга, фирмаларга молиявий ҳисоботлар қилишда, бюджетни режалаштиришда ёрдам кўрсатадилар: нарх ташкил бўлишини ўрганади, бозор коньюктурасини текширади, тижорат-реклама самарадорлигини оширишнинг янги йўлларини излайди.

1987 йилда АҚШда 18,1 млн. корхона мавжуд бўлган. Мулкчилик шакли ва ташкилий-ҳуқуқий статуси бўйича уларни уч тоифага бўлиш мумкин бўлар: корпорациялар, ҳамкорлар ва якка тартибли компаниялар. 1987 йилда корпорациялар 3,7 млн. ёки 20,4 % ни, ҳамкорлар 1,9 млн. ёки 10,5 %ни ташкил этган. Якка тартибли компаниялар тадбиркорликнинг фирмалари ривожланишининг асосини ташкил этади. Бундай компания битта ҳуқуқий шахс жавобгарлиги остидадир. 1987 йилда якка тартибли корхоналар 12,5 млн. та бўлиб, 69,1% ташкил этган.

АҚШда франчайзинг деб аталувчи йирик корхоналарининг кичик корхоналар билан имтиёзли ҳамкорлиги кенг тараққий этган.

Франчайзингни асосий мақсади кичик бизнесни ривожланиши учун молиявий, моддий, ахборот ва ишчи кучи ресурсларидан кенг қўламда фойдаланишдир. 1988 йилда франчайзинг асосида ишловчилар томонидан 640 млрд. долларлик маҳсулот сотилди.

Японияда тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш хусусиятлари

Японияда 1986 йилда саноатнинг қайта ишлаш тармоғининг барча хусусий фирмаларини 99,3%ни майда ва ўрта корхоналар ташкил этди. Мустақил тадбиркорлик, уларнинг оиласи – корхона эгалари барча меҳнат қилувчиларнинг 22,7 %ни ташкил этди. Бу ерда меҳнатга ҳақ тўлашнинг пудрат усули кенг қўлланилмоқда. Майда ва ўрта корхоналарни асосан ижтимоий кредит кооперативлари маблағ билан таъминлайди. Ишлаб чиқариш бошқарув тизимининг японча усули самарадорлиги ҳақида алоҳида таъкидлаб ўтиш жоиздир. Бу тизим ўзида тадбиркорликни ва янгиликлар киритилишини, ишчиларни ҳимоя қилган ҳолда, олий даражада даромад олишни кўзлайди.

Барча асосий кўрсаткичлар бўйича Японияда жамоа кўринишида гуруҳлашган тадбиркорлар олдинда турадилар. Японияда бошқарувчилар ва бошқа ишчи-хизматчилар ўзлари хизмат қилаётган фирмани жуда эъзозлайдилар. Нотаниш кимсага ўзларини таништирар эканлар аввал фирма номини, сўнгра ўз исм-шарифларини айтадилар.

Японлар жамиятида қадимдан русум бўлиб келган бошлиқлар ва унга бўйсунувчилар ўртасидаги норасмий, юмшоқ муомала, меҳнат муносабатлари Япония корпорацияларида тадбиркорликнинг гуруҳлашган шаклини юқори даражада ривожланишига сабаб бўлди. Бу борада, одатда, муҳим тадбиркорликка оид қарорлар (масалан, янги маҳсулот ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш) ҳар доим олий бошқарувчилар томонидан қабул қилинсада, бу қарорларни тайёрлашда қуйи гуруҳлар албатта, иштирок этадилар.

48 0 895

1.4. ЎЗБЕКИСТОНДА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ЗАМОНАВИЙ ШАКЛЛАРИ

Фуқаролик ҳуқуқига асосан Ўзбекистон Республикасида қуйидаги ташкилий-ҳуқуқий шаклларга эга бўлган тадбиркорлик фаолиятлари ташкил этилади: хўжалик жамиятлари ва ширкатлари, кооператив ташкилотлар, хўжалик бирлашмалари, тадбиркорлар ва корхоналар.

Хўжалик ширкати – мустақил ҳуқуқий шахс бўлиб, қатнашчиларининг розилигига асосланган: тижорат мақсадига эришиши учун уларнинг маблағлари ва куч-ғайратларини бирлаштиради.

Хўжалик ширкатининг ўзига хос хусусиятлари:

1. *Унинг қатнашчилари сони иккитадан кам бўлмайди.*
2. *Ширкат қатнашчиларининг шартномаси ширкатнинг пайдо бўлиши учун асос ҳисобланади.*
3. *Ширкат ҳуқуқий шахсдир.*
4. *Умуман ширкат ўзига таъсисчилар томонидан берилган ёки ўз хўжалик фаолиятининг натижасида олинган мол-мулкка эгалик ҳуқуқига эга.*
5. *Ширкатни ташкил этишнинг мақсади тижорат фаолият, яъни фойда олишдир.*
6. *Ширкатнинг ҳар бир аъзоси мазкур ташкилот фаолиятида шахсан иштирок этади ва қатнашчилар ўртасидаги муносабатлар шахсий ишонч характерида бўлади.*

Хўжалик жамияти – бу ҳам мустақил ҳуқуқий шахс: ўзи олган мол-мулкнинг эгаси бўлиб, тижорат мақсадни кўзлайди. Лекин ширкатдан фарқли равишда кўпроқ иштирокчиларга эга бўлади, бунинг окибатида ҳар бир қатнашчининг жамият фаолиятида шахсан иштирок этишига имкон бўлмайди ва улар ўртасида шахсий ишонч муносабатлари вужудга келмайди. Хўжалик жамияти тузиш учун асос унинг барча қатнашчилари шартномаси эмас, балки таъсисчиларнинг битимга келишидир.

Ширкат ва жамиятлар қуйидагиларга бўлинади: тўлиқ ширкат, команданд ширкат, масъулияти чекланган ёки қўшимча масъулиятли жамият, ҳиссадорлик (акциядорлик) жамияти.

Тўлиқ ширкатнинг қатнашчилари (одатда жисмоний шахслар) сони унчалик кўп бўлмайди, уларнинг ҳаммаси биргаликда хўжалик фаолияти билан шуғулланади ва ширкатнинг мажбуриятлари бўйича ўзларининг барча мол-мулки билан, бирдамлик билан жавоб берадилар, бу эса уларнинг бошқа жамиятларда иштирок этишларига имкон бермайди.

Командант ширкат шундай ширкатки, унда ширкат номидан тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи ва ширкат мажбуриятлари бўйича ўзининг бутун мол-мулки билан бирдам жавоб берувчи битта ёки бир нечта қатнашчилар билан бир қаторда ширкат мажбуриятлари бўйича ўзлари қўшган маблағ доирасида жавобгар бўладиган

битта ёки бир нечта қатнашчилар (командантлар, хиссадорлар) ҳам бўлади.

Масъулияти чекланган жамиятнинг низом жамғармаси унинг қатнашчилари қўшган хиссаларга мувофиқ улушларга бўлинган бўлади. Бундай улуш пайга эга бўлиш ҳуқуқини беради. Жамият қатнашчилари ўз улушларига пай гувоҳномаси оладилар, у даромаднинг бир қисмини олиш, овоз бериш ҳуқуқига эга бўлиш ва ширкат ишларини бошқаришда қатнашиш ҳуқуқини беради.

Қўшимча масъулиятли жамиятда унинг қатнашчилар зиммасига жамият мажбуриятлари бўйича қўшимча жавобгарликни олиш юкланади. Жамият иштирокчилари низом жамғармасига маблағ тўлаш билан жавобгар бўлиб қолмасдан, ўзларига тегишли бошқа мол-мулк билан ҳам жавоб берадилар.

Ҳозирги пайтда тадбиркорликнинг энг кўп тарқалган шакли хиссадорлик (акциядорлик) жамиятларидир. Уларнинг аксарияти давлат мулкини хусусийлаштириш орқали ташкил этилган. Акциядорлик жамиятининг Низом жамғармаси маълум миқдордаги акциялар сонига тақсимланади. Акциядор жамият қатнашчилари (акциядорлар) жамият мажбуриятлари бўйича жавоб бермайдилар ва ўзлари эгалик қилаётган акциялар қиймати бўйича таваккал қилиб, жамият фаолиятига боғлиқ ҳолда зарар кўришлари мумкин.

Акциядорлик жамияти очиқ ёки ёпиқ турда бўлиши мумкин. Очиқ турдаги акциядорлик жамияти қатнашчилари ўзларига тегишли акцияларни, бошқа акциядорлар билан келишмаган ҳолда сотишлари мумкин. Бундай жамият ўзи чиқарган акцияларни эркин сотиш ҳуқуқига эга. Бу борада жамият йилда бир маротаба йиллик ҳисоботларини, бухгалтерия балансини, фойда ва зарар ҳисобларини матбуотда эълон қилишга мажбур.

Ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятида эса акциялар фақат уни таъсис этувчилари ёки авалдан белгиланган шахслар доирасида тақсимланади. Бундай жамият чиқараётган акцияларига очиқ обуна қилиш ҳуқуқига эга эмас.

Ёпиқ турдаги акциядорлик жамияти акциядорлари. шу жамият акциядорлари томонидан сотиладиган акцияларни сотиб олишда имтиёзли ҳуқуққа эгадир.

Ҳар иккала турдаги жамиятнинг таъсис ҳужжати бўлиб, таъсисчилар томонидан тасдиқланган Низом ҳисобланади. Низомда умумий маълумотдан ташқари жамият томонидан чиқарилувчи акциялар тоифаси, уларнинг номинал қиймати, жамиятнинг низом жамғармаси ўлчами, акциядорлик ҳуқуқи, жамиятни бошқаруви таркиби ва унинг томонидан қарорлар қабул қилиш тартиби ва бошқалар ҳақида шартлар кўрсатилиши даркордир.

Хўжалик жамиятидан тармоқ сифатида ажралиб чиққан, унга бўйсунувчи, асосий жамият қарзлари бўйича жавоб бермайдиган жамият шўъба жамиятлари деб аталади. Асосий жамият шўъба жамият

томонидан унинг топшириғига кўра тузилган келишувларни амалга ошиши борасида бирдек жавоб беради.

Ташкилий – ҳуқуқий шакли бўйича бир мунча ўзига хос хусусиятларга эга бўлган тадбиркорлик корхоналари жумласига ишлаб-чиқариш кооперативларини киритиш мумкин. Ишлаб-чиқариш кооперативлари ёки артеллар ишлаб чиқариш ёки бошқа хўжалик фаолиятини юритиш мақсадида фуқаролар томонидан ҳамкорликда тузилган ихтиёрий уюшмадир. Унинг фаолият юритиши кооператив аъзоларининг шахсий-меҳнатлари ва бошқа қатнашувларига асосланади.

Ишлаб чиқариш кооперативларида аъзоларнинг мулкий пай бадаллари бирлашади. Бундай кооперативнинг иш фаолияти, ишлаб чиқаришдан ташқари, саноат, қишлоқ хўжалиги ва бошқа маҳсулотларни қайта ишлаш, сотиш, иш бажариш, савдо-сотиқ, маиший хизмат кўрсатиш ва бошқа хизмат турларини кўрсатишдан иборат бўлиши мумкин.

Ишлаб чиқариш кооперативининг таъсис ҳужжати унинг низоми ҳисобланиб, аъзоларининг умумий йиғилиши томонидан тасдиқланади. Ишлаб чиқариш кооперативининг муҳим ўзига хослиги шундаки, у акция чиқариш ҳуқуқига эга эмас ва ҳар бир аъзо қарор қабул қилинишида бир овозга эга.

Тадбиркорлик фаолияти юритувчи корхоналарнинг яна бир хусусий шакли давлат ва унитар корхоналардир. Унитар корхоналар деганда, мулкдор томонидан биркитиб қўйилган мулкка эгалик қилиш ҳуқуқига эга бўлмаган тижорат ташкилотлар тушунилади. Унитар корхона мулки бўлинмасдир ва корхонада ишловчилар ва бошқа шахслар ўртасида тақсимланмайди.

Унитар корхона шаклида фақат давлат корхоналари ташкил қилинади. Унитар корхона мулкига давлат эгалик қилади.

Энди Ўзбекистон Республикасидаги турли соҳаларда тадбиркорликни амалга оширишидаги айрим иш тажрибалари билан танишиб чиқамиз.

Республикамиз мустақил давлат бўлганидан кейин ижтимоий, иқтисодий, маънавий ва ҳуқуқий соҳаларда ниҳоятда улкан, яъни асрлар давомида бажариладиган ишлар ва ютуқларга эришди. Бунинг асосий сабаби республикамизда туб иқтисодий ислоҳотлар ўтказилиб бозор муносабатларининг ривожланишига кенг йўл очилиши, тадбиркорликнинг ривожланиши, аҳолининг тинч-тотувлиги ва ниҳоят ҳақиқий меҳнаткаш халқимизнинг доно раҳбари борлигидир.

Республикамизда иқтисодий ислоҳотларни амалга оширишда асосий мақсад бозор муносабатларини ташкил этиш, бозорни турли туман моллар ва хизматлар билан тўлдириб, истеъмолчиларнинг саралаб товар харид қилишига кенг имкониятлар яратиб, пировард натижада халқнинг фаровон турмуш шароитини таъминлашдан иборат.

Халқимизнинг фаровон турмушини яратишда, кенг истеъмол

моллари билан бозорни тўкин-сочин қилишда, аҳолига турли-туман хизматлар кўрсатишини ташкил этишда тадбиркорликнинг ҳам ўз ўрни бор. Чунки тадбиркорлик қанча ривожланса у ҳуқуқий жиҳатдан ҳимояланса моддий ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш ҳам шунчалик ривожланади.

Тадбиркорлик бу мулк ҳуқуқи субъектларининг моллар ишлаб чиқариш, хизматлар кўрсатиш асосида фойда ёки даромад олишга қаратилган амалдаги қонунлар доирасида ташаббускорлик билан фаолият кўрсатишидир.

Шу мақсадда у моддий қийматга эга бўлган бирор (мол) товар ишлаб чиқариш учун ёки аҳолига маиший қулайлик яратиш билан боғлиқ бўлган фаолиятни амалга оширишга ҳаракат қилади.

Тадбиркорлик аксарият ҳолларда мулк билан боғлиқ ҳолда ривожланади. Фуқаро тадбиркорликни бевосита ўзига тегишли хусусий мулк билан ёки жисмоний шахслар билан юридик шахсларга тегишли мол-мулклар билан ажнабий фуқаролар ва юридик шахсларнинг мол-мулкини турли шахсларга жалб этиш асосида, масалан, мулкни ижарага, қарзга олиб тадбиркорликни бошлаши ёки ўзаро мулкларни қўшиб тадбиркорликни бошлаши мумкин. Шунингдек, тадбиркорлик давлат ва жамоат ташкилотлари мол-мулкларидан фойдаланиш асосида ҳам олиб борилиши мумкин. Бунинг учун мулк эгаси бўлган давлат ёки жамоат ташкилотининг рухсати бўлиши талаб этилади.

Тадбиркорликни ривожлантиришда мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш муҳим рол ўйнайди.

Хусусий корхоналар сони 1995 йил бошларида деярли 20 мингтага етди. 250 мингдан ортиқ одам якка тартибдаги меҳнат фаолияти билан шуғулланмоқда. Ҳаммаси бўлиб давлатга қарашли бўлмаган секторда 4 мингга яқин одам ишлади. Бу ижтимоий ишлаб чиқаришга жалб этилган барча ходимларнинг деярли ярмидир. Бу ҳол бозор иқтисодиёти сари амалий илгарилаб борилаётганининг яққол далилидир.

Республикамиз Президенти И. А. Каримовнинг «Ўзбекистон иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш йўлида» номли 1995 йил чоп этилган, ниҳоятда чуқур мазмунга эга бўлган китобида республикамизнинг мустақилликка эришган кундан бошлаб то шу кечаю кундузгача ижтимоий, иқтисодий, сиёсий соҳадаги қилинган ишлар, эришилган ютуқлар ҳар томонлама, чуқур таҳлил қилиниб келгусида қилиниши лозим бўлган асосий ишларнинг йўл-йўриқлари аниқ-равшан белгилаб берилган.

«Иқтисодий ислоҳотларнинг бугунги босқичида, — деган эди Президентимиз, — энг муҳим ва долзарб вазифа мулкий муносабатларни тубдан ўзгартирмоқдир».

Унинг туб моҳияти мулкни ҳақиқий эгалари қўлига беришни тезлаштириш, тадбиркорликка кенг йўл очиб бериш ва мулкдорда янги мулк эгаси ҳиссини тарбиялашдан иборат. Хусусийлаштириш соҳасида

мулкдорларда дуч келаётган муаммоларни ечиш, унга кенг йўл очиб бериш, кўплаб ҳақиқий мулк эгаларини тарбиялаш мақсадга мувофиқдир. Биринчи навбатда, тадбиркорликнинг қонуний базасини мустаҳкамлаш ва унинг давлат томонидан қўллаб-қувватланишини таъминлаш керак.

Тадбиркорларга ва бозор муносабатларини жорий этишга интилаётган шахсларга Ўзбекистон давлатининг фақатгина ҳуқуқий кафолатини бериш кифоя эмас. Шу ҳуқуқлардан ва кафолатлардан тўлиқ фойдаланиш учун шароит яратиш, ишбилармон фаолиятига тўсқинлик қилувчиларнинг таъсирини тартиб қўйиш бугунги кунниг бош мақсадидир. Хусусий тадбиркорликни ҳар томонлама ривожлантиришда бутун республикамизнинг иқтисодий тараққиётини таъминловчи омил сифатида қарашимиз ва қонунчилик фаолиятимизда бу соҳага ҳудди шу нуқтаи назордан ёндошмоғимиз даркор.

Тадбиркорликнинг фаолияти фақат қонун доирасида бўлиши керак. Бу дегани сўз тадбиркорлар фақат амалдаги қонунлар рухсат этилган тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиши мумкин.

Ўзбекистон Республикасининг 1991 йил 15 февралда қабул қилиниб, 1993 йил 7 мартда киритилган ўзгартириш ва қўшимчалар билан амалда бўлган «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонунида белгиланганидек, ҳар қандай шаклдаги тадбиркорлик мулк эгасининг шахсан иштирок этишига ёки бошқа фуқароларнинг меҳнатини қўллаш йўли билан фойда олишга асосланиши мумкин.

Тадбиркорлик тўғрисидаги қонуннинг 4-моддасида белгиланишича муомила лаёқати чекланмаган ҳар қандай фуқаро тадбиркорлик билан шуғулланиши мумкин. Демак, тадбиркорлик фаолияти билан якка фуқаро, фуқаролар гуруҳи (шериклар), давлат, кооперативлар ва бошқа жамоат ташкилотларига тегишли корхоналарнинг меҳнат жамоаси шуғулланишга ҳақли. Шунингдек Ўзбекистон Республикаси қонунларида белгиланган ваколатлар доирасида бошқа ажнабий давлатларнинг фуқаролари ёки юридик шахслари ҳам тадбиркорлик фаолияти билан шуғуллана оладилар.

Тадбиркорлик фаолиятининг субъектлари бўлиб фуқаролиги бўлмаган шахслар ҳам ҳисобланадилар.

Тадбиркорликни ривожлантиришда республикамизнинг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонуни билан бирга Президентимизнинг 1995 йил 5 январдаги «Хусусий тадбиркорликда ташаббус кўрсатиш ва уни рағбатлантириш тўғрисида»ги фармони муҳим аҳамиятга эга бўлди. Жумладан, хусусий корхона эгалари қонунда кўзда тутилган ҳужжатларни улар жойлашган ҳудуддаги туман ҳокимиятига топширгандан кейин 3 кун муддат ичида белгиланган тартибда корхона давлат томонидан рўйхатга олиниши керак. Шу билан бирга хусусий корхоналар рўйхатга олинган кундан бошлаб икки йил давомида даромад солиғи тўлашдан озод қилинади. Хусусий корхоналарга ёлланиб ишлайдиган ходимлар сони бўйича чеклашлар

бекор қилинди. Фойдаланаётган ишлаб чиқариш биноларини белгиланган тартибда ижарага бериш мумкинлиги белгиланди. Хусусий тадбиркорлик томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотларни, истеъмол моллларини сотишни ташкил этишга ёрдам кўрсатиш тегишли идоралар зиммасига юклатилди. Бу фармонни амалиётда ижро этилиши мақсадида Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 14 февралдаги қарори билан «Ўзбекистон Республикасида хусусий тадбиркорлик тўғрисида» Низом тасдиқланди.

Хусусий тадбиркорлик бу фуқаролар (алоҳида фуқаро) томонидан ўзларининг таваккалчиликлари ва мулкий жавобгарликлари остида, шахсий даромад (фойда) олиш мақсадида, амалда қонунчилик доирасида амалга ошириладиган ташаббускор хўжалик фаолиятидир.

Хусусий тадбиркорлик икки турдаги кўринишда бўлади. Унинг бири ёлланма меҳнатни жалб қилиш асосида юридик шахс ва уни белгиланган тартибда рўйхатдан ўтказиб фаолият кўрсатадиган тадбиркорлик, иккинчиси эса юридик шахс бўлмай фаолият кўрсатадиган, ёлланма меҳнатни жалб этмайдиган – якка тартибдаги тадбиркорликдир.

Хусусий корхона давлат рўйхатидан ўтиш учун тадбиркор туман, шаҳар, шаҳарлардаги туман ҳокимларига ариза, корхона устави, шунингдек бир ойлик энг кам иш ҳақи миқдорида бадал тўпланганлиги тўғрисида квитанция тақдим этадилар.

Агар тадбиркорлар бир неча бўлиб хусусий корхона ташкил этмоқчи бўлсалар унда таъсис шартномаси бўлиши лозим.

Хусусий корхонани давлат рўйхатидан ўтказиш Ўзбекистон Республикаси ҳудудида жойлашган корхоналарни давлат рўйхатидан ўтказиш тартиби тўғрисидаги Низомга мувофиқ амалга оширилади.

Хусусий корхонани рўйхатга олиш ёки уни асосланган ҳолда рад қилиш ариза берилган кундан бошлаб уч кун муддатда амалга оширилади.

Агар корхонани рўйхатдан ўтказиш асоссиз рад этилса фуқаро судга мурожаат қилишга ҳақли.

Хусусий корхона эгаси ўз мулкини эркин тасарруф этади, ишлаб чиқарилган мулк, маҳсулотларини эркин ёки шартнома асосида белгиланган нархда сотишга ҳақлидир.

Маҳсулотдан олинган пул – меҳнатга ҳақ тўлаш, ижара ҳақи, қарзларни тўплаш, ссудалар бериш, фоизлар тўлашга сарф қилингандан қолган қисми тадбиркорнинг даромади ҳисобланади.

Хусусий тадбиркорликнинг даромади мулк эгасининг шахсий даромади ҳисобланади ва қонунга мувофиқ солиқ солинади.

Хусусий корхонага ходимлар томонларнинг ҳуқуқи ва бурчлари шартнома (контракт) асосида қабул қилинади.

Меҳнат шартномаси (контракт) да ходимнинг ихтисослиги, малакаси ёки лавозими контракт тузилган муддат, меҳнат шароити ва унга ҳақ тўлаш, ижтимоий ва тиббий суғурта, ижтимоий таъминот, ходимнинг

ижтимоий химояланганлиги, шартномани бузганлик учун жавобгарлиги каби шартлар белгиланади.

Ходимга меҳнат дафтарчаси очилади. Ёлланиб меҳнат қилаётган шахсга иш ҳаки давлат томонидан белгиланган энг кам иш ҳақидан кам бўлмаслиги керак. Хусусий тадбиркор қонунларга мувофиқ ижтимоий ва тиббий суғурта ҳамда ижтимоий таъминот жамғармаларига ажратма ажратади. Хусусий корхона мулк эгасининг қарори ёки таъсисчиларнинг корхонани ташкил этиш ҳақидаги ҳужжатлари қонуний эмас деб ҳисобланганида, банкрот бўлганида, қонунга зид фаолият кўрсатганда суд (хўжалик суди) қарори билан тугатилади.

Хусусий корхона давлат рўйхатидан чиқарилган кундан эътиборан тугатилган ҳисобланади.

Корхонанинг барча қарзлари тўланганидан сўнг қолган маблағи ана шу корхона эгасига тегишли бўлади.

Хусусий тадбиркорнинг ҳуқуқлари давлат томонидан кафолатланади. Давлат тадбиркорга тегишли асбоб-ускуна ва бошқа ресурслар олишига ва ундан фойдаланишига шароит яратади. Бозорнинг монополия бўлишига йўл қўймайди. Давлат ёки бошқа органларнинг қонуний ҳужжатлари туфайли корхонага зарар етса, шу зарарни ва олинмай қолган даромадни тадбиркор ундириб олишга ҳақлидир. Хусусий тадбиркорликнинг иккинчи тури бу юридик шахс ташкил қилмай тадбиркорлик билан шуғулланиш — якка тартибдаги тадбиркорликдир.

Якка тартибдаги тадбиркорлик билан шуғулланувчи фуқаро ўзи яшаб турган жойидаги ҳокимликка ариза билан мурожаат этади. Унинг аризаси «Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахслардан рўйхатга олганлик учун ундириладиган йиғим ва бундай шахсларни рўйхатга олиш тартиби тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикасининг 1993 йил 28 декабрда қабул қилинган қонунига мувофиқ кўриб чиқилади. Бу қонунда белгиланишича рўйхатга олинганлик учун йиғим ставкасининг энг юқори миқдори энг кам ойлик иш ҳаки миқдоридан ошмаслиги керак. Фуқаро ана шу йиғимни тўлаганлиги ҳақидаги ҳужжатни тақдим этгандан кейин унинг аризасида кўрсатилган муддатга гувоҳнома берилади.

Жисмоний шахсга тадбиркор сифатида рўйхатга олганлик учун бериладиган гувоҳнома 3 нусхада расмийлаштирилади. Унинг бир нусхаси тадбиркор рўйхатга олинган жойдаги солиқ органига юборилади. Якка тартибдаги тадбиркорликда, тадбиркорлик билан шуғулланувчи шахсга рўйхатдан ўтганлиги тўғрисидаги гувоҳнома бериш билан биргаликда унга тикилган, муҳр билан тасдиқланган даромадлар ва ҳаражатлар дафтари берилади ва у хусусий тадбиркорлик реестри рўйхатига ёзиб қўйилади.

Бу ҳужжатлар ҳеч қандай қўшимча келишувларсиз банкда ҳисобкитоб счетини очиш ва зарур реквизитларни тайёрлаш учун асос бўлади.

Тадбиркорларнинг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатлари юқорида қайд этилган қонунлар ва қонунга мувофиқ қабул қилинган ҳуқуқий ҳужжатлардан ташқари бошқа қонунлар, жумладан фуқаролик кодекси, жиноят кодекси каби қонунлар билан ҳам ҳимоя қилинади.

Кейинчалик тадбиркорлик тўғрисида яна бир неча қонун ва қарорлар қабул қилинди, булар жумласига қуйидагилар киради: «Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида»ги 1995 йил 21 декабрдаги Ўзбекистон Республикасининг қонуни, «Ўзбекистон Республикасининг Марказий Банк тўғрисида»ги 1995 йил 21 декабрдаги Ўзбекистон Республикасининг қонуни, «Тўлов интизомининг ва ўзаро ҳисоб-китоблар тизимини мустаҳкамлаш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1996 йил 24 январдаги фармони, Ўзбекистон Республиксининг 1998 йил 29 августда қабул қилган «Қимматли қоғозлар бозорида депозитарийлар фаолияти тўғрисида»ги қонуни, Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Фонд бозорини янада ривожлантириш ҳамда давлат мулки негизида ташкил этилган акциядорлик жамиятларини қўллаб-қувватлаш чора-тадбирлари тўғрисида" 1998 йил 4 март ПФ-1938-сон фармони, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Акциялар пакетларини жойлаштиришни такомиллаштириш ҳамда давлат мулки негизида ташкил этилган акциядорлик жамиятларини бошқаришда акциядорлар ролини ошириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 1997 йил 18 август 404-сонли қарори, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Давлат корхоналари негизида ташкил этилган акциядорлик жамиятларида акцияларни жойлаштиришнинг белгиланган тартибга риоя қилинишини текшириш натижалари тўғрисида»ги 1998 йил 5 март 96-сонли қарори, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг «Хусусийлаштириладиган корхоналарнинг жисмоний шахслар томонидан текин олинган акцияларга солиқ солиш механизми тўғрисида»ги 1998 йил 29 июнь 270-сонли қарори, Республика Вазирлар Маҳкамасининг «Давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш жараёнида ташкил этилган акциядорлик жамиятлари устав жамғармасидаги давлат улуши тўғрисида»ги 1998 йил 30 июнь 277-сонли қарори, Республика Вазирлар Маҳкамасининг «Акциядорлик жамиятларини бошқариш тизимини такомиллаштиришга доир чора-тадбирлар тўғрисида»ги 1998 йил 22 август қарорлари киради.

Бу қонун ва қарорлар эвазига Республикада кейинги пайтларда тадбиркорлик соҳасида кенг кўламли ишлар амалга оширилянти. Булардан бири республикада қишлоқ хўжалик соҳасида қилинган ижобий ишлар ва шу билан бирга бир қатор ечиладиган муаммоларни аник мисолларда кўриб чиқамиз.

Республикамиз иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш ва ривожлантириш, хўжалик юритиш шаклларини такомиллаштириш ва уларнинг фаолиятини бозор иқтисодиёти усуллари ҳамда тамойил-

ларига мослаш, мулк ва маҳсулотларнинг ҳақиқий эгаларини қарор топтириш каби вазифаларни амалга ошириш йўлидан борилиб, муайян *натижаларга эришилмоқда. Иқтисодий ислоҳотлар қишлоқларда ҳам* босқичма-босқич, илмий-амалий жиҳатдан асосли ва самарали ташкил этилаётгани шубҳасиз. Бироқ, таъкидлаш лозимки, бу жараёндаги мухим муаммоларни амалда тўғри ҳал этиш пировард натижада мулкий муносабатларга бориб тақалади. Зотан, меҳнаткашлар ҳақиқий мулкдор ва эркин товар ишлаб чиқарувчи, хизмат кўрсатувчи субъектларга айланмас эканлар, аввало бозор иқтисодиётига ўтишга қолаверса, ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишга эришиш қийин.

Бу борада Ўзбекистон Бозор ислоҳоти илмий-тадқиқот институти сектор мудири, иқтисод фанлар доктори профессор К. Чориев қуйидаги маълумотларни беради.

Қабул қилинган истиқболли қонун, фармон ва қарорлар тўлиқ амалга ошмаётганлигининг асосий сабабларидан бири ҳам шунда. Шу боис шахсий ёрдамчи ва деҳқон (фермер) хўжаликлари сафини янада кенгайтириш: *қишлоқда кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш билан* бирга мавжуд жамоа хўжаликларнинг яхлитлилигига дахл қилмасдан, *уларнинг ҳозирги ҳудудлари доирасидаги ички хўжалик бўлинмалари* мустақиллигини таъминлаш, шу асосда меҳнаткашларни ҳақиқий мулкдорларга айлантириш учун республикамиз қишлоқ хўжалигида акциядорлик ҳаракатига кенг йўл очилди.

Дастлабки босқичда жамоа хўжаликлари ва бошқа хўжалик юритиш шакллари таркибидаги чорвачилик фермалари хусусийлаштирилиб, Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1993 йил 15 мартдаги 137-қарорига асосан ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларига айлантирилди. Аммо бундай жамиятлар ҳозирги пайтда 1995 йилдагига нисбатан 894 тага камайди ёки 605 тани ташкил этмоқда. Бунга асосан қуйидагилар сабаб бўлди:

1. Азалдан сурункали зарар билан ишлаб келаётган чорвачилик фермалари асосан иқтисодий ночор аҳволдаги хўжаликлардан ажралиб чиқдилар. Демак, улар ҳам молиявий жиҳатдан, ҳам моддий-техника таъминоти жиҳатидан энг оғир ҳолда фаолият бошладилар.

2. *Хусусийлаштирилган чорвачилик фермаларига Ўзбекистон* Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1994 йил 23 февралдаги 87-*қарорининг 2-бандига мувофиқ ҳар бош шартли мол учун ажра*тиладиган ер майдонлари тўлиқ берилмади. Натижада чорвачиликнинг озуқа базасини таъминлашда қуйидаги хатоликларга йўл қўйилди:

а) хусусийлаштирилган чорвачилик фермалари етарли даражада ер майдони ажратилмаганлиги туфайли ўзларини керакли миқдорда озуқа ва ем-хашак билан таъминлай олмадилар. Молларни мақбул рацион асосида боқиш тўлиқ изданчиқди;

б) зарар кўриб ишлаётган фермалардан халос бўлган хўжаликларда ем-хашак экинлари (беда, маккажўхори ва бошқалар)

экилмаслиги натижасида алмашлаб экиш тадбирларига жиддий путур етди;

в) юқоридаги қарорларда белгиланган концетрат озуқалар етказиб бериш ишлари тўлиқ амалга оширилмади.

Хусусийлаштирилган чорвачилик фермалари етарли миқдорда озуқа манбаларини ярата олмаганлиги сабабли ўз ихтиёрларидаги молларни асосий товар айирбошлаш воситасига айлантирдилар. Боз устига, молларни асоссиз, мажбуран сўйиб сотиш ҳоллари кўпайди, уларни хатто тегишли вазнга етмасада сўйиб сотишгача борилди.

3. Чорвачилик фермаларини хусусийлаштириш ва уларни ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларига айлантиришдан олдин тегишли тушунтириш ишлари олиб борилмади. Жамият аъзолари, қолаверса, кўпгина рахбар мутахассислар ҳам акция, мулкий пай, дивиденд каби янги иқтисадий тоифалар бўйича етарли тушунчаларга эга бўлмаганлиги натижасида уларнинг мулкка муносабатлари ижобий жиҳатдан кескин ўзгармади, талон-торожликка, хўжасизликка йўл қўйилди.

4. Хусусийлаштирилган чорвачилик фермаларининг аксариятида Устав сармояси тўғри аниқланмади ва тақсимланмади, аъзоларнинг мулкий улушлари ҳисобланмади, уларга мулкий ҳуқуқларини ҳимоя қилиш воситаси саналмиш гувоҳнома (сертификат)лар берилмади. Ҳозирги рўйхатдан ўтиш тизимимизда акция чиқариш ўта мураккаб жараён эканлиги туфайли хусусийлаштирилган акциядорлик чорвачилик фермалари ўз акцияларига эга бўлолмадилар.

5. Молиявий ресурслар етишмаслиги сабабли чорвачилик фермалари керакли техника ва жиҳозлар билан тўла таъминланмаган, янгилари сотиб олинмаган, мавжудлари эса эскириб, аста-секин яроксиз ҳолга келмоқда.

6. Айрим жойларда хусусийлаштирилган чорвачилик фермаларига ажратилган ерлардан қонунга зид фойдаланиш ҳолларига йўл қўйилмоқда.

Бу каби сабабларга кўра кейинги вақтларда чорвачилик фермаларини аввалгидек жамоа хўжаликлари таркибига қайтариш ва уларнинг балансига тўлиқ ўтказиш жараёни кечмоқда. Масалан, 1996 йилда хусусийлаштирилган 994 та чорвачилик фермаси жамоа хўжаликлари балансига қайта ўтказилди.

Умуман, чорвачилик фермаларини хусусийлаштириш (Республика Вазирлар Маҳкамасининг 96-қарорига кўра «Ким ошди» савдосида (сотиш ҳам) ва ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларига айлантиришда шошма-шошарликка йўл қўйилди. Ташкилий, иқтисодий ва ҳуқуқий асослари тўлиқ ишлаб чиқилмасдан ижро этилган ўзини оқлай олмаётган ушбу тадбир доирасида, фикримизча, чорвачилик фермалари озуқа, моддий-техника базаси ва кадрлар билан боғлиқ масалалар ҳал этилиб тўғри ва самарали равишда босқичма-босқич хусусийлаштирилиши лозим. 1996 йилда 26 та жамоа хўжалиги ёпиқ

турдаги акциядорлик жамиятларига айлантирилди. 1997 йилда Наманган вилоятида яна 8 та хўжалик тажриба тарикасида акциядорлик жамияти мақомини олди. Қашқадарё вилоятида 17 та хўжалик шу йўналиш бўйича рўйхатдан ўтказилди... Бироқ бу жараёнда ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларнинг ҳуқуқий мақоми, уларнинг аъзолари сони кабилар амалдаги қонунга мос келиши ва келмаслигига етарлича эътибор берилмаяпти.

Фикрни давом эттириб К. Чориев шуни таъкидлайдики, шу нуқтаи назардан Ўзбекистон Республикасининг «Акциядорлик жамиятлари ва акциядорлар ҳуқуқларини қимоя қилиш тўғрисида»ги қонуни доирасида тажриба олиб борилаётган ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларининг ташкилий, иқтисодий ва ҳуқуқий томонларини кўриб чиқиш зарур. Бунда қишлоқ хўжалик корхоналарининг ўзига хос айрим хусусиятларини эътиборга олиш тақоза қилинади.

Таъкидлаш керакки, қишлоқ хўжалик йўналишидаги ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларининг кўпчилиги фақат туман ҳокимиятларида рўйхатдан ўтганлар, холос. Вақолонки, улар қонунлар доирасида тўлиқ мақом олишлари учун биринчи галда ўз акцияларини чиқаришлари, бунинг учун:

а) эмиссия лойиҳаларини тайёрлашлари ва уни Республика Молия Вазирлигида рўйхатдан ўтказишлари;

б) Республика «Вақт» депозиторийсида махсус реестр очишлари ва унда барча параметрларни жойлаштириб, ҳисобдан ўтишлари;

в) ўз товар белгисига эга бўлишлари ва уларни махсус рўйхатдан ўтказувчи органда тасдиқлатиб олишлари лозим;

г) устав жамғармаларини ҳисоблаб чиқиб, жойлардаги мулк қўмиталарида тасдиқлатиб олишлари шарт.

Очиғини айтганда, бу шартларни бажариш нафақат кун, вақтни олади, балки катта маблағ ҳам талаб қилади. Ҳозирги шароитда хўжаликларда бундай имконият деярли йўқ.

— юқорида қайд этилган қонуннинг 7-моддасида ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятлари муассисларининг сони 50 нафардан ошмаслиги кераклиги таъкидланган. Ҳолбуки, хатто энг кичик жамоа хўжалигида ишловчи аъзолар сони ҳам 400-500 кишидан кам эмас. Шу хўжаликдан нафақага чиққан собиқ аъзоларини ҳам эътиборга олсак, бу кўрсаткич янада юқорилиги маълум бўлади. Демак, ёпиқ турдаги 26 та акциядорлик жамияти қонуннинг мазкур моддасига зид фаолият кўрсатмоқда.

— мазкур қонуннинг 34-моддасида акциядорлик жамиятларида Устав сармоясининг 15 фоизидан кам бўлмаган миқдорда захира жамғармаси ташкил этиш назарда тутилган. И. Каримовнинг биринчи чақириқ Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг IV сессиясидаги нутқида билдирилган фикрлар аслида Президент ҳузуридаги Идоралараро кенгашининг қарори билан тайёрланган ҳужжатлар тўпламида хўжаликларда бўлинмас жамғарма яратиш ва ундан

максадли фойдаланиш зарурлиги белгилаб берилган. Демак, бу масалада ҳам ҳанузгача бир ечимга келингани йўқ.

Бу номутаносибликларни бартараф этиш учун мавжуд қонунларга ўзгартиришлар киритиш ёки тажриба тариқасидаги акциядорлик жамиятларининг мақомини ҳаракатдаги қонунлар талабларига мослаш керак. Бизнингча, иккинчи йўл максадга мувофиқдир. шу нуқтаи назардан Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик кодекси, «Корхоналар тўғрисида»ги, «Мулк тўғрисида»ги, «Шерикчилик хўжаликлари ва жамиятлар тўғрисида»ги қонунлари ва бошқа ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатларга мувофиқ қишлоқ хўжалиги йўналишидаги ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларини маъсулияти чеклангган пайчилик жамиятларига айлантириш ва уларни туман ҳокимиятлари ҳамда вилоят адлия бошкармаларида давлат рўйхатидан ўтказиш керак.

Бу жараёнда икки ҳолатни эътиборга олиш лозим. Биринчидан, тажрибадаги ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларини пайчилик жамиятларига айлантириш. Бунда акциядорлик жамиятларини ҳаракатдаги меъёрий ҳужжатларга тегишли ўзгартиришлар, қўшимчалар киритиб, туман ҳокимиятларида пайчилик жамияти сифатида қайта рўйхатдан ўтказиш кифоя. Иккинчидан, жамоа хўжаликлари томонидан янги қишлоқ хўжалик пайчилик жамиятларини ташкил этиш. Бундай хўжаликлар учун Президент Девони ҳузуридаги ишчи гурух томонидан ишлаб чиқилган қуйидаги ҳуқуқий меъёрий ҳужжатлар тўплами тавсия этилади:

1. Мулкий пайлар асосида қишлоқ хўжалик корхоналарини қайта жорий этиш комиссияси тўғрисида намунавий Низом;
2. Қишлоқ хўжалик пайчилик жамиятининг намунавий Низоми;
3. Қишлоқ хўжалик пайчилик жамиятининг Низом сармоясини яратиш ва ундан фойдаланиш тўғрисидаги вақтинчалик Низом.
4. Қишлоқ хўжалик пайчилик жамиятининг бўлинмас сармоясини яратиш ва ундан фойдаланиш тартиби тўғрисида вақтинчалик Низом.
5. Қишлоқ хўжалик пайчилик жамиятларида мулкий пай (улуш) ларни шакллантириш ва таксимлаш ҳамда уларга соф фойдадан даромад тўлаш тўғрисида вақтинчалик Низом.

Хўжаликларни пайчилик жамиятларига айлантириш учун асос бўлиб хизмат қилувчи юқоридаги ҳужжатларга ҳар бир хўжаликнинг ички хусусияти ва имкониятларидан келиб чиққан ҳолда фойдали ҳамда қонунчилик талабларига мос ўзгартиришлар киритишга рухсат этилди. Шундай қилиб, тажриба ўтказилаётган ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятлари ва хўжалик юритишнинг бошқа шаклларини қишлоқ хўжалик пайчилик жамиятларига айлантириш зарурлигини ифода этувчи афзалликлар ва асослар қуйидагилардан иборат деб К. Чориев қуйидаги хулосага келмоқда:

1. Хўжаликлардаги ички ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш бўлинмаларининг яхлитлиги сақланган ҳолда улар ўртасидаги муносабатлар тўлалигича шартнома асосида ташкил этилади,

2. Пайчилик жамиятида акциядорликка нисбатан Низом сармоясини бўлинмас захира ва бошқа жамғармаларга тақсимлаш умумий йиғилиш қарори билан ихтиёрий равишда мақсадли амалга оширилади,

3. Пайчилик жамияти мураккаб муносабатлар ва катта ҳаракат талаб қилувчи, кўп вақтни олувчи акция чиқариш жараёнидан озод ҳисобланади, пайчи мулкдор аъзоларга жамият умумий йиғилишида тасдиқланган, раис ва бош ҳисобчи томонидан имзоланган махсус гувоҳнома (сертификат) бериш кифоя қилади.

4. Ёпиқ турдаги акциядорлик жамиятларида муассислар сони чекланган бўлса (50 нафаргача) пайчилик жамиятида чекланмаган. Бирок, янги аъзолар (агар бунга эхтиёж бўлса), Низомда белгиланганидек, фақат пай қийматини тўлаш шарти билан қабул қилинади. Демак, пайчилик жамиятларида қишлоқ хўжалигидаги ортиқча ишчи кучларидан озод бўлиш учун аста-секин кенг имконият пайдо бўлади.

5. Пайчилик жамиятлари қишлоқда мулкдорлар синфини яратиш учун хўжалик юритишнинг истиқболли шакли сифатида мухим ўрин эгаллайди.

6. Пайчилик жамиятларининг мулки шу мулкни яратган ва ундан самарали фойдаланишдан бевосита манфаатдор бўлган аъзолар ўртасида адолатли тақсимланади ва уларнинг мулкий ҳуқуқлари тикланади.

7. Пайчилик жамиятлари аъзолари ўз мулклари қийматига қараб жамиятни бошқаришда иштирок этувчи жисмоний шахсларга айланадилар ва демак, ишлаб чиқариш муносабатларини коллегиал бошқаришга асос солинди.

8. Акциядорлик жамиятларига нисбатан пайчилик жамиятларини давлат рўйхатидан ўтказиш тез ва кам ҳаражат эвазига амалга оширилди.

Хулоса қилиб айтганда, қишлоқ хўжалигида олиб борилаётган иқтисодий ислоҳотларни янги поғонага кўтариш борасида хўжалик юритиш шаклларини ва уларда мулк муносабатларини такомиллаштириш аввало қишлоқ меҳнаткашларининг моддий ва ижтимоий манфаатларини тўла қондириш, уларнинг мулкий ҳуқуқларини тиклаш ҳамда ҳимоя қилиш нуқтаи назаридан амалга оширилиши лозим.

Муҳими — тадбиркорлик

Бозор иқтисодиётининг объектив характери рақобат орқали акс этади. Рақобат, бу маҳсулотнинг сифати ва юқори таннархи паст бўлган энг яхши корхонани аниқлашнинг мажбурий, анча қаттиқ механизмидир. Бошқача қилиб айтганда, ғалабага яхшироқ ишлаган эришади. Маҳсулоти одамлар талаб-эҳтиёжларига мос келмаган корхоналар бўлса иқтисодий соҳадан кетишлари керак.

Синиш (банкротлик, ишсизлик, инфляция) — бозор муносабатлари

иқтисодиётнинг табиий йўлдошлари. Буни ҳамма билиши ва бозор иқтисодиётида омон қолиш учун ўзини моддий ва рухий жиҳатдан тайёрлаши керак.

Бозор иқтисодиётининг ривожи ўз-ўзидан рўй бермайди, бу меҳнатнинг бозордаги ўз ўрни, демакки, ўзининг ҳаёт шарт-шароитлари учун қаттиқ кураши натижасидир.

Баъзан бизнинг қишлоқ хўжалигимизда Хитой иқтисодий ислоҳотларининг муваффақиятлари ҳақида гапириляпти. Афсуски, илмий ва амалий ходимларга улар билан яқиндан танишиш насиб қилмаяпти. Баъзан, қишлоқ ҳаётидан мутлақо бехабар бўлган кишиларнинг ахбороти ва матбуотдаги хабарларга ишонишга тўғри келаётир. Бу ахборот бўлса муваффақиятлар ҳақидаги хабарлардан ташқари, Хитой қишлоқ хўжалигида муайян қийинчиликларнинг мавжудлигидан ҳам далолат бериб турибди. Биз яқинда бир қанча мутахассис олимлар билан Хитойда бўлдик ва қуйидаги таассуротлар билан қайтдик.

Халқ ҳомияти йиллари мобайнида ХХР қишлоқ хўжалиги ерга эгалик қилишнинг феодал системасидан, яъни майда деҳқон системасидан ширкатларга ва кейинчалик коммуналар — паст даража-даромадларни карточкалар бўйича баробар тақсимлашгача йўлни босиб ўтди. Коммунизациянинг аниқ-равшан барбод бўлишидан кейин жараён қарама-қарши томонга ишлаб чиқариш бригадалари ва ниҳоят оилавий звеноларини тузишга қараб кетди.

1974 йилда чекланган ер фондини 200 млн. деҳқон хўжаликлари ўртасида бўлиш заминдорларнинг мисли кўрилмаган даражада майдаланиб кетишига олиб келди. Бугун бу ерда ҳар бир деҳқон оиласига тенг тақсимот натижасида 7-8 та янада майдароқ участкалардан ташкил топган ерлар тўғри келади. Бироқ, одамларнинг ерга айнан шу тарика яқинлашуви, шунингдек паст турмуш даражаси шароитларида етиштирилган маҳсулотнинг тахминан ярми ўз ихтиёрида қолиши (қолгани давлат нархларида сотилади) деҳқонлар меҳнат фаолиятининг кескин ошиши қишлоқ хўжалик маҳсулотини ишлаб чиқаришнинг ўсишига олиб келди.

Бироқ, 80-йилларнинг ўрталарига келиб, Хитой қишлоқ хўжалигида қийинчиликлар кескинлаша бошлади. Давлат капитал маблағларининг ажратилишини қисқартирди, деҳқонлар эса созлаш ишлари билан машғул бўлишни, айниқса инқирозга юз тута бошлаган янги ирригация системалари қурилишида ишлашни хоҳламади.

Кичик ишлаб чиқариш бригадалари эса аҳволни ўнглай олмадилар. Бундай шароитларда қуйида хўжалик юритиш кўламининг кенгайиш жараёни бошланиб, деҳқон хонадонлари бир-бирига бирлашиш, ширкатлар ёки жамоа хўжаликлари ташкил этишни бошлаб, уларга зарур ишларни ҳақ тўлаш орқали топшира бошладилар. Ҳукумат ижарачиларга ижара ҳуқуқини суб-ижарага олиб бериб, уни сотишга рухсат берган ҳолда бу жараённи тезлаштирди. Бу ҳол ислоҳотларга янги туртки бўлиб мамлакатда галладан рекорд ҳосил олинишига ва

қишлоқ хўжалигининг бошқа соҳаларида ишлаб чиқаришнинг ўсишига олиб келди.

Ана шу тажриба мамлакатимиз қишлоқ хўжалиги учун ҳам муҳим аҳамият касб этиши мумкин. Ижарачилик даври бизда ҳам бўлган, лекин биринчи ижобий натижалардан кейин сусайиб кетди. Бунга сабаб катта миқёсдаги колхоз ва совхозлар ўзларининг кўплаб ижарачиларини маҳирлик билан бошқара олмади. Суб-ижара ҳуқуқи эса республикада қонуний жиҳатдан таъқиқлангани учун ҳам давлат тасарруфидан чиқаришнинг совхозлар танлаган шакли колхозларга айлантириш яхши натижаларни беравермойди, негаки, колхозларимиз ҳам ўзларининг хўжалик фаолиятининг юритилиш, бошқариш услуби ва усули ва х.к.лар жиҳатидан совхозлардан кам фарқ қилади. Шунинг учун ҳам хурматли Президентимиз кўрсатган тўғри, оқилона йўлда бораётганимиз яъни қишлоқда мавжуд жамоа хўжаликларини ихтиёрий, демократик усулда бирлаштириб, агрофирмаларни ташкил этиш тўғридир.

Иккинчи муҳим ишлардан бири қишлоқ аҳолисини иш билан банд этиш масаласидир. Бу масала қишлоқда асосан саноат тармоқларини ривожлантириш демакдир.

Республика миқёсида олиб қараганимизда шундай хўжаликлар яъни саноат корхоналарининг салмоғи кўпайтирилаётганлиги ибратлидир. Биз яқинда Фарғона вилоятидаги Қувасой шаҳрида жойлашган А. Раҳмоналиев номли жамоа хўжалигининг иш тажрибасини ўргандик ва тажриба ўрганиш учун Хитойга бормасак ҳам бўлади, деган хулосага келдик. Негаки, барча ҳолларни шу хўжалик иш тажрибасидан бемалол ўрганса бўлади. Қуйида шу хўжалик иш тажрибаси билан батафсил таништириб чиқмоқчимиз.

Хўжаликка республикада хизмат кўрсатган қишлоқ хўжалик ходими Акбарали ака Азизов раҳбарлик қилмоқда. Жамоа хўжалик ихтиёрида 4923 гектар ер майдони мавжуд. Шундан ишлов берадиган ер майдони 1436 гектарни ташкил этади. Экин экиладиган ерлар эса 1455 гектар.

Жамоа хўжалиги 1995 йилда кузги дон экилган 665 гектар ердан 2200 тонна дон йиғиштириб олишга эришди, яъни ҳар гектардан 33 центнердан дон олинди. 650 гектар ерга эса буғдой экилиб, ҳар бир гектаридан 35 центнердан ҳосил олинди ёки ялпи ҳосил 21000 тоннага етказилди. Қолган 15 гектарига арпа экилиб, ҳар гектаридан 32 центнердан арпа ҳосили йиғиштириб олинди.

Жамоа хўжалигининг аъзолари барча ҳосилни нобудгарчиликларга йўл қўймасдан комбайнлар ёрдамида йиғиштириб олдилар.

Комбайнларнинг группа бўлиб ишлаши таъминланди. Бунда Фарғона тадбиркорлик илмий ишлаб-чиқариш маркази олимларининг тавсиясига амал қилинди. Комбайнчиларнинг ишлари смена асосида ташкил этилди. Умуман дон йиғиштириш мавсумида бир неча ўримтерим, транспортлаш, ер ҳайдаш, комплекс хизмат кўрсатиш гурухи ташкил қилинди.

Биринчи гурух таркибига дон ўриш комбайнлари, транспорт воситалари (автомобил ёки трактор прицеплари), сомон пресслаш агрегати киради.

Иккинчи гурух эса шу комплексга техника хизмати кўрсатувчи, яъни автопередвижка автомашинаси, сварка агрегатидан иборат.

Учинчи гурух дондан тозаланган ерни хайдаб, бирданига такрорий экинларни экадиган гурухдир. Бунинг таркибига хайдов тракторлари, ер текислаш агрегатлари, такрорий экинлар экадиган мосламалар киради.

Тўртинчи гурух эса ўрим-терим комплексига маиший ва маданий хизмат кўрсатади. Уларнинг таркиби кўчма ошхона, гурухлар аъзолари чўмиладиган ва ювинадиган мосламалар, медицина хизмати, газета ва журналлар билан таъминловчи ходимлардан иборатдир.

Шундай қилиб 12 ишчи кунида барча дон маҳсулотлари сифатли қилиб йиғиштирилиб олинди ва 8 ишчи кунида барча мўлжалланган, яъни 665 гектар ерга режадаги такрорий экинлар экилди.

10 гектар ерга картошка, 22 гектарга сабзавот, 2 гектарга кечки карам, 2 гектарга сабзи, 18 гектарга турп ва шолгом, 425 гектарга кўк макка, 104 гектарга макка дони экилди.

Жамоа хўжалиги аъзолари ҳар йили ўрта ҳисобда 15 центнердан картошка, 210 центнердан сабзавот, 200 центнердан карам, 220 центнердан ошковок, 228 центнердан пиёз: 120 центнердан сабзи, 100 центнердан булгор қалампири, 160 центнердан қуритилган беда, 291 центнердан пичан ишлаб чиқаришга эришмоқдалар. Шунингдек, жамоа хўжалиги аъзолари берилган 152 қути ипак қуртидан режадаги 7,6 тонна ўрнига 9,1 тонна пилла етиштирди, яъни режани 119 фоиз бажарди.

Хўжалик ҳар йили 1997 центнер гўшт ишлаб чиқаради, жумладан 1633 центнер қорамол гўшти, 335 центнер қўй гўшти. Йиллик гўшт етиштириш миқдори эса 2545 центнерни ташкил этади. Йилига 900 тонна сут, 7089 кг. жун ишлаб чиқарилмоқда. Жамоа хўжалигида 311 бош соғин сигир ва 2524 бош қўй ва эчкилар мавжуд бўлиб ҳар йили 1929 бош бузоқ олинмоқда.

Хўжалик аъзолари 1989 йилдан бери ижара пудрати асосида ишлаб келишади, барча ерлар ўз эгасини топган. Ижарачилар ишлаб чиқарилган маҳсулотларни ички хўжалик ҳисоби баҳосида хўжаликка сотадилар, режадан ортиб қолган маҳсулот эса ижарачиларнинг ихтиёрида қолдирилади.

Раҳмоналиев номли жамоа хўжалиги ихтиёрида 588 гектар мевали боғ мавжуд бўлиб, ҳар гектар боғдан 54 центнердан ҳосил олинади. Умумий олинган мева миқдори 1320 тоннани ташкил этади.

Уруғлик мева экилган 135 гектар майдоннинг ҳар гектаридан 65 центнердан, данакли мева экилган 423 гектар ернинг ҳар гектаридан 54 центнердан, жами данакли мевадан 1267 тонна ҳосил олинади. Шунингдек 10 гектар ерга терак ҳам экилган.

Рахмоналиев номли жамоа хўжалиги территориясида 5629 нафар аҳоли яшайди. Шунингдек, 1380 та хонадон мавжуддир. Шулардан 2546 киши ишга яроқлидир. Иш билан таъминлаш даражаси 97 фоизни ташкил этади. Хўжаликнинг асосий ишчиларидан 1123 нафари Қувасой, Фарғона шаҳарларининг саноат, савдо, таълим-тарбия соҳаларида ишлайдилар. Қолган 1038 нафар аҳолини иш билан таъминлаш мақсадида хўжаликнинг ўзида Акбарали Азизов раҳбарлигида 1992 йилдан бошлаб 10 та кичик корхона барпо этилди. Бу корхоналарнинг таркибига қуйидагилар киради: тўқимачилик, тикувчилик, ил йигирув корхонаси, гишт, асфальт, темир-бетон заводлари, дурадгорлик, гилам тўқувчи, жемпер тикувчи корхоналар ва ҳоказолар.

Жамоа хўжалигида 8 та фермер ва деҳқон хўжаликлари ҳамда ҳиссадорлик жамияти ташкил этилган. Улар учун 228 гектар ер майдони ажратилган. Улар асосан чорвачилик ва деҳқончилик билан шуғулланишади, ихтиёрларида 2600 бош қўй, 100 бош қорамол, 150 бош қўтос, 30 бош йилқи мавжуддир.

Шуниси қувончлики, кичик корхоналарда хўжаликнинг ўзида етиштирилган хом ашёлар ҳисобига саноат маҳсулотлари ишлаб чиқарилади. Масалан, хўжаликнинг ўзида етиштирилган пилладан ипак ишлаб чиқарилади, сўнгра ипакдан атлас, шохи ва бошқа материал ишлаб чиқариб, тайёр материалдан тайёр кийимлар тайёрланмоқда. Шунингдек, чорва молларининг терисидан чарм тайёрланади, чармдан эса куртка, оёқ кийимлар ишлаб чиқарилмоқда. Яқинда қўшни Тожикистон Республикасининг Хўжанд вилоятидаги Қайроққум гилам тўқиш цехи ҳам ишга тушмоқда. Бу цехда камида 300 киши иш билан таъминланади.

Мазкур цехда ҳозирги кунда 100 та станок мавжуддир. Бу станокларда ишчилар икки сменада ишлашади. Шу цехга яна 50 та станок ўрнатиляпти. Бу цехнинг асосий маҳсулоти чит, бўз, тиббиёт докаси бўлиб, бир суткада 1500 метр газлама ишлаб чиқарилади.

Цех қошида тикувчилик цехи ҳам мавжуд бўлиб, бу ерда 398 хотин-қизлар иш билан банддирлар.

Цехнинг умумий ҳисобидан ишчилар ҳар куни бир маротаба бепул овқатлантирилади. Овқат таркибида жамоа хўжалигига қарашли чорвачилик фермасидан сут ҳам келтириб берилади. Умуман айтганда, ишчиларнинг яхши ишлашлари ва дам олишлари учун барча шарт-шароитлар мавжуддир. Улар ўз меҳнатларига яраша яхшигина ҳақ оладилар.

Маълумки, ҳар йилда, ойда цехдаги технологик тараққиёт янгиланиб боради. Шу янгиликлар билан таништириш мақсадида ишчилар билан

ҳар ойда техника хавфсизлик қоидалари ҳамда янги технологик жараёнлар билан махсус таништирув ўкишлари олиб борилади.

Жамоа хўжалиги қарамоғида иккита консерва цехи мавжуд бўлиб, бу цехлар асосан жамоа хўжалигидан ҳамда аҳолидан сотиб олинган мева-сабзаватларни қайта ишлаш учун ихтисослаштирилган. Иккала цехда бир йил мобайнида 2 миллион шартли банка маҳсулот ишлаб чиқарилади.

Ҳисоб-китобларга қараганда А. Раҳмоналиев номли жамоа хўжалигида бир йилда аҳоли билан биргаликда 2000 тоннага яқин сабзавот ҳамда 3000 тоннага яқин мева етиштирилади.

Бу мева-сабзаватларнинг 50 фоизи контракт асосида ҳамдўстлик мамлакатларига, айниқса Россия Федерацияси шаҳарларига бартерли товар айрибошлаш учун жўнатилади. Қолган 50 фоизи эса шу иккала цехларда қайта ишланади. Ҳисоб-китобларга қараганда ҳар йили жамоа хўжалигида 1500 тоннага яқин мевани қайта ишлаб чиқариш мумкин. Агар 500 тоннасидан консерва тайёрланса, қолган 1000 тоннасидан вино ишлаб чиқариш мумкин, яъни бундан 600 тонна вино олса бўлади. Бу вино реализация қилинганда 16 миллион сўмни ташкил қилади. Шу рақамдан 45 фоизи мева маҳсулоти етиштирган деҳқонларга қайтарилади.

Хуллас, йўқ бўлиб кетаётган маҳсулотлар ҳам сақланиб қолмоқда. Бозор озиқ-овқат маҳсулотига сероб бўлаётир. Бозорда маҳсулотнинг нархи арзонлашмоқда. Шаҳарликларнинг ҳам фаровонлиги яхшиланади, энг аввало маҳсулот ишлаб чиқарган деҳқон фаровонлиги яхши бўлади ёки бошқача қилиб айтганимизда деҳқон елкасига офтоб тегади.

Жамоа хўжалигининг қарамоғидаги кичик корхоналардан бири бу қурилиш материаллари цехидир. Цехда асосан бетон, шлакаблок, ғишт, узумзорларга тиргаклар ва бошқа маҳсулотлар ишлаб чиқарилади. Шунингдек, аҳолидан тушган ҳар қандай буюртмалар қабул қилиниб, барча устакорлик ишлари бажарилади.

Мавжуд бригада аҳолининг талабига биноан уларга иморатлар қуриб беради.

Хулоса қилиб айтганда Акбарали Раҳмоналиев номли жамоа хўжалиги мисолидан кўриниб турибдики, жойларда иқтисодий ислоҳотларнинг иккинчи босқичи изчиллик билан амалга оширилмоқда. Натижада қишлоқда саноат тармоқлари жорий этилиб, одамларнинг қўшимча иш жойлари билан бандлиги таъминланмоқда.

Шу долзарб кунларда биз илмий ходимларнинг, бўлажак тадбиркорлар ва ишбилармонларнинг биринчи галдаги вазифамиз қишлоқ аҳлига иложи борича бундай ибратли ҳолларни кўрсатиб,

уларда бор бўлган муаммоларни хал этишда тезрок ёрдам беришидан иборатдир.

2 – БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИ ТУРЛАРИ

2.1. ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ТАДБИРКОРЛИГИ

Тадбиркорлик фаолияти турлари. Тадбиркорлик фаолияти турлича кўринишга эга. Хар кандай бизнес у ёки бу даражада ишлаб чиқариш жараёнининг асосий фазалари: жумладан, махсулот ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш, товар алмаштириш ва тақсимлаш, сотиб олиш билан боғлиқ экан, тадбиркорлик фаолиятини куйидаги турларга ажратиш мумкин:

– ишлаб чиқариш тадбиркорлиги, тижорат ва молиявий тадбиркорлик.

Бундан ташкари сўнгги ўн йиллик ;ичида барча иктисодий ривожланган давлатларда тадбиркорликнинг консультатив-консалтинг деб номланувчи тури кенг кўлланила бошланди.

Айни пайтда тадбиркорликнинг юкорида айтиб ўтилган турларининг хар бири бир неча турдош кисмларга бўлинади. Умумий холда тадбиркорлик турларини 2.1. чизмадагидек тасаввур килиш мумкин.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигини асосий тур деб хисоблаш мумкин. Бунда товар, махсулот ишлаб чиқариш, иш бажариш, хизмат кўрсатиш амалга оширилади, маънавий бойлик вужудга келтирилади. Бирок тадбиркорликнинг айнан шу соҳасида бозор иктисодиётига ўтиш даврида салбий ўзгаришлар юз берди: хўжалик алоқалари барбод бўлди, моддий-техника таъминоти издан чикди, махсулот сотилиши кескин пасайди, корхоналарнинг молиявий ахволи ёмонлашди.

Бозор иктисодиётига ўтиш даврида Ўзбекистонда тижорат тадбиркорлиги ривожлана бошланди. Улар асосан товарлар олди-сотдиси, хизмат кўрсатиш соҳасида намоён бўла бошлади. Бу ерда манфаатга тезрок эришиш мумкин.

Илгариги вақтларда чеклаб келинган бу соҳа, хусусий, якка тартибли тадбиркорлик кўринишида шитоб билан ривожлана бошлади. Ишлаб чикариш фаолияти юритувчи корхона ва фирмалар, одатда, рентабелликни 10-12 % бўлишини таъминласа, тижорат корхоналарининг рентабеллиги 20-30 % ни ташкил этади.

2.1. Тадбиркорлик фаолияти турлари.

Тадбиркорлик фаолиятининг муҳим турлари жумласига молиявий тадбиркорлик (ёки молиявий-кредит) киради. Молиявий фаолият ишлаб чиқариш ва тижорат сохасига ҳам кириб бориш мумкин. Шу билан бир қаторда, банк, суғурта ва шу кабилар сохасида мустақил фаолият юритади.

Молиявий иш юритишда рентабеллик унчалик юқори бўлмайди. Унинг миқдори 5-10 % ни ташкил қилади.

Консультатив (Консалтинг) фаолият сўнги пайтларда тез ривожлана бошлади. Консалтинг фаолият кўп йўналишли бўлиб, унинг ривожланган даражасига қараб бизнинг республикада ҳам унинг шитоблик билан ривожланишини кутиш мумкин. (2.1. чизма).

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳияти. Нисбатан мустақилликкa эга бўлган тадбиркорлик турлари ўзаро чамбарчас боғланиб, бир-бирини тўлдиради. Бу борада устунлик ишлаб чиқариш тадбиркорлигига берилади.

2.1. чизмадан кўриниб турибдики, ишлаб чиқариш тадбиркорлигига инновация, илмий-техник фаолият, товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш, уларни ишлаб чиқариш истеъмоли, шунингдек ахборот бериш фаолиятлари киради. Ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланишни кўзлаган ҳар қандай тадбиркор аввало қандай товар ишлаб чиқаришни, қандай хизмат кўрсатишни аниқлаб олиши керак. Шундан сўнг бу тадбиркор маркетинг фаолиятини бошлайди. Товарга бўлган талабни аниқлаш учун у бевосита истеъмолчилар, харидорлар билан мулоқотга киришади. Улгуржи ва чакана савдо корхоналари билан келишувга киришади. Келишувнинг расмий якуни тадбиркорлар ва харидорлар ўртасидаги битим (контракт) ҳисобланади. Бундай контракт тадбиркор томонидан таваккалчиликнинг катта бўлиши олдини олади. Акс ҳолда, тадбиркор ишлаб чиқариш фаолиятини оғзаки келишувга асосан бошлашга мажбур бўлади. Юзага келган бозор шартлари Ғарб мамлакатларида оғзаки келишувни ҳам, одатда, кафолат сифатида қабул қилади ва кейинчалик у ёзма битим сифатида расмийлаштириб қўйилиши мумкин. Бизда эса бу муаммо нисбатан мураккабдир. Эндигина шаклланиб бораётган бозор шароитида оғзаки равишда келишувга ишониб, тушиб қолиш ҳеч гап эмас. Бу борада ҳам бизда таваккалчилик юқоридир.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг навбатдаги босқичи ишлаб чиқариш омилларини ижарага олиш ёки сотиб олиш ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш омиллари. Маълумки, ишлаб чиқариш омилларига ишлаб чиқариш фондлари, ишчи кучи, ахборот киради. Ишлаб чиқариш фондлари ўз навбатида асосий ва айланма фондларга бўлинади.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари (меҳнат қуроллари) бинолар, иншоотлар, машина ва қурилмалар, ўлчов ва бошқариш асбоблари, лаборатория жиҳозлари, ҳисоблаш машиналари, транспорт куч узатиш воситалари, асбоб-ускуналар ва мосламалар, бошқа асосий фондлар ва ишлаб чиқариш жиҳозларидан иборат. Асосий ишлаб

чиқариш фондларига ишлаб чиқариш цехлари, бошқарув маъмурияти, лаборатория ва бошқа бинолар киради. Қурилмаларга корхона ҳудуди ўрови, кўприклар, нефт қудуқлари, кўмир қирқимлари ва бошқа шу кабилар киради. Куч кабеллари электр узатиш тармоқлари, нефт, газ, сув ва бошқа қувур орқали узатмалар куч узатиш воситаларини *ташкил қилади. Куч машиналарига турли двигателлар, турбиналар, пар* қозонлари ва бошқалар киради. Ишлаб чиқариш фондларининг асосий элементларини ишчи-машиналар ва қурилмалар ташкил қилади. Уларни технологик жиҳозлар ёрдамчи цехларнинг машина ва қурилмалари ташкил қилади. Ишлаб чиқариш фондларининг бу қисми шартли равишда унинг фаол қисми деб аталади. Чунки айнан машина ва қурилмалар ёрдамида маҳсулот ишлаб чиқарилади. Барча транспорт воситалари: автомобиль, темир йўл, авиация, денгиз, дарё, улов ва бошқалар транспорт воситаларини ташкил этади. Узоқ муддати ва қиймат баҳо асбоб ускуналар ва мосламалар ҳам асосий фондларга киради.

Айланма ишлаб чиқариш фондларини (меҳнат предметлари) хом ашё, асосий ва ёрдамчи материаллар, ёқилғи ва энергетика *ресурслари, идиш ва идиш материаллари, арзон нархли ва тез* ейилувчи асбоблар, ишлаб чиқариш инвентарлари, таъмирлаш учун эҳтиёж қисмлар ташкил қилади. Шунингдек бу фондга сотиб олинган жамловчи қисмлар ва ярим фабрикатлар, тугалланмаган ишлаб чиқариш ва ўзида тайёрланган ярим фабрикатлар, келажак давр сарф харажатлари ҳам киради. Хом ашё жумласига қайта ишланмаган қазиб олувчи саноат маҳсулотлари (руда, нефть, кўмир, газ ва ҳ.к.) ёки қишлоқ хўжалик маҳсулотлари (пахта, каноп, жун, тери ва ҳ.к.)киради.

Материаллар – маълум қайта ишлаш жараёнидан ўтган ва якуний маҳсулотни тайёрлаш учун ишлаб чиқаришга олинган меҳнат предметидир. Бу борада асосий материаллар (металл, ёғоч, газлама *ва бош.) маҳсулотнинг асосини ташкил қилади. Ёрдамчи материаллар* эса (масалан, бўёқлар, тугмалар ва б.) маҳсулотни тўлдиради. Асбоб-ускуналар ва интерваллар уларнинг қиймати ва ишлатилиши муддатига қараб айланма фондларга киритилади. Ярим фабрикатлар икки қисмга бўлинади. Биринчиси четдан сотиб олинган, иккинчиси корхонани ўзида ишлаб чиқилган ярим фабрикатлар. Ҳар иккала ҳолда ҳам ярим фабрикат тугалланмаган маҳсулот бўлиб, у шу корхона цехларида ёки чет корхоналарда тайёр маҳсулот ҳолига келгунча ишлов берилади. Тугалланмаган ишлаб чиқариш ҳам тугалланмаган маҳсулот кабидир, лекин ярим фабрикатдан фарқли ўларок, тугалланмаган ишлаб чиқариш иш жойида бўлади, уни бошқа цех ёки корхонага ишлов учун бериб бўлмайди, балки шу турган жойида тугаллангунга қадар ишлов берилади.

Келажак сарф харажатлари устида алоҳида тўхталиб ўтишга тўғри келади. Унинг асосий қўлланилиши дастлабки пайтда янги маҳсулот ишлаб чиқаришни ўзлаштириш учун қилинадиган орттирилган сарф харажатлар намоён бўлади. Кейинчалик маълум муддат ўтгандан сўнг

бу ҳаражатлар ишлаб чиқариш ҳаражатларига олиб борилади.

Ишчи кучини тадбиркор эълонлар ёзиш, меҳнат биржаси, иш билан таъминлаш агентликлари, таниш-билишлари орқали ёллайди. Ходимларни танлашда номзодни маълумоти, малакаси, иш тажрибаси, шахсий сифатлари ҳисобга олинади.

Ниҳоят тадбиркор ўзига зарур бўлган моддий, молиявий, меҳнат, бозор ва бошқа ахборотларни олади.

Молиявий маблағлар талаби ва унинг ҳисоби. Тадбиркорлик фаолиятини юритиш маблағ сарфи билан боғлангандир. Ишлаб чиқариш тадбиркорлик фаолиятини йўлга қўйиш учун зарур бўлган умумий маблағга *(Дп)* талаб қуйидаги формула билан аниқланади:

$$Д_п = Д_р + Д_м + Д_с + Д_и + Д_у$$

Бу ерда:

Др – ёлланма ишчиларга ҳақ тўлаш учун сарфланадиган маблағ;

Дм – хом ашё, материаллар, ярим фабрикатлар, жамловчи қисмлар, ёқилғи, энергия учун сарфланадиган маблағ;

Дс – меҳнат воситалари (асосий ишлаб чиқариш фондлари) – бинолар, қурилмалар, куч узатиш қурилмалари, машиналар, ҳисоблаш техникалари, асбоб-ускуналар, транспорт воситалари билан боғлиқ ҳаражатлар;

Дп – тадбиркор томонидан ахборот олиш учун қилинадиган пул ҳаражатлари.

Ду – чет корхоналар томонидан бажариб берилган иш ва хизматлар учун (қурилиш ишлари, транспорт хизмати ва бошқалар) ҳаражатлар.

Ишлаб чиқариш фаолиятини бошлаш учун тадбиркор зарур бошланғич капиталга эга бўлиши керак. Ҳар бир тадбиркорда ҳам бу маблағ бўлавермайди. Бу ҳолда тадбиркор тижорат банкларига ёки эркин пул маблағига эга бўлган бирор бир манбага мурожаат этиши керак бўлади. Бошқача йўл ҳам танлаш мумкин – яъни ишлаб чиқариш омилларини (бинолар, қурилмалар, хом ашё, материаллар, ахборот ва х.к.) кредитга олиш мумкин. Аммо ҳар қандай ҳолда ҳам тадбиркор қарзга олинган суммани ёки ишлаб чиқариш омили қийматини кредит фоизларини қўшган ҳолда қайтариши лозим бўлади.

Одатда иш бошлаётган тадбиркорларга кредит берилишида имтиёзлар қўлланилиши давлат томонидан тартибга солиб борилади. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 27 майдаги «Кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш механизмини такомиллаштириш тўғрисида»ги қарорида кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш, республикадаги қонун ҳужжатларида улар учун кафолатлар ва имтиёзларнинг кенг тизими белгиланганлигини таъкидланганги, юридик хизматлар кўрсатиш, тадбиркорларнинг солиқ, молия, банк, суғурта ва бошқа тузилмалар билан ўзаро ҳамкорлигига кўмаклашиш ва бошқа бир қатор белгиланган чора-тадбирлар билан бирга ўрта тадбиркорликни ривожлантириш учун хорижий кредитлар бериш тартиби тасдиқланди.

Молия муассасалари, солиқ инспекциялари ишлаб чиқариш фаолияти юритилаётган тадбиркорлар билан узвий боғлиқдирлар. Улар тадбиркордан маҳаллий бюджет учун солиқлар, зарурий тўловлар, ажратмалар жарималар ва х.к.ларни тўлаб борилишини назорат қиладилар.

Ишлаб чиқариш фаолиятининг натижавийлиги. Ишлаб чиқариш фаолиятининг сотилган маҳсулот ёки бажарилган иш, кўрсатилган хизмат учун аниқ миқдорда пул олинишида намоён бўлади. Тушган маблағ ва қилинган сарф-ҳаражатлар ўртасидаги фарқ корхонанинг даромадини кўрсатади.

Корхона даромади ялпи (баланс) даромад ва соф даромадга бўлинади. Ялпи даромад деганда ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотиш учун қилинган барча ҳаражатлар чиқариб ташлангандан сўнг қолган даромад тушунилади. Ялпи даромаддан солиққа, ажратмаларга, турли тўловларга, жарималарга, божларга ва бошқаларга тўланган маблағ миқдори чиқариб ташланса корхонанинг соф даромади қолади. Бу эса корхона фаолиятининг якунини билдиради.

Бундай корхонанинг молиявий аҳволини баҳоланиши унинг рентабеллиги кўрсаткичи орқали белгиланади. Рентабеллик қолдиқ даромадни ишлаб чиқариш ҳаражатларига нисбати билан аниқланади. Масалан ишлаб чиқариш ҳаражатларининг умумий миқдори 10,0 млн. сўмни, соф даромад, 0,7 млн. сўмни ташкил қилса, рентабеллик 7% (0,7/10x100) бўлади.

Корхонанинг самарадорлиги ҳақида тўлиқ тушунча бизнес-режа бўлимида кенгроқ юритилади.

Венчур бизнес. Инновация тадбиркорлик ҳақида сўз юритилар экан, сўнги даврларда кенг ривожлана бошлаган Венчур бизнес ҳақида алоҳида тўхталиб ўтиш керак бўлади.

Венчур бизнес, одатда, таваккалчиликка асосланган бизнес сифатида талқин этилади. Бу технологик янгиликнинг бир шаклидир. Венчур бизнес илмий-техник изланишлар, биринчи ўринда юқори технологик соҳалардаги илмий изланишлар натижаларининг тижоратланиши учун хос бўлиб, бу борада самарадорликка эга бўлиш кафолатланмайди ва таваккалчилик даражаси юқоридир. Венчур фирма деганда, одатда илмий-техника масалалари билан шуғулланувчи тижорат фирмаси тушунилади. Бундай фирма янги ва энг янги технологияларни ишлаб чиқиш билан банд бўлиб, унинг асосида ишлаб чиқиладиган маҳсулотдан олинадиган даромад олдиндан ноаниқ бўлади ва капитал қўйилишида таваккалчиликка йўл қўйилади. Белгилаб ўтиш лозимки, кичик корхоналар инновация тадбиркорлигини ривожланишида муҳим ўрин тутади.

Венчур тадбиркорлик таваккалчиликнинг бўлиниши ва тақсимланиши тамойилларига асосланади. У етарли даражада маблағга эга бўлмаган ғоя муаллифларига ўз ғояларини татбиқ этилиши имконини беради.

Венчур бизнес дастлаб АҚШда пайдо бўлиб, кенг ривожлана

бошлади. Хар қандай кичик инновация бизнеси маддий ва молиявий ресурслар тақчиллиги, кучсиз илмий-техника базаси шароитида иш юритиб, давлат томонидан қўллаб-қувватланишга мухтождир. АҚШда кичик инновация тадбиркорликка давлат томонидан ёрдам кўрсатилиши бўйича комплекс тадбирлар дастури ишлаб чиқилган ва амалда фаолият кўрсатмоқда.

Бу дастурда кичик корхоналарни бевосита Федерал бюджет ҳисобидан молиялаштириш, вазирликлар, тармоқлар томонидан шартномавий молиялаштириш тизими, маъқул солиқ қонунчилиги ва амортизация мухити кўзда тутилган.

Ўзбекистонда қимматли қоғозлар бозорининг ривожланиб бораётганлиги хорижий фирмаларни Ўзбекистон бозорига кириб келаётганлиги давлатимизда ҳам венчур тадбиркорликни ривожланишига зарур шароит яратмоқда.

Демак, ишлаб чиқариш тадбиркорлиги, бу – бунёдкорликдир. Лекин ҳамма янги фаолият ҳам тадбиркорлик бўла олмайди. Бунда фақат янги фаолиятнинг қайсики, маҳсулот турининг, ишлаб чиқаришнинг ёки хизмат турини ташкиллаштирадиган, хом ашё манбаларидан фойдаланиб ишлаб чиқариш усулларини йўлга қўядиган, янги сотиш бозорларини эгаллаган фаолиятлargина ҳақиқий тадбиркорлик хисобланади.

Тадбиркорлик бу – тавакkалчиликка асосланган янги тадбиркор қўллаш демакдир. Тадбиркор ижтимоий маҳсулотлар ишлаб чиқаришда, тақсимот, айирбошлаш ва истеъмол босқичларига бевосита таъсир этади ва янгилик киритади. Ишлаб чиқаришдаги тадбиркорлик бевосита олди-сотди ва бошқа ҳар хил хизматларни бажариш фаолиятлари билан боғлиқдир.

Унинг кишилар ҳаётига бўлган таъсири, амал қилишдаги мураккаблиги тижорат ва молия-кредит соҳаларидаги тадбиркорлик фаолиятларидан устуворлик қилади. Ишлаб чиқариш соҳаси барча фаолиятлар учун дастлабки манба бўлиб хисобланади. Бинобарин, ишлаб чиқариш соҳаси қанча тараққий этса, қолган соҳаларнинг ҳам шунчалик иқтисодий пойдевори мустаҳкамланишига эришилади.

Республикамиздаги «Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнесни ривожлантириш Дастури»да қишлоқларимизнинг ижтимоий-ишлаб чиқариш инфратузилмасини ривожлантириб, интенсив деҳкончиликка ўтишда фан ва меҳнат талаб тоифадаги хизмат турларини тезкорлик билан ривожлантириш кўзда тутилади. Бу билан аҳолининг ҳаракатчанлигини таъминлашга эришилади.

Маълумки, мустақилликка эришганимиздан буён ҳукуматимиз, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини, халқ истеъмоли товарларини ишлаб чиқа- раётган кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятларини қўллаб-қувватламоқда. Мамлакатимизда бунёдкорлик ишлари билан шуғулланаётган корхоналарнинг фаолиятлари мулк шаклларидан қатъий назар турли хил имтиёзларга эгалиги, айниқса солиқ ва молия-кредит соҳаларида яққол кўринади.

1994 йилдан қишлоқ ва посёлкаларда ташкил этилаётган қишлоқ хўжалик маҳсулотлари етиштирадиган, қайта ишлайдиган ва халқ истеъмоли товарларини ишлаб чиқарадиган кичик корхоналар, ёрдамчи хўжаликлар ва цехлар давлат бюджетига тўланадиган ҳамма турдаги солиқлар ва тўловлардан 3 йилгача озод этилган. Қонунга кўра, кичик корхоналарда қишлоқ хўжалиги ва бошқа тармоқларининг ишлаб чиқариш соҳаларида 25, саноат ва қурилишда эса 50 кишигача ишлайдиган корхоналар шу ҳисобга киритилган.

1995 йилдан эса юқорида эслатиб ўтилган фаолиятлар билан шуғулланадиган корхоналар давлат рўйхатидан ўтганидан сўнг дастлабки икки йилгача фойдадан олинадиган солиқдан озод этилади. Ўйлаймизки, бу тадбирлар янги иш бошловчи тадбиркорлар учун жуда катта имтиёздир. Ўзбекистонда тадбиркорликнинг бош омили қишлоқ тадбиркорлиги бўлиб, бу бутун мамлакатдаги тадбиркорликнинг тараққий этишида муҳим аҳамият касб этади.

1996 йил 20 мартдаги «Экспорт маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи корхоналарни рағбатлантириш бўйича қўшимча чора-тадбирлар тўғриси»даги қарорга биноан, экспорт ҳажмига кўра фойдадан олинадиган солиқлар 50 фоизгача қисқартирилди. Бу корхоналар экспорт товарларни ишлаб чиқариш учун ишлатган материал хом ашёлар учун тўланадиган устама қиймат солиғидан озод қилиндилар. Республикадаги молия-кредит сиёсати ҳам шу йўналишни таъминлашга қаратилгандир. Барча турдаги имтиёзли кредитлар ва сармоялар биринчи навбатда ишлаб чиқаришни таъминлашга қаратилгандир.

Тизилманинг бош хусусиятини қишлоқ тадбиркорлигини ривожлантириш, фермер ва деҳқон хўжаликлари кўламини кенгайтиришдан иборатдир. Бу йўналиш жуда ҳам мураккаб ва мушкулдир. Шунинг учун ҳам тадбиркорлар доимо билим ва малакаларини ошириб боришлари талаб этилади. Шундагина Республикамизда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг сифати ва турлари жаҳон бозори талабларига мос келадиган даражага кўтарилиши, харидоргир бўлиши мумкин.

Ўзбекистонда миллий урф-одатларга кўра, шароитдан келиб чиққан ҳолда, қишлоқ хўжалиги ва бошқа майда ишлаб чиқаришда кўпроқ оила тадбиркорлигини қўллаш, ривожлантириш мақсадга мувофиқдир. Биринчидан, ҳозирги кунда шахсий ёрдамчи хўжаликларга якка тартибдаги тадбиркорлик фирмалари мақоми (статуси) берилиши лозим. Бинобарин, шахсий томорқа хўжаликларида ишловчиларнинг сарфланган вақтлари меҳнат стажига ўтиши зарур. Чунки, эҳтиёждан келиб чиққан ҳолда, хоҳлаймизми-йўқми қишлоқ аҳлининг аксарияти ўз вақтларини шахсий томорқа хўжаликларига сарфламоқдалар.

Иккинчидан, республикамизда аҳолининг демографик ҳолатини ҳисобга олиш зарур. Қишлоқ жойларида ва посёлкаларида деҳқонлар ассоциацияларига қарашли турли хил кичик кооперативларни, ширкатларни, ижарадаги агрофирмаларни ташкил этиш мақсадг

мувофиқ бўлар эди. Бу борада Эллиққалъа туманининг тажрибасини кенг ёйиш самаралидир. Бу кооперативлар фаолиятига қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини етиштиришдан тортиб, то уларни қайта ишлаш ва истеъмолчиларга чорвачилик ва чорва маҳсулотларини етказишгача бўлган босқичлар киради.

Учинчидан, Республика мулкчилик қўмитаси томонидан ишлаб чиқилган «Завод – Маҳалла», «Инкубатор-корхона»лар ташкил этиш концепциясини қўллаб-қувватлаймиз. Бунга кўра, қишлоқ жойлари ва посёлкаларида халқ истеъмол товарлари ишлаб чиқарадиган катта заводлар ва фабрикаларнинг кичик филиаллари ва цехларини очилиши кўзда тутилгандир.

Агар бу тадбирлар ҳам амалга оширилдиган бўлса, шубҳасиз ишлаб чиқаришда тадбиркорлик янада ривожланади. Натижада, эса бир қатор муаммолар – ишсизлик, қўнимсизлик барҳам топиб, аҳолини арзон ва сифатли истеъмол товарлари ва хизмат турларига бўлган эҳтиёжлари қондирилади. Бундан ташқари, жойларда илмий ва ўқув муассасаларининг ишлаб чиқариш ячейкалари ташкил этилган бўлар эди. Бу эса илмий ва ўқув муассасаларининг молиявий барқарорлигини таъминлашга кўмаклашади.

Республикамизда тадбиркорликнинг юқорида таъкидланган шаклларини ривожлантирибгина қолмай, балки давлат тадбиркорлиги тўғрисида ҳам ўйлашимиз зарур. Жумладан, маҳсулоти стратегик-мудофаа ёки давлат аҳамиятига молик бўлган катта корхоналар фаолиятида давлат тадбиркорлигини таъминлаш зарур. Заруриятдан келиб чиққан ҳолда бундай ишлаб чиқаришларда хусусий ёки коллектив тадбиркорликнинг шакллари самара бермаслиги мумкин. Сабаби, бундай катта корхоналарнинг фаолияти ҳаддан ташқари тарқоқлиги туфайли уларни тиклаш, натижада бозор иқтисодиёти шароитига мослаштириш учун кўплаб сармоялар керак бўлади. Шунинг учун бундай катта муаммоларни давлатимиз даражасида ҳал қилиниши қулайроқдир ва бу давлат манфаатларига ҳам мувофиқ бўлади.

Яна уруғчилик, зотдорчилик, наслчилик билан шуғулланадиган хўжаликларнинг фаолиятида ҳам давлат тадбиркорлиги ҳал қилувчи рол ўйнаши керак. Чунки, бундай корхоналарда танланган маҳсулот турининг ишлаб чиқарилиши биринчи навбатда давлат аҳамиятига эгадир ва кўпроқ ижтимоий манфаатдорлардан келиб чиқади.

Юқоридаги мулоҳазалардан кўриниб турибдики, бозор иқтисодиёти шароитида, у ёки бу ишлаб чиқариш ячейкасининг раҳбарлари, албатта, тадбиркор бўлиши керак. Вахоланки, бозор иқтисодиётининг талаблари ҳам шундан иборат.

Бундан келиб чиқадики тадбиркор, албатта маҳсулот ишлаб чиқаришга интилиши керак, ишлаб чиқарилган маҳсулоти бозорда рақобатбардош бўлиши керак. Ана шунда бу тадбиркорнинг иши доимо юришиб боради.

2.2. ТИЖОРАТ ТАДБИРКОРЛИГИ

Товар биржалари. Тижорат тадбиркорлиги билан шуғулланувчиларнинг фаолияти товар биржалари ва савдо ташкилотлари билан боғлиқдир.

Товар биржаси – улгуржи товар бозорининг шундай кўринишики, бунда харидор олдиндан товар намунаси билан танишмаган бўлади. Товар биржасида тижоратчи воситачилар ва биржа хизматлари савдо-сотиқ ишларини биргаликда ишлаб чиқилган тартибга асосан амалга ошириш мақсадида ихтиёрий бирлашадилар. Товар биржасининг мақсади эркин рақобатни бошқариш механизмини ташкил этиб, унинг ёрдамида, талаб ва таклифнинг ўзгаришини ҳисобга олган ҳолда, ҳақиқий бозор нархларини аниқлашдир. Товар биржа мунтазам фаолият кўрсатувчи стандартлар бўйича сотилувчи улгуржи товарлар (ғалла, кўмир, металь, нефт, ёғоч ва х.к) бозорининг ривожланган шаклидир. Бундай биржалар кўп йиллардан буён барча иқтисодий ривожланган давлатларда фаолият кўрсатмоқда. Мисол тариқасида Лондон (рангли металлар), Ливерпуль (пахта) Сингапур (каучук) ва бошқа биржаларни кўрсатиш мумкин.

Ҳақиқатда товар етказиб берувчилар билан қилинадиган оддий олди-сотди билан бир қаторда, товар биржаларида фьючерс муомалалари деб номланувчи операциялар бўйича шартномалар тузилиши мумкин. Бундай муомалаларда кўзда тутилишича, шартномада кўрсатилган нархларда пул тўлаш, шартнома тузишгандан сўнг маълум муддат ўтгач амалга оширилади.

Товар биржалари қуйидаги асосий функцияларни бажаради:

– савдо келишувларининг тузилишида воситачилик қилади;

– товар савдосини тартибга солади, савдо операцияларини бошқаруви ва келишмовчиликларни ҳал қилади;

– нархлар тўғрисида ва уларга таъсир кўрсатувчи омиллар ҳақида маълумотларни йиғади ва эълон қилади.

Товар биржалари ишининг кўп қисмини нақд товарлар олди-сотдиси (касса муомаласи) эмас, балки энди олинадиган товар ёки шартнома бўйича қўйиладиган товар (муддатли келишув) олди-сотдиси ташкил қилади. Товар биржалари ёпиқ ёки очиқ бўлиши мумкин. Ёпиқ товар биржаларида фақат брокерлар – сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги биржа воситачиларигина қатнашиши мумкин, очиқ товар биржаларида эса, биржага ташриф буюрганлар ҳам олди-сотдида иштирок этишлари мумкин. Биржа операциялари бўйича биржалар ҳақиқий (реал) товар ва фьючерс биржаларига бўлинади.

Товарлар олди – сотдиси ва хизматлар бўйича операциялар

Тижорат тадбиркорлигининг асосий мазмунини олди-сотди бўйича келишувлар ва операциялар, бошқача айтганда товарлар ва

хизматларни қайта сотиш операциялари ташкил қилади. Тижорат тадбиркорликнинг умумий схемаси, маълум даражада ишлаб чиқариш тадбиркорлик схемасига ўхшаб кетади. Аммо бундан фарқли равишда *материал ресурслари ўрнига тайёр товарлар сотиб олинади.* Шу тариқа, маҳсулот ишлаб чиқариш ўрнига тайёр маҳсулот олиш келади.

Тижорат битимини тузишдан аввал бозорни маркетинг таҳлилини қилиш зарурдир.

Умумий ҳолда маркетинг деганда, тижорат корхонаси, фирманинг хўжалик фаолиятини ҳар томондан бошқариш ва ташкил қилиш тизими тушунилади. Маркетинг савдо корхонасининг фаолиятига комплекс ёндошувга *асосланади. Маркетинг ёрдамида савдо корхонасининг* барча муҳим циклари, яъни, бозорни ўрганиш, товарни истеъмолчига бўлган ҳаракати, молиявий таъминлаш ва фойда олиш амалга оширилади.

Бу борада савдо корхонасига иккита ўзаро боғлиқ талаб қўйилади: истеъмолчи табиатининг ўзгаришига иложи борича кўпроқ кўриниш ва рақобат шароитида яшовчанликни сақлаб қолиш.

Савдо фаолиятида маркетингнинг амалга оширилишини муҳим шарти уни режалаштирилиши ҳисобланади. Маркетинг режаси натура ва пул кўринишида сотиш ҳажмини белгилашнинг асосини билдиради. Бу борада товарлар-талаб ҳарактери бўйича қуйидагиларга бўлинади: биринчи гуруҳ – бозорни эгаллаб улгурмаган товарлар; иккинчи гуруҳ – муҳим талабга эга бўлган анъанавий товарлар.

Тезкор бошқарув ишидан ташқари маркетинг таркиби ўз ичига бозорни ўрганиш; ҳолатни баҳолаш, олдиндан кўриш, режалаштириш (бу ҳақда юқорида сўз юритилди) каби функциялар ва бу функцияларни амалда бажарилиши устидан назорат ўрнатиш киради.

2.2. чизмадаги схемада савдо фирмасидаги маркетинг фаолиятини модел-дастури кўрсатилган.

Агар бозорни олдиндан қилинган таҳлили ва истиқболи тижорат битими олиб боришни мақбул эканлигини билдирса, тадбиркорга бизнес-режа, ишлаб чиқишга тўғри келади. Бизнес-режа ҳаракат фаолияти ва қилинадиган сарф-харажатлар, кутилаётган натижалар ҳисоби акс эттирилади.

Умумий кўринишда ҳар қандай тижорат битими дастури ўзига қуйидагиларни мужассамлантиради:

— савдо-восита хизматларини бажариш учун ишчиларни ёллаш (товар сотиб олиш, ташиш, сотиш, реклама ишини юритиш, зарур ҳужжатларни расмийлаштириш);

— товарни сақлаш ва сотиш учун зарур бинолар, омборлар, базалар, савдо шахобчаларини сотиб олиш ёки ижарага олиш;

— кейинчалик сотишни кўзлаган ҳолда товарлар сотиб олиш;

— *битимни амалга ошириш учун кредит олиш ва кейинчалик* кредитни ва ундан фойдаланганлик эвазига фоизлари билан қайтариш;

— воситачилик ишларини бажариб берган чет корхоналар ва шахслар билан ҳисоб-китоб қилиш;

— битимни режалаштириш, расмийлаштириш ва бошқариш учун зарур бўлган ахборот олиш;

— харидорга товарларни сотиш ва пул тушириш;

— битимни рўйхатдан ўтказиш, солиқ ва молия органларига тўловларни тўлаш.

Маркетинг ахборотларини тўплаш ва банк кўрсаткичларини шакллантириш	—	маркетинг бошқарув қарорларини қабул қилиш
Ички ва ташқи муҳит омилларини ўрганиш (микро ва макро муҳит)	—	ўзининг бозор имкониятларини тўлиқ тасаввур қилиш
Бозор ва унинг ривожланиш жиҳатларини ўрганиш	—	товар ишлаб чиқариш бўйича ҳаққоний қарорлар чиқариш
Талаб ва таклифга, таъсир кўрсаткичларни олиш ва таҳлил қилиш	—	сотиш ва нарх сиёсатини шакллантириш
Товар сифати бўйича турлари ва эҳтиёжни аниқлаш	—	Харидорлар талабини ва қизиқишларини қондириш
Товар билан таъминловчилар билан доимий шериклик муносабатларни йўлга қўйиш	—	товар таъминотида транзит ва омбор шаклини ташкил қилиш
Бозор муносабатларига мўлжалланган савдо-технологик жараёнларни ташкил этиш	—	товар сотилишини режалашган, мунтазам ва муҳимлигини таъминлаш
Реклама тадбирларини амалга ошириш	—	сотиладиган товарга қизиқиш уйғотиш
Фирма обрўйини барпо этиш	—	дўконларга хусусий кўриниш бериш

2.2. Савдо фирмасида маркетинг ишининг модел-дастури.

Ниҳоят бизнес-режа ва ҳаракатни мувофиқлаштириш режаси ишлаб чиқарилади. Агар битим йирик ва узоқ муддатли бўлса, муддатлари кўрсатилган ҳолда режа-график ишлаб чиқилиши тавсия этилади.

Юқорида айтилган масалалар юзасидан республикамизда тадбиркорликнинг ички хўжалик механизми қуйидагича олиб бориляпти.

Аграр ислоҳотлар мақсади қишлоқ хўжалигида тадбиркорликни ривожлантириш орқали ижтимоий ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш, мавжуд салоҳиятлардан тежамли фойдаланиш асосида сифатли ва арзон маҳсулотлар ишлаб чиқариб халқ турмуш фаровонлигини оширишдир. Тадбиркорлик иқтисодий ўсишнинг омили сифатида бозор муносабатларининг шаклланишига, мустақил товар ишлаб чиқарувчилар ва уларнинг ўзаро муносабатлари механизмининг таркиб топишига олиб келади. Йирик қишлоқ хўжалик корхоналарида

(илгариги жамоа ва давлат хўжаликлари) тадбиркорликни юзага чиқариш учун унинг ички механизмини бозор иқтисодиёти талабларига мослаштириш зарурати туғилади.

Хорижий мамлакатлардаги тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишнинг назарий ва амалий жиҳатларини ҳамда мамлакатимиз қишлоқ хўжалигида мавжуд корхоналар фаолиятининг ички иқтисодий муносабатларини ўрганган ҳолда унинг таркибий элементларини бизнес-режа орқали амалга оширган маъқул. Таклиф қилинаётган бизнес-режа билан амалга ошириладиган ички хўжалик механизми қуйидагилардан иборат:

1. Бозорни таҳлил қилиш. Агросаноат мажмуи корхоналарининг ривожланиш тенденциялари, потенциал рақобатбардошлар, потенциал истеъмолчилар.

2. Тадбиркорлик лойиҳасининг моҳияти. Қишлоқ хўжалик маҳ - сулотлари ва хизмат турлари, маъмурий ва ишлаб чиқариш персонали, тадбиркор ва унинг шериклари ҳақида маълумотлар.

3. Ишлаб чиқариш режаси. Қишлоқ хўжалик экинлари агро - техникаси, пудратчилар хизмати, ер ва сув ресурслари, ишлаб чиқариш объектлари ва ишлаб чиқариш салоҳияти, қишлоқ хўжалик техникаси, эҳтиёт қисмлар, ёқилғи-мойлаш материаллари, ўғит ва бошқа материаллар етказиб берувчилар.

4. Маркетинг режаси. Нархлар, сотиш каналлари, реализация муддатлари, янги маҳсулот прогнози, мақсадли кўрсаткичлар.

5. Ташкилий режа. Мулк шакли, мулк ва ер пайлари, корхона муассислари ва иштирокчилари, бошқарув органлари, уларнинг функциялари ва сони, ташкилий структура, меҳнатни ташкил этиш ва унга ҳақ тўлаш шакли, ички хўжалик бўлинмалари ва уларнинг ўзаро муносабатлари.

6. Хавф-хатарни баҳолаш. Корхонанинг ожиз томонлари, муқобил стратегиялар.

7. Молия режаси. Даромадлар ва ҳаражатлар, пул тушумлари ва чиқимлар, баланс, ўз-ўзини қоплаш нуқтаси, маблағлар манбалари ва улардан фойдаланиш.

Шериклар мулкининг шакланиши тадбиркорлик муносабатлари ривожланишининг асосий ҳаракатга келтирувчи усуллардан биридир. Бу юқори масъулият, мустақиллик, хўжайинлик ҳисси, моддий манфаатдорликка имкон яратади.

Янги хўжалик механизмида қишлоқ хўжалик корхонасини тадбир - корлик асосида қайта ташкил этиш натижасида олинган мулк ва ер пайлари амалда қўлланилади. Бу пайларнинг эгалари корхонанинг қайта ташкил этган тадбиркор шериклар билан шартнома тузадилар. бунда шериклар пай эгаларига ижара ҳақи ва улушларидан даромад тўлайдилар.

Таклиф қилинаётган тадбиркорлик ташкилий-иқтисодий механизми асосий ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш бўлинмаларининг бозор муносабатлари шартларига асосланган ўзаро ҳамкорликни назарда

тутади. Ички хўжалик жамоалари муносабатлари ташкилий-ҳуқуқий шаклларда ҳам товар ва хизматларга олдиндан белгиланган нархлар бўйича шартнома асосида ташкил этилиши мақсадга мувофиқдир.

Шартнома тизими мулкий муносабатлар тизимини ўзгартиришга имкон беради. Асосан улар учта типдаги шартномалар билан тартибга солинади: ер улуши, ижараси, мулк лайи бадали, ишчи билан меҳнат шартномаси бўйича.

Бу шартномаларнинг ҳар бири алоҳида тузилади ва инкор этилади. Ер улушини ижарага бериб, лекин корхонада ишламаслик ва унинг аъзоси бўлмаслиги мумкин. Ишчи меҳнат шартномасини бузиши, лекин ижара шартномаси ёки корхона аъзолигини сақлаб қолиши мумкин. Шартнома тизими бир томондан шериклар танлашга, бошқа томондан шерикларга тадбиркорни танлашга имкон беради. Кимдир тадбиркор билан ишлашни хохламаса улушини ўзи олиши ёки бошқага бериши мумкин.

Ушбу механизм орқали корхона ҳажми оптималлаштирилади. Чунки ҳозирги қишлоқ хўжалик корхоналари давлат мулки шароитида шаклланган. Агар хўжаликда пул йўқ бўлса ҳам ойлик ўз вақтида берилган ва давлат бунга пул ажратган. Раҳбарлар корхонани давлат номидан бошқарган. Эндиликда эса корхона раҳбари – тадбиркор ўз шахсий имконияти ва қобилиятидан келиб чиқиб, ишни таш - киллаштириш ва барча оқибатлар бўйича масъулиятни ўз бўйнига олиши талаб қилинади.

Юқоридаги механизмининг амалга ошиши биринчи навбатда тадбиркорнинг молия, иқтисод, технология ва бозор соҳаларида қанчалик билимга эга эканлигига кўп жиҳатдан боғлиқ бўлади. У қандай ва қайси йўналишлар бўйича ўз билим савиясини ошириши ва маслаҳатлар учун кимга мурожаат қилишни аввалдан режалаштириши лозим. Ҳар бир тадбиркорнинг ихтиёрида учта ресурс – молиявий, моддий-техник ва ишчи кучи бўлиши лозим.

Кейинги муаммо (агар маблағ бўлса) хўжалик юритиш учун зарур ресурсларни қаердан ва қанчага сотиб олишдир. Сервис хизмати тизимининг шаклланиб улгурмаганлиги (техника, ўғит, қурилиш материаллари, ёғилғи ва бошқаларни сотиш) тадбиркорларнинг самарали фаолият кўрсатишига салбий таъсир кўрсатмоқда. Ташкилий-иқтисодий механизм орқали ресурслар билан таъминлашнинг мукобил йўллари танлаб олинади.

Тадбиркорлик ички хўжалик механизми фаолиятида сотиш ва маркетингни йўлга қўйиш ушбу механизмининг янада самарали ишлашини таъминлайди. Масалан, АҚШда битта фермерга бешта, маҳсулотни қабул қилиб оладиган, тозалайдиган, сақлайдиган, сотадиган ҳамкорлар тўғри келади. Лекин бизда бу ишни корхонанинг ўзида ўз ишчилари орқали йўлга қўйиш мақсадга мувофиқдир.

Қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг ҳаракат қилиш тизими иқтисодий самарали каналларни танлаши ҳамда унинг бевосита тақсимотини ўз ичига олади.

Реализация қилиш тармоғи товарнинг ишлаб чиқарувчидан, охирги истеъмолчига етказишда маҳсулотни харидорга етказувчи ёки унга эгалик қилиш ҳуқуқини олишда қатнашувчи корхоналар, ташкилотлар ва фирмалар йиғимидир.

Корхона раҳбарияти учун чиқарилган маҳсулотни тақсимлаш каналини танлаш мураккаб ва муҳим масаладир. Корхона томонидан танланган каналлар маркетинг соҳасидаги бошқа барча қарорларга: баҳо сиёсатига, воситачилар танлашга, маркетинг фаолияти учун ходимлар тайёрлашга, автотранспорт ва бошқа аралаш ташкилотлар билан шартномалар тузиш шарти ва муддатига бевосита таъсир қилади.

Оптимал ташқи қилинган тақсимот канали туфайли мулкка эгалик қилиш ҳуқуқини олишдаги, мулкнинг жойлашиши вақтидаги узоқ муддатли узилишлар бартараф қилинади.

Тадбиркорликнинг ички хўжалик механизми анча мураккаб бўлиб, у бутун хўжалик юритиш жараёнини қамраб олади. Мулкдорларга, яъни корхона эгаларига ўз мулкий ҳуқуқидан фойдаланишга имкон яратади, корхонадаги ички муносабатларни ўзаро фойдали ҳолга келтириб ихчамлаштиради, корхонани ташқи муҳитга мослайди. Сотиш ва маркетинг фаолиятини тадбиркорликнинг муҳим элементи сифатида амалга оширилишига олиб келади.

2.3. МОЛИЯВИЙ ТАДБИРКОРЛИК

Тижорат банклари. Юқорида биз тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчилар тижорат банклари ва фонд биржалари билан боғлиқ ҳолда иш олиб борадилар деган эдик. Бозорнинг бу институтларининг моҳияти нимада?

Тижорат банки – пул омонатларини (депозит) қабул қилиш ва мижозлар топшириғига кўра бошқа ҳисоб-китоб операцияларини амалга ошириш ишлари билан шуғулланувчи, асосан тижорат ташкилотларига ҳақ тўлаш асосида кредит берувчи акциядорлик кўринишидаги молия-кредит муассасадир. Тижорат банкининг даромад манбаи – депозит ва қарз маблағларнинг фоиз ставкалари ўртасидаги фарқдир.

Тижорат банклар операцияси уч гуруҳга бўлинади: пассив (маблағ жалб этиш), актив (маблағ жойлаштириш), тижорат – восита (мижоз топшириғига кўра турли операцияларни амалга ошириш) операцияларидир.

Бу банклар тижорат характеридаги тавакkалчилик билан иш олиб борадилар. Чунки улар ўз мижозларига аввал белгиланган муддатларда фоизларини қўшиб пул беришга мажбурдир. У ёки бу сабабларга кўра мижозлар талаб қилган пайтларда пул бера олмаслик эҳтимолини олдини олиш учун тижорат банклари маълум миқдорда пул захирасига эга бўлиши лозим.

Иқтисодий ривожланган давлатлардаги тижорат банкларининг асосий даромад манбаи узоқ муддатли кредитлар ҳисобланади.

Бизнинг шароитимизда эса тижорат банклари бундай кредит бериш имкониятига ҳозирча эга эмас. Бундан тижорат банклари ишини барқарор эмаслиги уларнинг инқирозга учраши ҳоллари юзага келади.

Бу борада Фарғона вилоятида фаолият кўрсатаётган давлат тижорат халқ банкининг иш услубини кўриб чиқамиз.

Бошқа банкларнинг ўрни ва вазифасини камситмаган ҳолда айтиш мумкинки, одамларга энг яқин бўлган ва улар ишонган банк Халқ банки бўлса керак. Чунки, бизга илгаридан омонат касса, кейинроқ «Жамғармабанк» номи билан яхши таниш бўлган, ҳозирда эса Халқ банки сифатида фаолият кўрсатаётган бу муассаса ҳақиқатан ҳам халкники эканлигини исботламоқда.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 4 октябрдаги 386-қарорига кўра, «Ўзжамғармабанк» Ўзбекистон Республикаси Халқ банкига айлантирилди. Вилоятларда шунга яраша ўзгаришлар бўлди, жумладан, Фарғона вилоятида ҳам.

Бу ўзгаришлар нималардан иборат? Аввало, вилоят ҳокимлиги ўз қарорини қабул қилиб жойларда махсус комиссиялар тузилди. Халқ банки муассасаларининг ҳамда шаҳар, туман ҳокимларининг вазифалари аниқ белгилаб берилди.

Қарорга асосан 1995 йилда (4 октябрдан кейин) вилоят бўйича режалаштирилган 19 та шахобча ўрнига 32 таси ишга туширилди. Ўша йилнинг биринчи чорагида ҳам белгиланган 110 та ўрнига шахобчалар сони 134 тага етказилиб, вазифа ошиғи билан уддаланди.

Халқ банки муассасалари учун ажратилган бинолар сони дастлабки чоракнинг ўзида 587 тага етди. Бу икки йиллик режанинг 71 фоизи бажарилди деган гап. Бу борада Риштон, Учкўприк, Данғара ва Тошлоқ туманларида олиб борилаётган ишлар ибратга сазовордир.

Бугунги кунда банкнинг 12 та бўлимида марказий касса қурилиши ниҳоясига етказилмоқда.

Банкнинг моддий-техник базасини мустаҳкамлаш бўйича ҳам ишлар олиб борилмоқда. Масалан, 24 миллион сўмлик компьютер техникаси инкассация, яъни пул ташиш ишларини ривожлантириш учун 6 та енгил машина, турли иш мебеллари ва оғир сейфлар сотиб олинди ва бўлимларга тарқатиб берилди.

Вилоятда банк муассасаси ходимлари учун ўқув маркази ташкил этилди. Бу ерда ёш мутахассислар ўз малакасини оширмоқда. Ҳозирги кунда вилоятда очилган 130 тага яқин янги шахобчаларда махсус тайёрлов курсидан ўтган ёш йигит-қизлар ишлаб турибди. Умуман, банк системасида вилоят бўйича мингдан зиёд одам меҳнат қилади.

Фарғона вилояти Халқ банки бўлимларида ҳисоб-китоб балансларини ўз вақтида олиш ва уни тезда умумлаштириб бошқармага узатиш мақсадида «Электрон почта» дастури орқали компьютер алоқаси ўрнатилади. Ҳозирги вақтда бу мақсадда бошқармада 183 та компьютер ишлаётган бўлса, келажакда тизимда барча янги бўлимларни ҳам қўшган ҳолда ягона компьютер боғланиш дастурини ишлаб чиқиш режалаштирилмоқда.

Шуни айтиб ўтиш керакка, Халқ банкини ташкил қилиш ҳақидаги қарорда 1997 йилнинг охиригача барча бўлимлар компьютерлашган, телефонлашган ва вилоят бўйича ягона электрон тизимга уланган бўлиши кўзда тутилган. Бу эса барча шахобчаларни телефон алоқаси билан таъминлашни кўзда тутади. Бу борада вилоят миқёсида тегишли чора-тадбирлар белгиланади. Аммо бу масалага алоқа вазирлиги ҳам жиддий бош қўшиб, таъминот масалаларига ёрдам берса ишларни муддатидан илгари бажариш учун замин бўлган бўларди.

«Ишларнинг ўз муддатидан олдин бажарилиши» дегани эса банк муассасаси ходимларининг иши ҳам тезроқ енгиллашади, ўз навбатида мижозларга хизмат кўрсатиш даражаси кўтарилади, деган маънони билдиради.

Бошқарма ютуқларини кўрсатувчи яна айрим рақамларга кўз ташласак 1995 йил давомида омонатга 119 миллион 987 минг сўм маблағ жалб этилди. Аҳолига хизмат кўрсатиш ҳажми ҳам ошиб бориб 1 миллион 193,3 минг сўмни ташкил этди. Банкнинг аҳоли маблағини сақлаш, яъни жамғарма фаолияти икки баравар ошди.

Кредит ресурсларидан оқилона фойдаланиш натижасида унинг фойдалилиги 119 фоиздан иборат бўлди. Омонатлар бўйича фоиз ставкаси ўртача 54 фоиз атрофида. 1994 йилда эса бу кўрсаткич 30 фоиз эди. Мана шу фарқнинг ўзи ҳам орада қандай ўзгаришлар бўлганини кўрсатиб турибди.

Хуллас, банкнинг малакали мутахассислари банк тизими фаолиятини янада ривожлантириш, мустаҳкамлаш учун бор куч-ғайрат, билимларини аяшмаяпти.

Юқоридаги рақамлар шунчаки, расмиятчилик учун келтирилгани йўқ. Бу нарса Халқ банки билан халқ орасидаги масофанинг тобора яқинлашиб бораётганлиги, улар ўртасида азалдан шаклланиб келган ишонч борлигидан далолатдир.

Фарғона вилояти Халқ банки бошқарувчиси И. Акромов айтганидек «Халқ банки ўз номи, моҳияти билан халқникидир. Шунинг учун биз уларнинг ичига кириб боришга, янги бўлимларимизни янги ташкил бўладиган маҳаллаларни кўзда тутган ҳолда, аҳоли зич яшайдиган жойларда очишга ҳаракат қиляпмиз. Ҳақимиз ҳам ўз навбатида бизни қўллаб-қувватлайди, деб ишонамиз ва ўз навбатида уларнинг ишончини албатта оқлаймиз».

Республикамизда бундай банклар кўпаймоқда. Яна келажакда, яқин кунларда хурматли Президентимиз И. А. Каримовнинг ташаббуслари ва кўрсатмаларига асосан энди хусусий банклар ҳам кўпайиб боради.

Фонд биржалари. Молиявий тадбиркорликнинг яна бир элементи, бозор институти фонд биржаларидир.

Фонд биржаси, дейилганда — капитал ҳаракатини тезлатувчи ва активларни ҳақиқий қийматини аниқлашга ёрдам берувчи, ташкилотчилик билан расмийлаштирилган, мунтазам фаолият кўрсатувчи қимматли қоғозлар бозори тушунилади. Фонд биржасининг фаолияти тамойиллари талаб ва таклифни тезкор бошқарилувига асосланади.

Фонд биржасида қимматли қоғозларни айланиши, муомалада бўлиши (котировкаси) таъминланади. Бунинг учун биржанинг муомала бўлими мутахассислари томонидан биржадан ўтувчи барча қимматли қоғозларни сотиб олувчилар курслари ва сотувчилар курсларига *мунтазам равишда баҳо бериб борилади*. Бу борада жорий курслар доимий равишда таблода кўрсатиб турилади ва махсус бюллетенларда эълон қилиб борилади. Жорий курслар айни вақтда қайси биржада маълум акцияларни қандай баҳоларда сотиб олиш мумкинлигини кўрсатади. Бу нархлар, махсус формулалар орқали ҳисобланиб, биржа *фаолияти индексларини олишда асос-иқтисодий аҳволни белгиловчи* ўзига хос барометр ҳисобланади.

Фирма ва корхоналар чет элда биржаларда иштирок этмайдилар. Одатда улар биржаларда банк, биржанинг ёки холдинг брокерлик компаниялари орқали қатнашадилар. Бундай аъзолар сони *бошқарилади ва уларнинг обрў-эътибори бенуқсон бўлиши шарт*. Бундан ташқари бундай аъзолик пул талаб қилади. Масалан, Нью-Йорк фонд биржасида ҳар бир ўриннинг нархи 450 дан 6000 долларгача ўзгариб, туради, аъзолар сони эса 1469 нафар бўлиб, ўзгармайди.

Шу билан бир қаторда капитализмнинг давлат-монополия шароитида қимматли қоғозлар савдоси биржаларининг роли бир мунча камайди. Бунинг асосий сабаби қимматли қоғозлар савдосининг катта қисмини биржалар воситачилигисиз ўз қўли остига олган, қувватли кредит-молиявий институтларнинг вужудга келганлигидир. Шунингдек қимматли қоғозлар савдоси биржа ролининг пасайишига давлат томонидан чиқарилаётган заёмлар ҳажмини ортиб бораётганлиги ҳам ўз таъсирини кўрсатмоқда.

2.4. КОНСУЛЬТАТИВ ТАДБИРКОРЛИК

Консультатив хизмат моҳияти ва босқичлари. «Консультант» *лотинча сўз бўлиб, маслаҳат берувчи маъносини англатади*. Бу сўз орқали маълум соҳа бўйича маслаҳат берувчи мутахассис тушунилади. Чет эл амалиётида бошқарув масалалари бўйича пулли маслаҳат бериш консалтинг деб номланади. Иқтисодиёт ва бошқарув Европа Федерацияси консультантлар Ассоциацияси (ФЕАКО)нинг таъбирича:

Менеджмент – консалтинг моҳияти бошқарув масалалари бўйича мустақил маслаҳатлар бериш ва ёрдам кўрсатиш бўлиб, ўз ичига муаммолар ва имкониятларга баҳо беришда, зарур тадбирлар борасида тавсиялар беришда ва уларнинг бажарилишида ёрдам кўрсатишда мужассамланган.

Саноати ривожланган давлатларда консультатив хизматлар шаклида интеллектуал капиталга маблағ сарфлаш самарадорлиги, ялпи қурилмалар ва илғор технологияларга маблағ сарфланишидан кам бўлмайди.

Германиядаги таниқли «Порше» автомобил ишлаб чиқариш фирмаси 1991 йилга келиб, инқироз ҳолатига тушиб колди. Корхона раҳбарияти Японияда*ги «Син гидзюцу» деб номланувчи консалтинг* фирмасига мурожаат қилди. «Син гидзюцу» («Янги технология» маъносини англатади) фирмаси Японияда*ги машҳур* «Тойота» фирмасининг собиқ хизматчиларини йиғиб олиб иш бошлади. Японияли*к* консультантлар аҳволни чуқур ўрганиб чиқдилар ва барча ишлаб чиқариш бўлинмаларидаги сарф-ҳаражатларни энг кам миқдорга туширишни кўзлаган ҳолда «Порше»да, ишлаб чиқаришда узлуксиз Япония тизимини жорий қила бошладилар. Маҳаллий хусусиятлар, тажриба ва анъаналарни ҳисобга олган ҳолда эски тизимга тузатишлар киритишдан воз кечдилар: тизим тўла занжир бўйича ишлайди ёки умуман ишламаслиги керак, деган тушунча билан иш бошладилар.

Уч йил вақт ўтгандан кейин японча*сига* қайта қурилган «Порше» ўзининг натижаларини бера бошлади. Компания кам ҳаражатлар қилган ҳолда кўп автомобиль ишлаб чиқара бошлади. Ишловчилар сонини 19 % га қисқартирган ҳолда, иш тезроқ ва сифатлироқ бажарила бошланди. Японниялик мутахассислар тавсиясига кўра *йиғиш конвейери* қисқарди, кўплаб ёрдамчи бинолар йўқ қилинди, натижада завод ҳудуди 30 % га кичрайди. Сифатсиз маҳсулот ишлаб *чиқариш икки баробар* қисқарди. Автомобилларни *йиғиш суръати* 40 % га ошди. Буларнинг ҳаммаси илгари мавжуд бўлган қурилма, жиҳозлар, ўша ишчи *ва мухандислар* ёрдамида *амалга оширилди. Рацио*нализаторлик таклифи беришга қизиқувчанлиги ортган завод ишчилари ва мутахассислари ойига икки ярим мингдан ортиқ таклиф киритмоқдалар. Шундай қилиб бир гуруҳ япон пенсионерлари немисларга японча*сига* ишлашни ўргатиб қўйдилар.

Консалтинг хизмати бир маротабалик оғзаки маслаҳатлар кўринишида берилиши мумкин. Лекин кўп ҳолларда бу маслаҳатлар консалтинг лойиҳалари кўринишида берилиб, ўзида қуйидаги босқичларни акс эттиради:

— муаммоларни аниқлаш (диагностика);
— қарор ва лойиҳалар ишлаб чиқиш;
— қарор ва лойиҳаларни амалга ошириш.

Лойиҳанинг ҳажмига қараб, якуний босқич бир неча кундан бошлаб бир неча ойни ўз ичига олиши мумкин. Айрим ҳолларда мижозлар билан ишлаш кўп йилларга чўзилади.

Консультация бериш усуллари. Бу усуллар турлича бўлиши мумкин. Энг кўп тарқалгани эксперт, жараён ва ўқитиш усулидир.

Эксперт консультацияси — консалтингнинг нисбатан пассив шаклидир. Бу ерда консультант диагностикани қарор ва тавсияларни ишлаб чиқишни ўзи мустақил амалга оширади. Мижоз эса консультантни зарур ахборотлар билан таъминлайди холос.

Жараёнли консультацияда эса консалтинг фирмасининг мутахассислари лойиҳани ишлаб чиқишнинг барча босқичларида

мижозлар билан фаол муносабатда иш олиб бориб, уларнинг ғоя ва таклифларини ҳисобга олади, консультантлар мижозлар билан биргаликда муаммоларни таҳлил қилади, таклифларни ишлаб чиқади. Ўқитиш консультациясида эса мутахассисларнинг асосий вазифаси — ғоялар келиб чиқишига замин яратишдир. Шу мақсадда улар мижозлар учун маърузалар қиладилар, семинарлар ўтказадилар, мижозлар учун ўқув қўлланмалари ишлаб чиқадилар ва шу тарика назарий ва амалий ахборот билан таъминлайдилар.

Амалиётда юқорида кўриб чиқилган усулларнинг бирортаси ҳам алоҳида қўлланилмайди, балки уларнинг учаласи аралаш ҳолда қўлланилади.

Саноати ривожланган хорижий давлатларда консультатция хизматлари кўп йиллардан буён бозор иқтисодиётининг энг муҳим элементи сифатида қабул қилинган. Статистика томонидан консалтинг алоҳида тармоқ сифатида тан олинган. АҚШда бу тармоққа 700 мингга яқин аҳоли хизмат қилади, йиллик иш ҳажми эса деярли 50 млрд. долларни ташкил қилади. Консалтинг хизмати турли-тумандир. Консультантларнинг Европа маълумотнома-кўрсаткичида ҳозирги пайтда, 84 турдаги консалтинг хизматлари кўрсатилган бўлиб, улар саккиз гуруҳни ташкил қилади: умумий бошқарув, маъмуриятлаштириш. молиявий бошқарув, ходимлар бошқармаси, маркетинг, ишлаб чиқариш, ахборот технологияси, ихтисослашган хизматлар.

Консултацион лойиҳаларни амалга оширилишини ташкил қилиш. Фирма-мижоз билан алоқа вужудга келиши билан таклифни ишлаб чиқаришга киришилади. Бу мижоз билан консультант ҳамкорлик лойиҳани муҳокама қилишдан бошланади. Даставвал фирма-мижоз тўғрисида етарли ахборот тўпланиши керак бўлади. Консультант фирма тўғрисида қуйидагиларни билиши шарт:

Фирма нима ишлаб чиқаради ва нима билан шуғулланади; ишловчилар сони ва уларнинг мутахассислиги; бошқарув аппарат ходимлари ҳиссаси, ишлаб чиқариш, ишлар ва хизматлар ҳажми, ҳаражатлар таркиби, даромад миқдори ва унинг манбалари, фирманинг молиявий аҳволи, шартномалар сони шерикларининг ишончлилиги. Шундан кейингина аҳвол ўрганилади, унинг ўзгариш динамикаси ва муаммолар моҳияти текширилади. Кейин бажариладиган ишларнинг режа-графиги тузилади ва зарур юридик ҳужжатлар расмийлаштирилади. Режа-график тузилишига муҳим эътибор қаратилиши ва унинг бажарилиш муддатлари аниқ белгиланиши лозим. Белгиланган муддатларга риоя қилиш ёки ишларни муддатидан олдин бажариш консультант обрўйи сақлаб қолинишининг муҳим жиҳати ҳисобланади.

Ишни қай шаклда якунлаш, яъни бу хизмат бўладими ёки аниқ натижага эришиладими, олдиндан белгилар қўйилиши шарт. Буларнинг барчаси режа-графикда акс эттирилади. Буюртмани бажариш жараёнида фирма-мижознинг психологияси ҳисобга олиниши лозим. Ишнинг бориши давомида қизиқиши сусайиб бораси, шунинг учун

унинг қизиқишини кучайтириб бориш чоралари кўрилиши керак бўлади. Бунинг учун мижоз қизиқиши энг юқори бўлган даврда қандайдир оралиқ вариантни амалга ошириш лозим. Бу фирма-буюртмачи раҳбарияти учун аниқ таклиф, хизмат йиғилишида консультант таклифини кўриб чиқиш, алоҳида таклифларни амалга ошириш борасида буйруқлар тайёрлаш ва ҳ.к. кўринишда бўлиши мумкин. Иш якунида ёзма ҳисобот ёки лойиҳани амалга ошириш борасида режа-тадбирлар, тавсиялар рўйхати расмийлаштирилади.

Консалтинг фирма томонидан мижозларни жалб этиш усуллари

Консалтинг хизмати бозорининг ўзига хос хусусияти шундаки, тадбиркорликнинг бу тури билан шуғулланувчи фирма «ўз товарининг намунасини», «хизмат намунасини» кўрсатиш имкониятига эга эмас. Шунинг учун бундай фирмалар олдида турган, мижозларни жалб этиш масаласи, ўта муҳимдир.

Мижозларни жалб этиш усуллари турличадир. Буларга: ўз имкониятларини реклама қилиш, мижозларни воситачилар орқали жалб этиш, олдинги буюртмачилар тавсиясидан фойдаланиш кабилар кириши мумкин.

Энг оддий ва кенг қўлланиладигани рекламадир. Фирма турли реклама маълумотларини тарқатади, реклама эълонларини беради, бу рекламаларда консультация бериш соҳасидаги нархи, муваффақиятли бажарилган лойиҳаларга ишоралар акс эттирилади. Мижозларни жалб этишнинг яна бир кенг тарқалган усули воситачилардан фойдаланишдир. Воситачилар-фирма мижозлари, раҳбарият ишончини қозонган ходимлари бўлиши мумкин.

Ғарб мамлакатларида бундай воситачиларни топишнинг махсус услубияти ишлаб чиқилган. Бу мақсад учун махсус маблағлар ажратилади.

Албатта, фирма-консультант шон-шуҳратини белгилашда ҳал қилувчи омил унинг муваффақиятли якунланган аввалги фаолияти ҳисобланади. Йирик ёки хатто ўрта мижозларнинг ижобий баҳоси энг яхши рекламадир.

Визит карточкалари, проспектнинг мавжудлиги, офисдаги тартиб-интизом, ташқи кўриниш, ходимларнинг ўзини тута билиши, кийиниши, муомаласи буюртмачиларни фирма-консультант билан ҳамкорликда иш олиб боришига таъсир кўрсатиши мумкин.

Умуман олганда фирма – консультантлар керакми? Иқтисодиётнинг ҳозирги ривожланиш босқичида, яъни айрим корхоналарнинг иқтисодий аҳволи ва фаолияти ўзгариб бораётган, янгидан янги муаммолар чиқаётган шароитда юқоридаги саволга фақат «ҳа», «зарур» деб жавоб бермоқ табиийдир. Лекин аксарият фирмалар молиявий имкониятларнинг чеклангалигини ҳисобга олиб, консультантлар асосан корхонани муаммоларини муҳимлиги даражасини белгилаб бериш

учун таклиф қилинади. Бунда энг аввал ишни асосий муаммони – корхона ривожланиши стратегиясини ҳал қилишдан бошлаш лозим. Шундан кейингина, маркетинг инновация потенциалини ривожланиши ва ҳ.к. муаммолар бўйича консультация олиш мақсад бўлади.

Тадбиркорлик ва маънавият

Бозор иқтисодиётининг эътироз этиб бўлмайдиган қонунияти шундаки, киши қайси соҳа бўйича мутахассис бўлишидан қатъий назар биринчи навбатда тадбиркор бўлмоғи керак.

Айни бозор муносабатлари, деб таъкидлайди Президентимиз И. Каримов, – одамларнинг янгиликка интиладиган, илм-фан ва техниканинг сўнгги ютуқларини дадил ва тез жорий этиладиган, касб-маҳоратини муносиб қадрлайдиган қилади. Шунинг учун ҳам келажаги порлоқ бўлишини истаган миллат ўз тақдирини улуғ мақсадга эга, олийжаноб, қатъиятли, маърифатли инсонларга ишонч билдириб топширган ҳолдагина ўз муродига етади.

Президентимизнинг муайян кўрсатмасига қатъий амал қилаётган вилоятларда тадбиркорлик ҳаракати кенг қулоч ёзмоқда.

Кейинги икки-уч йил ичида тадбиркорлик билан шуғулланаётган кишиларнинг сони борган сари ортиб бормоқда. Масалан, ҳозирги кунда республикамиз халқ хўжалигининг турли соҳаларида 30 мингга яқин хусусий корхоналар тадбиркор кишилар қўлига топширилди. Уларда беш миллионга яқин киши меҳнат қилмоқда. Фақат қишлоқ хўжалиги соҳасида 25 мингдан ортиқ фермерлар хўжалиги ишлаб турибди. 1994 йилда қишлоқ хўжалигининг давлатга қарашли бўлмаган сектори бутун маҳсулотнинг деярли 95 фоизини ишлаб чиқарган.

Бу рақамлар, шубҳасиз, мамлакатимизда тадбиркорлик ҳаракатининг қулоч ёзаётганлигидан далолат беради. Шунинг учун ҳам тадбиркорлик ҳаракатини ҳар томонлама қўллаб-қувватлаш лозим, унга имкони борича тегишли шарт-шароитлар яратиб берилмоғи керак.

Бу дастурий аҳамиятга эга, кечиктириб бўлмайдиган вазифалардан келиб чиқадиган хулоса шуки, тадбиркорлик – замона тақозоси, бу ҳаётий зарурият. Демак, тадбиркорлик билан шуғулланмаслик мумкин эмас. Ўзбекистоннинг жаҳон цивилизацияси сари муваффақиятли тараққий қилиши маълум маънода майда ва ўрта бизнес билан шуғулланадиган тадбиркорлик ҳаракатининг қай даражада ривожланишига боғлиқ, десак хато бўлмайди.

Шунинг учун ҳам биз бугун тадбиркорлик маданияти ҳақида, тадбиркор ёки бизнесмен шахснинг қандай даражада бўлиши, касбикорлик илм-заковатига, аҳлоқий нормаларга эга бўлиши ҳақида баъзи мулоҳазалар билдирамиз.

Дунёнинг барча ривожланган мамлакатларида «бизнес» сўзи ҳаммага тушунарли ва ғоят кенг тарқалган тушунча. Чунки хорижий мамлакатларда киши қайси касб билан шуғулланмасин, у энг аввало бизнесмен бўлмоғи лозим.

«Бизнес» асли инглизча «bisiness» деган сўздан иборат бўлиб, кишининг фойда олишга қаратилган тадбиркорлик фаолиятини ифода этади. Бизнесмен деганда тижорат билан муомала қилиб фойда оладиган ишбилармон ёки тадбиркор тушунилади. Агар муайян тушунчани фалсафий нуқтаи назардан таҳлил қиладиган бўлсак, тадбиркорлик инсон онги ва ақл-заковатининг амалий ифодасидир. Лекин баъзи одамларга тадбиркорлик туғма ҳолда мавжуд бўлиши мумкин, чунки кишига худо шундай истеъдод ва қобилиятни инъом этади. Масалан ҳамма ҳам Рокфеллер ёки Форд каби бизнесмен бўлавериши қийин.

Бинобарин, ҳар қандай талант ва қобилият ҳам кишидан тинимсиз меҳнат қилишни талаб қилади. Тадбиркор ёки бизнесмен айнан ана *шу иккита сифатнинг бирлашмасидан ҳосил бўладиган кишининг* амалий фаолияти натижасидир.

Инсоннинг ижтимоий моҳияти ҳақида гап борганда энг аввало, унинг маънавий дунёси ҳақидаги масала туради. Инсоннинг юксак даражада англаш қобилиятига эга бўлиши, тили, унинг ҳаёт мазмуни ва ҳатти-ҳаракатининг маълум мақсадга қаратилганлиги, моддий неъматларни яратиш, ундан ҳузур олиш ва бахтиёр яшаши инсонга табиатнинг олий мавжудоти сифатини бахш этади.

Хулоса шундаки, инсон меҳнати ва барча ҳатти-ҳаракатининг, шу жумладан тадбиркорлик касби маданияти негизида ҳам унинг маънавий камолоти тушунчаси ётади. Бизнесмен ёки тадбиркор энг аввало юксак маънавий камолот соҳиби бўлмоғи лозим. Инсоннинг маънавий дунёси ёки фалсафий тил билан айтганда, унинг дунёқараши тадбиркорлик касб маданиятининг назарий асосини ташкил қилади. Демак, инсоннинг дунёқараши қанча кенг ва киррали бўлса, тадбиркорлик жамиятга *шунчалик самарали фойда беради.*

Қадимда ҳар бир мусулмон савдогарнинг асосий тижорат қомуси «Қуръони Карим» бўлган. Ҳадисларнинг бирида «савдо-сотиқда ҳийлакорлик, маҳрух, (яъни гунох)», «ҳашак танқис бўлсин деб сувни танқис қилмоқ ярамайдур», деб ёзилган. Яна бир ҳадисда шундай дейилган: «Ўзаро савдолашувчилар то ажралишгунча ихтиёрлидирлар, ҳар иккиси ҳам тўғри сўзлаб мол айбини ошкора айтиб савдо қилсалар савдолари баракали бўлур. Агар ёлғон гапириб мол айбини яширсалар, савдонинг баракаси йўқолур».

Бинобарин, тадбиркорликда ростгўйлик, тўғри ва ҳақиқатчи бўлиш — бош мезон ҳисобланади, акс ҳолда тадбиркорлик эмас, у қаллоблик бўлади.

Тадбиркор, энг аввало, маънавий етук, юксак ақл-заковат эгаси, эркин тафаккур қилиш ва уни қатъий равишда реал ҳаётда рўёбга чиқара оладиган, ҳар томонлама эпчил одам бўлиши керак, акс ҳолда баъзи ҳолларда зарурий ёки тасодифий юзага чиқиб қоладиган мураккаб вазият олдида довдираб қолиши, ўзини йўқотиб, тушкунликка тушиб қолиши эҳтимолдан ҳоли эмас. У ҳар қандай вазиятда ҳам тўғри йўл танлай олиш қобилиятига эга бўлиши лозим.

Тадбиркор қанчалик мустақил тафаккур юритмасин, баъзи ҳолларда юзага келиб қолган мураккаб муаммоларни мустақил ҳал қилмаслиги, у ҳеч қачон ўзининг меҳнат жамоасидан ажралиб қолмаслиги даркор, ўзи билан ёнма-ён туриб меҳнат қилаётган кишилар билан, жамоа фаоллари билан доимо бамаслаҳат иш олиб бормоғи лозим.

Лекин ҳар бир тадбиркор учун доимо муқаддас — унинг иш фаолиятида амал қилиш лозим бўлган шундай маънавий қонун-қоидалар борки, улар ҳаммавақт тадбиркорнинг ҳаётий қомуси бўлмоғи зарур:

1. Ўзбекистоннинг истиқболи ва истиқлоли ҳақида доимо қайғуриш;

2. Ўзининг ва ўз халқининг, жонажон Ватанининг қадр-қиммати, ор-номусини англаб, уни ҳимоя қилиш, унинг фидойиси бўлиш;

3. Юксак ғоялар, янги фикрий кашфиётлар, олийжаноб ниятлар оғушида фидокорона меҳнат қилиб, бор истеъдоди ва имконияти, керак бўлса ўз жонини ҳам юрт истиқболи ва элига бахш эта билмоғи керак.

Ана шундай юксак инсоний фазилатлар билан ўз халқи ва Ватанига садоқатли хизмат қилаётган тадбиркорлар республикамизда оз эмас, улар ҳақида ҳар куни матбуот, радио ва телевидениеда кўп сонли эшиттиришлар олиб борилаётганининг гувохимиз. Ҳозирги кунда Ўзбекистонда 90 мингдан ортиқ майда ва ўрта корхоналар ишлаб турибдики булар фаолият кўрсатаётган ишбилармон кишилар амалий ҳатти-ҳаракатининг натижасидир.

Ишбилармонлик ёки бизнесчилик ҳатти-ҳаракатининг жаҳон тажрибасини ўрганиш шундан далолат берадики, тадбиркорлик касб маданиятида ҳам миллий, ҳам умуминсоний ахлоқий хусусиятлар мужассамлашганини эътибордан соқит қилиш мумкин эмас, чунки ҳар бир халқ ёки миллатнинг, мамлакатнинг ва ҳар бир минтақанинг иқтисодий, ижтимоий-сиёсий, маданий-маърифий жиҳатларида ўзига хос томонлари бор. Тадбиркорлик ҳаракатида буларни ҳисобга олмаслик кечириб бўлмайдиган хатоликларга олиб келиши мумкин.

Шундай экан, ҳозирги замон тадбиркори ёки бизнесмени қандай маънавий-ахлоқий сифатларга эга бўлмоғи даркор?

Ҳар бир тадбиркор ўз ишига қатъий ишонч ҳосил қилмоғи керак. Бунинг учун эса у бизнес илмини чуқур эгаллаган бўлиши зарур. Энг аввало тадбиркорлик иқтисодий жиҳатдан юксак билимдон бўлмоғи керак, чунки тадбиркорлик ҳар томонлама асосланган ҳисоб-китоб билан олиб борилади. Унинг мактабда, лицей ёки коллежда, олий ва ўрта махсус ўқув юртларида олган билимлари ғоят мустаҳкам бўлмоғи даркор. Лекин шу билан бирга у доимо ўз устида ишламоғи, замонавий тадбиркорлик билимларини ўз вақтида эгаллаб бормоғи лозим.

Тадбиркор шундай одам бўлмоғи керакки, у билан нафақат бизнес ҳақида, балки истаган мавзуда суҳбат ўтказиш мароқли бўлмоғи керак.

Тадбиркор ижтимоий ҳаётнинг турли соҳалари бўйича кенг дунёқарашга эга бўлган одам бўлмоғи лозим.

Тадбиркор ҳаммавақт ҳам ўз ишига пухта, оқилона ва фаросат билан ёндошиб иш олиб бормоғи керак, лекин пайти келганда таваккалдан қайтмаслиги зарур. Кўп ҳолларда у ёки бу вазиятда юзага келган икки томонлама ғоят фойдали ишнинг зудлик билан ечилмаслиги корхонани маълум миқдордаги фойдадан маҳрум қилиш мумкин. Лекин бундан ҳаммавақт ҳам таваккал билан иш қилиш зарур экан, деган хулоса чиқармаслик керак.

Ҳозирги замон тадбиркорлигида хорижий тилларни билмаслик мутлақо мумкин эмас, айниқса жаҳон халқлари байналминал тили бўлмиш инглиз тилини. Шунинг учун ҳам республикамизда хорижий тилларни, хусусан инглиз тилини чуқур ўрганиш бўйича олиб борилаётган ҳайрли ишларни ҳар томонлама маъқуллашга арзийди.

Бизнесмен ўз рақиблари билан суҳбат чоғида қарши томоннинг фикр мулоҳазаларини сабр-тоқат билан пайқаб олиб, шунга яраша жавоб бермоғи керак. Бунинг учун эса у муҳокама этилаётган масалалар ҳақида етарли тайёргарликка эга бўлмоғи ва ўз фикр-мулоҳазаларини ишонарли далиллар билан исбот қилиб бермоғи даркор. Тадбиркор ҳеч қачон ўз рақибининг мавқеини эътибордан ҳоли қолдирмаслиги ва ўз кучи, қобилияти ва имкониятларига ортиқча баҳо бермаслиги керак. Акс ҳолда у ўзининг доимий шерикларидан маҳрум бўлиши эҳтимолдан ҳоли эмас.

Тадбиркорнинг яна бир муҳим хусусиятларидан бири у баъзи хатоларга йўл қўйганида унга иқрор бўлмоғи шарт. Қадимдан сақланиб келаётган бир гап бор: «ҳеч нима қилмаган одам адашмайди». Демак, иш билан банд бўлган одам баъзи хатоликлардан ҳоли эмас. Лекин аслида хатосиз ишлашга ҳаракат қилмоқ зарур, чунки бизнесда йўл қўйилган хато фирма ёки корхонага катта зарар келтириши табиий. Кўп ҳолларда пухта ўйланмасдан, зарурий ҳисоб-китоб қилинмасдан олиб борилган ишлар у ёки бу корхоналарнинг синишига сабаб бўлади.

Гап, шундаки, бизнесмен ҳам у ёки бу нарса ҳақида ҳеч нимани билмаса ҳам «билмайман» деган сўздан қочмоғи керак, чунки бизнесмен доимий ўрганишда, изланишда бўлиб, ўзининг билимларини такомиллаштириш, бугунги билмаган нарсасини эртага билишга ҳаракат қиладиган одам бўлмоғи керак.

Тадбиркор фаросатли, ҳайр-эҳсонли, юксак фазилатли одам бўлмоғи керак. Биринчи навбатда ўзи билан ишлайдиган одамларни муносиб қадрлай билмоғи даркор. Шу билан бирга у етим-есирларга, қаровсиз қолган болалар ва кекса-қарияларга, ногиронлар ва ёрдамга мухтож турли тоифадаги одамларга меҳр-шафқатли бўлмоғи керак.

Бизнесмен ўзи билан бирга ишлайдиган кадр танлаганида қуйидаги кўрсаткичлар асосида 100 балл олган одамни ўзига шерик қилиб танлаши мумкин.

а) Туғма ёки интеллектуал қобилиятли (шубҳасиз бизнесга нисбатан);

б) Умумий билимдонли (танлаган касби бўйича тайёргарлиги);

в) Ўзгалар билан музокаралар олиб боришга қобилиятли;

г) *Далолатнома, хужжатлар билан ишлай билишга қобилиятли;*

д) Раҳбариятга муаммоларни оғзаки ва ёзма изҳор қила билишга қобилиятли;

е) Чет тилларни, айниқса инглиз тилини билиш даражаси;

ж) Ўзини-ўзи нормал ҳолда тутиб юра билишга қобилиятли;

и) Ўз хатоларига ўзи иқрор бўлишга ва уни тузатишликка қобилиятли;

з) Кишилар билан инақликда, ҳамжиҳатликда ишлай билишга қобилиятли ва ҳоказолар.

Бу кўрсаткичларга мутлоқ тарзда қарамаслик керак, уларни яна тўлдириш, баъзиларини ўзгартириш мумкин. Асосий гап кадр танлаганда адашмаслик керак. Баъзи ҳолларда таниш-билишлик, *ошна-оғайнигарчиликка қараб унчалик кўнгилга юқмайдиган бўлсада,* бизнесдан узоқ одамларни ишга қабул қилиш муайян корхона ёки фирманинг синиб кетишига олиб келиши мумкин. Ҳар қандай яқин ёки танишлардан ишга қабул қилганда ҳам юқорида қайд этилган кўрсаткичларга маълум даражада мос келадиган бўлмоғи зарур.

Олий Мажлис республикамизда майда ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш масаласи бўйича бир неча махсус қонун қабул қилди. Эндиликда тадбиркорликни ҳар томонлама ривожлантириш иши умумий чақирикдан буён тадбиркорликни ривожлантиришга ғов бўладиган ҳеч қандай тўсиқ бўлмаслиги керак, чунки Ўзбекистоннинг жаҳон цивилизацияси сари ривожланган мамлакатлар қаторидан муносиб ўринга эга бўлиши биринчи навбатда тадбиркорликни кенг *даражада самарадор ташкил қилишга боғлиқ.*

Республикамизда майда ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш фақат иқтисодий масалагина эмас, балки у сиёсий аҳамиятга ҳам эга.

Чунки иқтисодий мустақилликка эга бўлмай туриб, тўла даражада сиёсий мустақилликка эга бўлиш мумкин эмас. Энг асосий масала шундаки, биз мулкни ўзининг ҳақиқий эгасига топширишимиз керак. Агар биз бу ишни қанчалик орқага судрасак, бозор иқтисодиётига ўтишимиз шунча орқага сурилаверади. Қачон мулк ишлаб чиқариш корхоналари, қурилиш, транспорт, маиший хизмат кўрсатиш шахобчалари, жамоа хўжаликлари, ширкатлар ўзининг ҳақиқий эгасини топмагунча тўла даражада самара бермайди.

Майда ва ўрта тадбиркорлик мулкни ҳақиқий эгасига беришнинг энг *самарадор йўлидир. Ўзбекистоннинг ўз ички имкониятлари ва ўзига хос* тараққиёт йўли айнан майда ва ўрта бизнесни кенг даражада ривожлантиришни тақозо этади.

Ҳозирги кунларда республикамизнинг барча вилоятларида, шаҳарларида нодавлат шаклидаги консультатив тадбиркорлик билан шуғулланувчи корхоналарнинг сони ортиб бормоқда. Булардан

сабабли ҳуқуқий фанлар асосларини чуқур биладиган кадрларга бўладиган талаблар эътиборга олинган.

Аграр ва агросаноат ишлаб чиқаришни кадрлар билан эффектив таъминлашнинг йўлларидан асосийси агробизнес ва агроэкономика ҳақидаги билимларни биладиган ва қишлоқда оилавий бизнесни тўлиқ олиб бора оладиган мутахассисларни тайёрлаш ҳисобланади. Шу билан бир қаторда божхона ишларини биладиган кадрларга бўлган талаб ҳам ортиб бормоқда. Буларни эътиборга олиб, марказда «Қишлоқ хўжалигида тадбиркорликни ташкиллаш» бўлими очилди. Божхона ишлари бўйича ҳам мутахассислар тайёрлаш бўлимини очишга тайёргарлик ишлари кетмоқда. Марказда «Бизнес ва ҳуқуқ», «Иқтисод ва менеджмент», «Бухгалтерлик ҳисоби ва аудит» факультетлари фаолият кўрсатиб келмоқда. 1998/99 ўқув йилида янги «Қишлоқ хўжалигида тадбиркорликни ташкиллаш» бўлимига ҳам талабалар қабул қилинди. Факультетларни кундузги ва сиртқи бўлимлари бўлиб, уларда республикамизнинг барча вилоятларидан келган мингдан ортиқ талабалар таҳсил кўришади.

Ўқиш муддати кундузги бўлим талабалари учун уч йил, сиртқи бўлим талабалари учун тўрт йил.

Марказнинг таълим фаолияти республикамизнинг ҳамма ўқув юртларидаги каби «Таълим тўғрисида»ги Қонуннинг 14-моддасига мувофиқ ўрта махсус, касб-ҳунар таълими асосида амалга оширилмоқда.

Марказда таълим-тарбия ишларини замон талабида ташкиллаш учун шарт-шароит етарлими ва улар етук мутахассис таълим талабларига жавоб берадими, деган савол туғилади: Бунга ҳам тўлиқ жавоб беради деб айтамиз. Қуйида келтирилган далилларимиз бу фикримизни тасдиқлайди.

1. Қувасой кўп тармоқли саноат ва агросаноат шаҳри. Саноат тармоқлари ва агросаноатнинг истиқболини ўрганиш, мутахассис кадрлар билан таъминлаш муҳим аҳамият касб этади. Марказни Қувасой шаҳрида очилиши ҳам бежиз эмас.

Қувасой шаҳар ҳокими Ўзбекистон Олий Мажлисининг депутати, иқтисодий фанлари доктори, профессор А. Раҳмоналиевнинг шахсан раҳбарлиги остида марказда таълим дастурини амалга ошириш учун ҳамма шароитлар яратиб берилган. Ўқув ва бошқа ёрдамчи бинолар мавжуд. Уларда ҳамма фанлар бўйича лабораториялар, кабинетлар ва аудиториялар учун хоналар етарли. Ҳамма ўқув хоналари ва бошқа хоналар керакли мебел ва анжомлар билан жиҳозланган.

Вилоят ва Қувасой шаҳар ҳокимларининг рухсати билан шаҳардаги бўш ётган бино ижарага олинган. Бинони тўлиқ таъмиирлаш ишлари, аудиториялар, фан кабинетлари, лабораториялар ва бошқа хизмат хоналари учун парталар, стол ва стуллар, шкафлар, ётоқхоналар учун кроватлар, постеллар ҳамда бошқа ҳамма керак анжомларни марказ ўз маблағига сотиб олган, давлатни ҳеч қандай маблағи сарфлангани йўқ.

2. Тингловчиларни фанлар бўйича ҳозирги кун талабига жавоб

берадиган дарсликлар, методологик қўлланмалар, методик тавсияномалар ва бошқа адабиётлар билан таъминлашга алоҳида эътибор берилади. Ўқув дастурларига биноан ўқитиладиган ҳамма фанлар бўйича талабаларни адабиётлар билан таъминланганлик даражаси ҳам бир талабага 1 эксземплярдан тўғри келади.

Марказнинг кутубхонаси бор. Кутубхона қошида талабалар, илмий ходимлар ва профессор ўқитувчилар учун алоҳида ўқув заллари мавжуд. Ўқув заллари эрталаб соат 9.00 дан кеч соат 21.00 гача ишлайди. Заллар зарур мебеллар билан жиҳозланган, шуғулланиш учун ҳамма шароит мавжуд. Талабалар ва ходимлар кун давомида хохлаганларича дарсларга тайёргарлик кўришлари, илмий ишлар билан шуғулланишлари учун имконият бор. Умумий сони 128 минг нусхада китоб мавжуд.

Кутубхонада фанлар бўйича 127 номдаги китоблар бор.

«Таълим тўғрисидажи Қонун ва кадрлар тайёрлаш миллий дастурини талабаларга амал қилингани ҳолда, бозор иқтисодиёти талабларига жавоб берадиган адабиётлар йўқлигини эътиборга олиб марказ иқтисодиёт, ҳуқуқшунослик ва бошқа фанлар бўйича дарсликлар, методик қўлланма ва тавсияномалар тайёрлашга жуда катта эътиборни қаратган. Тайёрланган адабиётлар ҳеч қандай муаммосиз зудлик билан нашрдан чиқаришга кенг имконият яратилган. Тайёрланган ўқув адабиётлар учун муаллифларни моддий рағбатлантириш масаласи ҳам тўғри ҳал қилинган.

Марказнинг илмий ходимлари ва профессор ўқитувчилари томонидан ўқув режаларидаги фанлар бўйича дастурлар ва иқтисодиёт талабларига жавоб берадиган, маҳаллий шароитларга мослаштирилган адабиётлар тайёрланган.

Масалан: Бозор иқтисодиёти асослари – 1996 й., Молия – 1996 й., Маркетинг асослари – 1997 йил, Бухгалтерлик фани асослари – 1997 йил, Инновацион менеджмент – 1997 йил, Банк иши – 1996 йил, Ходимларни бошқариш – 1997 йил, Иқтисодиёт тарихи – 1997 йил, Микроэкономикадан маърузалар курси –Ц – 1997 йил, Менеджмет асослари: Молиявий менеджмент – 1998 йил, Тадбиқий иқтисод – 1998 йил, Регионал иқтисод – 1998 йил, Деҳқон (фермер) хўжалиги – 1997 йил, Қишлоқ хўжалигида бухгалтерлик ҳисоби – 1996 йил, Қишлоқ аҳолисини ижтимоий ҳимоялаш тизими – 1995 йил, Суғурта иши – 1997 йил, Иқтисод ва бухгалтерлик ҳисоби мутахассислиги учун олий математика – 1996 йил, Немис тили грамматикасидан справочник – 1997 йил, Социология асослари – 1998 йил, Маданиятшунослик асослари – 1998 йил, Политология асослари — 1998 йил, Фалсафа – 1996 йил, каби ва бошқа 110 га яқин дарсликлар, методик тавсияномалар ва қўлланмалар тайёрланган. Ҳамма адабиётлар олий ўқув юртларининг талабалари учун мўлжалланган.

Иқтисодий ва ҳуқуқий ва бошқа адабиётларни 100 таси босмадан чиққан, жумладан: Иқтисодий назария курси, солиқлар, бозор муносабатларига ўтиш жараёнида жамият ва давлат, Эҳтимоллар

назарияси ва математика статистика асослари, Деҳқон (фермер) хўжалиги, Аудит, Иш юритиш курси, Бухгалтерия ҳисоби фани асослари, Тадбиркорлик асослари, Жаҳон иқтисодиёти, Менеджмент асослари, Иқтисодий назариядан лекциялар курси, Тадбиркорлик ишларини ташкиллаш ва бошқариш, Банк иши. Ҳуқуқий психология: муқаддима, Иқтисодий таълимот тарихи, Ходимларни бошқариш, Марказий Осиё давлатларининг регионал иқтисодиёти, Тадбиқий иқтисод, Социология асослари, Инвестицияни таҳлили, Лойиҳа ва сиёсат, Бозор иқтисодиёти асослари, Молия, Маданиятшунослик асослари, Маркетинг асослари, Иқтисод ва бухгалтерия ҳисоби ихтисоси талаблари учун «Олий математика» курси бўйича программа ва контрол ишлари, Ижтимоий-фалсафий тафаккур тарихи, Молиявий менеджмент, Менеджмент асослари – 11 қисми, Экология асослари, Инновацион менеджмент, Политология асослари, Немис тили грамматикасидан справочник. Микроэкономика, Бухгалтерия ҳисоби назарияси, Қишлоқ хўжалигида бозор муносабатларини бошқариш, Статистика назарияси ва бошқалар.

Қолган адабиётдан босмага топширилган ёки топширилиш арафасида.

Жамиятда ҳуқуқий маданиятни юксалтириш миллий дастури тўғрисидаги Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг 227-сонли қарорида:

а) Ўзбекитон Адлия вазирлигига юристларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва уларнинг малакасини оширишни такомиллаштириш;

б) Ўзбекистон Республикаси Халқ таълими Вазирлиги ва Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирликларига мактабгача, касб-ҳунар коллежларида ва олий ўқув юртларида ҳуқуқий тавсияномалар ишлаб чиқишни таъминлашлари юклатилган.

Таълим муассасаларида адлия, прокуратура, ички ишлар органлари ходимлари, бошқа мутахассислар иштирокида ўқув машғулотларини ўтказилишини ташкиллаш талаб этилган.

Жамиятда ҳуқуқий маданиятни юксалтириш Миллий дастурида:

Дарсликлар, ўқув қўлланмалар, методик тавсияномалар тайёрлаш, Ҳуқуқий таълим ва ҳуқуқий тарбия воситалари ва усулларини такомиллаштириш;

Юридик таълим, кадрлар тайёрлаш ва қайта тайёрлашнинг замонавий тизимини ривожлантириш кўзланган.

Миллий дастурнинг талабларига мувофиқ ҳолда марказ ходимлари томонидан: Инсон ҳуқуқи, Жиноят ҳуқуқи, Криминология, Криминалистика, Криминология, Давлат ва хусусий асослари – 1997 . Чет мамлакатлар давлати ва ҳуқуқий тарихи, Банк ҳуқуқи, Экологик ҳуқуқ, Фуқаролик процесси – 1 қисм, Молия ҳуқуқи – 1998 й., Давлат ва ҳуқуқ назарияси, Мулоқотда бўлиш этикаси, Оила ҳуқуқи, Маъмурий ҳуқуқ, Жиноят ҳуқуқи, Ер ҳуқуқи, Меҳнат ҳуқуқи каби ва бошқа адабиётлардан талабалар ва ўқитувчилар фойдаланишмоқда.

Булардан ташқари «Солиқ ҳуқуқи», Ўзбекистон Республикасининг

конституцион ҳуқуқи», «Фуқаролик процесси» – II қисми, «Жиноят процесси» – II қисм каби ва бошқа юридик адабиётлар ёзилиб нашрга топширилиш арафасида.

Ҳамма дастурда илмий педагогик кадрлар тайёрлаш жиҳати энг муҳим шарт ҳисобланади. Илмий ва педагог кадрлар тайёрлашдаги номуносиблик шунга олиб келдики, республикада ҳуқуқнинг катор соҳалари (молия, меҳнат халқаро ҳуқуқ, ижтимоий таъминот ҳуқуқи ва бошқалар) бўйича илмий ва педагогик ходимлар етишмаслиги жиддий сезилмоқда, деб таъкидланган. Ҳуқуқшуносликни тармоқлари бўйича яхши билимдон кадрлар тайёрлаш борасида катта ишлар олиб борилмоқда. Талабаларга давлат стандартлари ҳажмидан кам бўлмаган ҳажмда ҳуқуқий билимлар берилмоқда.

Дастурда қонун ҳужжатларини қўлланиш амалиётидаги талайгина ҳуқуқбузарликлар, шу жумладан мансабдор шахслар томонидан фуқароларнинг ҳуқуқлари ва қонуний манфаатлари камситилиши ҳоллари ҳуқуқий билимнинг етарли эмаслиги, ҳуқуқий маданият даражаси пастлиги оқибатидан эканлиги кўрсатиб ўтилган. Марказ коллективи ўз фаолиятида ана шундай қонунбузарликларнинг сирларини очиб, келгусида бундай камчиликларга йўл қўймайдиган кадрлар тайёрлашга асосий эътиборини қаратган.

Ҳамма босмадан чиққан адабиётлар марказ кутубхонасига берилган. Талабалар, илмий ходимлар, профессор-ўқитувчилар ва марказнинг бошқа ходимлари улардан фойдаланиб келишмоқда.

Марказ маъмурияти бошқа кутубхоналарни ҳам марказда чиқаётган адабиётлар билан таъминлаш ва зурурат бўлса улардан ҳам керакли адабиётларни олиш бўйича шартномалар тузиб, ҳамкорлик қилишга тайёр.

3. Ўқув жараёни техник воситалар, компьютерлар, диаграммалар, таблицалар ва бошқа керакли материаллардан фойдаланилган ҳолда кўргазмалилик асосида олиб борилади. Бунинг учун аудиториялар, телевизорлар ва бошқа техник воситалар билан таъминланган. Энг сўнгги русумдаги «Ай-Би-Эм» компьютерлари сотиб олиниб иккита компьютер хонаси ташкил қилинган, ҳар бир хонага 10 донадан компьютер қўйилган. Жами 33 та компьютер мавжуд.

Ҳуқуқшунослик бўйича криминалистика хонаси, фотолабораториялар ташкилланмоқда, алохида суд зали тайёрланиб, суд процессини олиб бориш учун керакли ҳамма жиҳозлар билан таъминланган. Ҳақиқий суд процессини намойиш қилиб талабаларга кўрсатилади.

Талабалар учун ҳамма маъруза, компьютер ва аудитория дарсликларига тўлиқ қатнашиш, уйга берилган ҳамма топшириқларни бажариш мажбурий ҳисобланади.

Талабалар учун предметлараро маърузалар ҳам уюштирилади. Маърузаларни ўқишга йирик мутахассислар (шу қаторда чет эллик мутахассислар) таклиф қилинади.

Талабалар бизнес-клуб ва илмий тўгаракларга қатнашишлари шарт.

Турли фанлардан олинган билимларни жамоатчилик олдида намойиш қилиб бориш мақсадида курслараро ўткир зеҳнлилар мусобақалари уюштирилиб келинади. Қатнашчилар марказ маъмурияти томонидан тегишлича рағбатлантириб борилади.

Маъруза дарсларида ўқув қўлланмасида ёритилган материаллар обзор тариқасида берилади. Бунда олдинги ўтилаётган ва кейин ўтиладиган материаллар орасида боғлиқлик таъминланади. Ўқув-тушунтиришлар берилади. Обзор маърузалар телевизорлар орқали видеообзор шаклида ҳам ўтказилиши мумкин.

Амалий машғулотлар иш ўйинлари ёки давра суҳбатлари кўринишида ўтказилади. Машғулот давомида ўқитувчи талабаларни мавзу юзасидан билимларини аниқлайди ва керакли баҳолар қўяди ҳамда ўз вазифасини топширганлигини қайд қилиб боради. Талабаларни дарсда бўлмаганлиги ёки пассивлиги ҳам ҳисобга олиниб борилади.

Компьютер хоналарида касбларга оид дастурлар тузиш ва бошқа кўринишдаги қатор амалий машғулотлар ўтказиш яхши йўлга қўйилган.

Ҳар бир бўлим ўрганиб бўлинганидан сўнг тест йўли билан баҳолаб борилади. Тест ўтказишдан олдин ўқитувчи консультациялар ўтказиб талабаларга саволларни тушунтириб беради, қарздор талабалардан индивидуал сўрайди.

Қарзи бўлмаган талабаларга семестр мобайнида олган баҳолари асосида якуний баҳо қўйилади.

Имтиҳонларга мазкур фандан қарзи бўлмаган талабаларгина киритилади. Айрим предметлардан қарзи бор талабалар қўшимча машғулот пайтида қарзларини топширишларига имкон берилади. Фақат талаба, қўшимча машғулот ва қарзни топшириш учун қўшимча ҳақ тўлаш керак бўлади. Агар қарздор бўлиб қолиш сабабини оқловчи ҳужжат бўлса қарзини бепул топширади.

Имтиҳонлардан ўта олмаган ва имтиҳонларга сababсиз қатнаша олмаган талабалар учун қайта топшириш жадваллари чиққанидан кейингина қарзларини топширишга рухсат берилади.

Марказда илмий-тадқиқот, илмий-методик ишларини жонлантириш, ходимларни илмий ишларга тўлиқ жалб қилиш, талабаларни фан асосларига кенг жалб қилиш мақсадида ҳар йили ўқитувчи ва талабаларнинг илмий-амалий конференциялари ўтказилади. Конференция материаллари илмий тўплам сифатида чоп этилади.

4. Таълим тўғрисидаги қонун, таълим ва уни амалиёт билан боғланишини тубдан ўзгартириш зарурлигини тақозо этади.

Ўзбекистон Республикасида узлуксиз иқтисодий таълим концепциясида кўрсатилганидек, кейинги пайтларда талабаларни ўқув-танишув ва ишлаб чиқариш амалиётларини ўтказиш кўпчилик жойларда объектив ва субъектив сабабларга (йўлкираларнинг қимматлиги, ўқув юртлари билан заводлар, ташкилотлар ўртасидаги ўзаро алоқаларнинг бузилганлиги, корхоналарнинг банкрот бўлиб тугатилиши) кўра мушкул аҳволга тушиб қолган.

Қувасой шаҳар ҳокимияти ва шаҳар ташкилотлари, саноат ва агросаноат тармоқлари раҳбарларининг бу масала моҳиятини тўғри тушуниб, ҳамма керакли ёрдамларни аямаётганликлари сабабли марказ талабаларини ўқув режасида кўзланган ўқув-танишув ва ишлаб чиқариш амалиётларини ўтказиш учун ҳеч қандай қийинчиликлар йўқ.

Амалиётлар шаҳар адлия бўлими, суд, ички ишлар бошқармаси, молия бўлими ва саноат корхоналарида, агросаноат тармоқларида уларнинг мутахассиси, кадрлари билан ҳамкорликда ўтмоқда.

5. Марказда сиёсий-тарбиявий ишлар ҳам яхши йўлга қўйилган. Асосий эътибор халқимизнинг маданий қадриятларини, маънавий меросини ўрганиш, маънавиятимизни юксалтириш, талабаларни ўз ватанининг фидойилари этиб тарбиялашга қаратилган.

6. Марказда 43 нафар ўқитувчилар хизмат кўрсатиб келади, шулардан 8 нафари, фан докторлари, профессорлар, 23 нафари эса фан номзодлари. Кадрлар тайёрлаш билан боғлиқ бўлмаган ҳаражатлар марказ ҳисобидан тўланади.

7. Марказ ходимлари ва талабаларнинг социал турмуш таъминоти йўлга қўйилган. Медицина пункти жорий қилинган ва мутахассислар ҳамда керакли жиҳозлар, дори-дармон билан таъминланган.

Марказ территориясида иккита умумий овқатланиш шахобчаси,чойхона ва новвойхона бор. Талабалар учун ётоқхона, ёш ўқитувчилар учун уйлар мавжуд. Спорт машғулотлари учун зал, спорт иншоотлари ва инвентарлари бор.

8. Ўқув режалари республика олий таълим талаблари блок системаси асосида тузилган. Режаларга тайёрланадиган мутахассисликлар учун керакли ҳамма асосий ва қўшимча фанлар киритилган. Фанларни ўтилиши тартиби, уларни мантиқий кетма-кетлиги бирбирини тўлдириб боришга асосан белгиланган.

Марказ «Таълим тўғрисида»ги Қонунга мувофиқ кадрлар малакасини ошириш ва қайта тайёрлаш билан ҳам фаол шуғулланиб келади.

Ўзбекистон Республикаси Президенти девонининг 1997 йил 31 мартдаги 30-сонли «Қишлоқ хўжалигида раҳбарликни ташкил этиш ва бу соҳада кадрларни танлаш, тарбиялаш ва жой-жойига қўйиш» бўйича топшириғини бажариш мақсадида чиқарилган Фарғона вилояти ҳокимининг 1997 йил 21 апрелдаги 125-ф., Қувасой шаҳар ҳокимининг 1997 йил 6 июндаги 114-ф сонли фармойишига асосан марказда қишлоқ хўжалиги тизимидаги хўжаликларнинг раҳбар ҳамда бош мутахассисларни бозор иқтисодиёти билимларини ошириш учун мунтазам фаолият кўрсатувчи малака курси ташкил этилган, курс 1997–98 ўқув йилида вилоят қишлоқ ва сув хўжалиги тармоқларининг раҳбарлари малакасини ошириш бўйича машғулотларни бошлади.

Бундан ташқари Республика Қишлоқ ва сув хўжалиги вазирининг «Республика қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислоҳотларни амалга оширишга оид» илмий-амалий конференциялар ўтказиш ҳақидаги қарорга асосан республикадаги бошқа институтлар билан бир

қаторда республика қишлоқ ва сув хўжалиги вазирлиги, республика бозор иқтисодиёти илмий-тадқиқот институти ва Фарғона вилояти *ҳокимлиги билан ҳамкорликда 1997 йил августда «Агрофирмалар* бозор иқтисодиёти жараёнида ҳаётий зарурият эканлиги» мавзусида илмий-амалий конференцияни ўтказди.

Ҳурматли Президентимиз И. А. Каримовнинг «Илм олиш борасида ҳеч қандай тўсиқ бўлмаслиги керак. Фанни юксак ривожлантирмай Ватаннинг келажаги ҳақида гапириш қийин. Билимга чанқоқ истеъдодли ёшларни топиб уларни *Ватанга фидойи инсонлар қилиб тарбиялаш* максадга мувофиқдир» деган гапларига амал қилган марказ жамоаси «Таълим тўғрисида»ги Қонунни, «Кадрларни тайёрлаши» ва «Жамиятда ҳуқуқий маданиятни юксалтириш» миллий дастурларини ҳамда «Ўзбекистон Республикасида узлуксиз иқтисодий таълим» концепциясини амалга оширишда ўзининг салмоқли ҳиссасини қўшиб келмоқда.

Марказнинг ўқув бинаси йўқ эканлигини эътиборга олиб шаҳардаги «Қувасой чинни» ҳиссадорлик жамиятига қарашли ҳаракатдан тўхтатилган тўрт қаватли ётоқхонани ўқув биносига айлантириб фойдаланиш учун бериш ҳақидаги шаҳар ҳокимининг формойишидан хурсанд бўлган марказ жамоаси бинони таъмирлаш ишларини бошлаб юборди ва яқин кунларда ўз ҳисобимиздан тўлиқ таъмирлаб кўчиб ўтамиз.

Ўқув маркази жамоаси марказда замон талабидаги рақобатбардош юқори савияли кадрлар тайёрлашда Қувасой шаҳар ҳокимиятининг ишончини оқлашга бор имкониятларини аямай меҳнат қилишга ваъда беради.

Қувасой тадбиркорлик ўқув илмий ишлаб чиқариш марказида юқоридаги ишлардан ташқари Фарғона вилояти *қишлоқ хўжалиги* соҳасида иқтисодий ислоҳотларнинг асосий муаммоларни бартараф этиш муаммоларига ҳам илмий ёндашув билан кўмаклашиб келмоқдалар.

Биринчи чақириқ Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси ўн учинчи сессияси ишида Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳурматли Ислом Абдуғаниевич Каримов иштирок этиб, республика қишлоқ хўжалигида ислоҳотларни чуқурлаштириш тўғрисида маъруза қилдилар ва бу маърузанинг сессия иштирокчилари ҳамда хорижий меҳмонлар ва барча республикамиз аҳли телевидения орқали эътибор билан тингладилар. Дарҳақиқат сессияда Президентимиз такидлаганларидек кун тартибига бошқа муҳим масалалар билан бир қаторда, улкан *сиёсий, иқтисодий ва ижтимоий аҳамиятга эга бўлган қишлоқ хўжа*лигида бозор ислоҳотларини кескин чуқурлаштириш муаммосини ечиш масаласи киритилган эди. Маълумки, аграр тармоқ республикамизда ишлаб чиқарилаётган ялпи ички маҳсулотларнинг тўртдан бир қисмини ишлаб чиқарилмоқда. Мамлакатимиз ишлаб чиқариш ва интеллектуал салоҳиятининг ярмидан ортиғи муайян тарзда бевосита қишлоқ хўжалиги билан боғлиқ. Қишлоқ хўжалик маҳсулоти мамлакат валюта тушумларининг 55 фоизидан ортиғини таъминлайдиган муҳим экспорт манбаларидан бири ҳисобланади.

Қишлоқ хўжалигини ривожлантириш ва унинг самарадорлигини айниқса жойларда истиқомат қиладиган аҳолининг фаровонлигини оширишга ва саноатимизни хом ашё билан таъминлашда муҳим омил ҳисобланади.

Шунинг учун ҳам мустақиллигимизнинг биринчи кунларидан бошлаб, ҳурматли Президентимиз қишлоқ хўжалигини ислоҳ қилишга жиддий эътибор бердилар. Бунинг учун мамлакатимизда қишлоқда аграр ва иқтисодий муносабатларни ислоҳ қилишнинг ҳуқуқий асослари барпо этилди. Мустақилликнинг дастлабки йилларда қабул қилинган «Ер тўғрисида»ги, «Кооперация тўғрисида»ги, «Ижара тўғрисида»ги, «Деҳқон хўжаликлари тўғрисида»ги ва бошқа бир қатор қонун ва ҳужжатлар, Ўзбекистон Республикаси Президентининг фармонлари, Ҳукумат қарорлари қишлоқда янги ҳуқуқий муносабатларни жорий этиш, кўп укладли иқтисодиётни шакллантириш, тадбиркорликни, ширкатларни, агрофирмаларни, фермер ва шахсий томорқа хўжаликларини ривожлантириш имконини яратди. Шу тадбирларни биз Фарғона вилояти қишлоқ хўжалик мутахассислари билан ҳамкорликда илмий асослаб бердик ва шулар эвазига ижобий натижаларга эришилди.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида иқтисодий ислоҳотларни амалга ошириш дастури ишлаб чиқилгандан бери ўтган даврда мобайнида Фарғона вилоят қишлоқ ва сув хўжалиги тизимидаги хўжаликларга суянган ҳолда бажара бориб бир мунча ижобий ишлар амалга оширилди.

Жумладан, Вазирлар Маҳкамасининг 1992 йил 21 январь 21-сонли қарорига асосан 1991 хўжалик йилини зарар билан якунлаган 8 та давлат хўжалиги юритишининг бошқа шаклига ўтказилиб, уларнинг 21,4 млн. сўмлик қарзи хукумат томонидан бутунлай кечиб юборилди.

«Республика Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислоҳотларни янада чуқурлаштириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 1993 йил 7 январдаги 13-сонли қарорига асосан вилоятда мавжуд давлат ташкилотларидан 26 таси, вилоят бўйича эса 55 таси давлат тасарруфидан чиқарилиб, мулкчиликнинг бошқа шаклига ўтказилди.

Ҳукуматимизнинг кейинги қарорларидан яна бири 1993 йил 15 мартдаги «Республика чорвачилигида иқтисодий ислоҳотларни янада чуқурлаштириш тўғрисида»ги 137-сон қарори бўлиб, бу қарорга асосан ишлаб келаётган қорамолчилик фермалари хусусийлаштирилиб 10 йил муддатда тўлаш шарти билан ҳиссадорлик жамоаларига айлантирилиши лозим эди. Қарорга асосан ҳаммаси бўлиб 80 та ферма хусусий-ҳиссадорлик жамоаларига айлантирилди.

Вазирлар Маҳкамасининг кейинги қарорларидан бири 1993 йил 3 августдаги 386-сонли қарори бўлиб, бу қарорга асосан Вазирлар Маҳкамасининг 1991 йил 21 январь, 21-сон ва 1993 йил 7 январь 13-сон қарорларининг бажарилишини якунлаш топширилган. Бу вазифа ҳам тўлалигича адо этилди.

Ҳукуматимизнинг кейинги, энг муҳим ҳужжатларидан бири бу

қишлоқда иқтисодий ислоҳотни амалга оширишни йўлга солиш, амалий ёрдам қилиш ҳамда охирига етказишни белгиловчи 1994 йил 23 февралда қабул қилинган «Қишлоқ хўжалигида иқтисодий ислоҳотларни амалга оширишга доир чора-тадбирлар тўғрисида»ги 87-сон ва «Чорвачиликда ислоҳотларни такомиллаштириш ҳамда деҳқон (фермер) хўжаликлари ва хусусийлаштирилган фермалар манфаатларини ҳимоя қилиш тўғрисида»ги 88-сон қарорлари бўлиб, бу қарорларни бажариш юзасидан сезиларли даражада ишлар қилинди. Тегишли қарорлар қабул қилинди, тадбирлар ишлаб чиқилди. Семинар-кенгашлар ўтказилди ва амалий ёрдамлар кўрсатилди.

Республика Вазирлар Маҳкамасининг қишлоқда иқтисодий ислоҳотларни янада такомиллаштириш борасидаги қарорларидан яна бири бу 1995 йил 24 мартдаги «Чорвачиликда хусусийлаштиришни давом эттириш ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш чора-тадбирлари тўғрисида»ги 86-сон қарори бўлиб, ширкатлар уюшмаларининг қорамолчилик ҳамда бошқа фермалари «ким ошди» савдосига қўйиб сотилиши назарда тутилган эди. Ана шу қарорга асосан вилоятда 135 та қорамолчилик фермалари асосий воситалари, ҳайвонлари баҳоланиб «Ким ошди» савдосига қўйиб сотилади ва янгидан хусусий фермалар ташкил этилади.

Республикада деҳқон (фермер) хўжаликларини ташкил этиш ва уни янада мустаҳкамлаш борасида Республика Олий Мажлисининг 1992 йил 3 июлдаги 655-94 сон қарори билан «Деҳқон хўжалиги тўғрисида»ги Қонуни тасдиқланди. Вилоятда деҳқон (фермер) хўжаликларини ташкил этиш асосан 1990 йилдан бошланиб, уларнинг умумий сони 1992 йилга келиб 124 та, ер майдони 17 гектар бўлган бўлса, ҳозирга келиб уларнинг сони 2000 тадан ортиқ бўлиб, уларга бириктирилган ер майдони ва боғ-узумзорлар 15057 гектарни ташкил этади.

Дарҳақиқат вилоятда иқтисодий ислоҳотларни амалга ошириш унга боғлиқ бўлган қарорларни бажариш юзасидан катта ишлар амалга оширилди. Вилоятнинг барча туманларида машина-трактор корхоналари ташкил этилди, "Бешариқ агрофирма"си ташкил этилиб фаолият кўрсатмоқда. Республикада 26 та жамоа хўжалиги ёлиқ турдаги ҳиссадорлик жамиятларига айлантириб, тажрибада иш олиб бормоқда. Ана шу 26 та хўжаликдан иккитаси, яъни Тошлоқ туманидаги «Навбаҳор», Олтиариқ туманидаги «Пахтаобод» жамоа хўжаликлари бизнинг вилоят вакиллари ҳисобланади. Юқорида таъкидлаб ўтилганидек, қарорлар оғишмай бажариб келинмоқда. Мана шу тадбирларни амалга оширишда Фарғона вилояти қишлоқ ва сув хўжалиги бошқармасининг мутахассислари билан биргаликда бизнинг марказимиз олимларининг ҳиссалари ҳар томонлама кўпдир, лекин иқтисодий ислоҳотларни бориши, хўжаликларнинг ҳозирги иқтисодий-молиявий, ишлаб чиқариш кўрсаткичларининг аҳволига назар ташланса, олиб борилаётган ишларни талаб даражасида эмаслиги яққол кўзга ташланади. Жумладан, ўтган 1996 йилда 14 та ширкат, 120 та жамоа хўжалиги, 106 та хусусий ва ҳиссадорлик чорвачилик

жамоалари фаолият кўрсатиб, 200207 минг сўм соф фойда олинди ва рентабеллик 5,6 фоизни ташкил қилди. Лекин ана шу ширкат ҳамда жамоа хўжаликларининг 82 таси, хусусий фермаларнинг 6 таси 683088 минг сўм зарар билан йилни якунладилар. Бошқарма тизимидаги хўжаликларнинг ҳисоб рақамларида 1997 йил 1 январь ҳолатига пул маблағлари йўқ бўлиши билан бирга уларнинг таъминотчи, хизмат кўрсатувчи ташкилотлари 5832292 минг сўмни ташкил этса, хўжаликларни маҳсулот сотиш эвазига ташкилотлардан ундирилмай турган ҳақлари 1548383 минг сўмни ташкил этади. Демак, ҳамма ташкилотлардан бўлган ҳақлари ундириб олинган тақдирда ҳам қопланмай қолган қарзлар 4285909 минг сўмни ташкил этади.

3 – БОБ. БОЗОР ШАРОИТИДА КОРХОНАЛАР

3.1. КОРХОНА ШАКЛЛАРИ

Корхона – мустақил хўжалик субъекти бўлиб, у ўзига мулк ҳуқуқи асосида ёки тўла хўжалик ҳисоби асосида маҳсулот ишлаб чиқаради, сотади ёки айирбошлайди, ишлар бажаради, хизматлар кўрсатади, бунда ўз фаолиятини мустақиллик ва барча мулк шаклларининг тенг ҳуқуқлиги шароитида амалга оширади.

Корхонанинг асосий вазифалари – ўз маҳсулотлари, ишлари, хизматларига бўлган ижтимоий эҳтиёжларини қондириш ва шу асосда меҳнат жамоаси аъзоларининг ҳамда корхона мол-мулки эгасининг ижтимоий ва иқтисодий манфаатларини таъминлашдир.

Корхона мулки қуйидагилардан ташкил топади;

— корхона таъсисчиларининг пул ва материал бадаллари;
— маҳсулот сотиш, иш бажариш ва хизмат кўрсатишдан тушадиган даромад;
— қимматли қоғозлар ва улардан олинадиган фойда;
— капитал қўйилма ва турли тартибдаги бюджетдан дотациялар;
— қайтарилмайдиган ёки ҳайрия бадаллари;
— давлат мулкини конкурс, ким ошди савдоси (аукцион), тендер орқали сотиб олиш;
— давлат мулкини акциялаштириш орқали сотиб олиш;
— қонун билан чекланмаган бошқа манбалар.

Амалдаги қонунчилик асосида хусусий, давлат, жамоа, муниципал (маҳаллий) ва диний муассасалар тасарруфидаги корхоналар бўлиши мумкин. Мулкчилик шаклига кўра халқ хўжалигида якка тартибли хусусий, давлат корхоналари шунингдек, аралаш шаклдаги мулкчиликка асосланган, яъни хусусий ва давлат мулкини бирлашганлиги, хорижий давлатлар мулклари, хорижий юридик шахслар, жамоа ташкилотлари мулкларига асосланган корхоналар бўлади.

Якка тартибли хусусий (оилавий) корхоналар фуқаролик

мулкчилигига асосланади. Иқтисодий ривожланган мамлакатларда бундай корхоналарнинг салмоғи каттадир. Айниқса АҚШда хусусий корхоналарга эгалик қилиш кенг тарқалган.

Якка тартибли хусусий корхоналар бирмунча афзалликларга эга. Хусусан, ташкил қилишнинг соддалиги, тўла мустақиллик, эркинлик, тезкор ҳаракат қилиш, фаолиятини сир тутиш имкониятлари, ташкилий ҳаражатларнинг камлиги ва бошқалар. Унинг камчиликларига йирик капитални жалб этиб бўлмаслиги, фаолияти муддатларини ноаниқ бўлиши, қарзлар бўйича масъулиятнинг юқори эканлиги, ихтисослашган менеджмент хизматининг етарли эмаслиги ва функционал камчиликларни киритиш мумкин.

Ижара корхонаси мулк эгаси билан мулкни ижарага олган меҳнат жамоаси ўртасида тузилган ижара шартномасига асосланади.

Давлат корхонаси давлат ҳокимияти томонидан таъсис этилади. Давлат корхонасининг мулки бюджет маблағлари ёки бошқа, давлат корхоналарининг ҳиссалари, олинган даромадлар ҳисобига шаклланади.

Муниципал (маҳаллий ҳокимият) корхоналари маҳаллий ҳокимият органлари томонидан таъсис этилади. Уларнинг мулки ҳам бюджет ҳисобига ёки муниципал корхоналар маблағлари ҳисобига ташкил этилади.

3.2. КОРХОНАЛАР ФАОЛИЯТИНИНГ МЕХАНИЗМИ.

Корхонанинг ижтимоий-иқтисодий роли бозор шароитида сезиларли даражада ўзгаради. бу ўзгаришлар бир қатор йўналишлар бўйича юз бермоқда.

Бозорнинг корхона олдига қўйилаётган асосий талаби – шундай ишлаш керакки, фаолият натижаси фақат маҳсулот ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатишдан иборат бўлиб қолмасдан, балки фойда кўриш ҳамдир, яъни даромад ҳар доим ҳаражатдан устун бўлиши керак ва бу устунлик қанча катта бўлса, корхона шунчалик фойда кўриб ишлайди.

Социалистик иқтисодиёт давридаги иложи борича кўпроқ маҳсулот ишлаб чиқариш ўрнига нафақат маҳсулот етиштириш, балки уни сотиш, сота билиш, маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини уни сотилиши бўйича кафолат мавжудлиги ҳолидагина кўпайтириш каби талаблар юзага келди.

Юқори турган ташкилотлар томонидан корхона фаолиятини чекланиши ўрнига корхоналарга кўплаб фаолият турлари бўйича мустақиллик берилади. Лекин бу мустақиллик эвазига корхоналарнинг инқирозга юз тутиши, бозор шароитида иш олиб боролмагани натижасида фаолиятини тўхтатиб қўйиши борасида эҳтимоллиги ортди.

Ташкилий-ҳуқуқий, мулкчилик шаклида, чиқараётган маҳсулот тури, хизмат туридан қатъий назар, ҳар қандай корхона очиқ иқтисодий тизим бўлиб, схематик равишда 3.1. расмдагидек тасвирланиши мумкин, бу ерда:

1-блок – асосий вазифаси ресурсларни қайта ўзгартириш бўлган корхоналар;

2-блок – киришдаги ресурслар – меҳнат, материал, молиявий;

3-блок – чиқишдаги ресурслар, яъни ўзгартирилган ресурслар – тайёр маҳсулот, ишлаб чиқариш чиқиндилари, фойда, пул маблағлари;

4-блок – корхоналар муносабатда бўлган ижтимоий муҳит – давлат, маҳаллий ҳокимият органлари, қонунчилик;

5-блок – табиий муҳит – табиат ресурсларини истеъмол қилиш-фойдали қазилмалар, ҳаво, сув;

6-блок – бозор билан ўзаро алоқа, маркетинг, дарвоқе, бу блок ресурсларни киришида ҳам, чиқишида ҳам ўзаро таъсирда бўлади;

7-блок – киришдаги ресурслар билан чиқишдаги ресурсларнинг нисбати корхонанинг иқтисодий фаолиятини, унинг иқтисодиётини ташкил қилади.

Схемани чуқуррок кўриб чиқамиз.

Юқорида таъкидлаб ўтилдики, бозор шароитида корхона иккита масалани ҳал этади – маҳсулот ишлаб чиқаради ва уни сотади. Бу *масалаларни ҳал этилиши натижасига кўра корхона ривожланиб* кетади ёки инқирозга юз тутади.

Қандай маҳсулотни қайси ассортиментда ва қандай миқдорда ишлаб чиқариш лозимлигини билиш учун – корхона, маҳсулот ишлаб чиқариш учун ресурсларни сарфлашга киришдан олдин бозорни ўрганиши шарт, яъни маркетинг фаолияти билан шуғулланиш керак бўлади. Бу борада маркетинг билан ҳар доим – маҳсулотни ишлаб чиқаришга қўйилгунга қадар ва шунингдек кейинчалик, маҳсулот сотиш жараёнида ҳам шуғулланиб бориш лозим.

Қарор қабул қилишдан олдин аниқ ахборотлар тўпланади ва таҳлил қилинади. Бу ахборотларнинг қуйидагилардан иборат бўлиши мақсадга мувофиқдир;

– товарлар характери: улар якуни, яъни истеъмолга тайёр товарларми ёки оралиқ товарларми, ярим фабрикатларми, сервис хизмати зарурми, нархлар истеъмолчини қаноатлантирадими – йўқми, рақобатчилар қандай мақсадни кўзламоқдалар;

– бозорнинг умумий характери: истеъмолчилар сони, товарни сотиб олиш усуллари, харидорларни товарга муносабати, товарни етказиб бериш шартлари ва муддатлари, товар сотишда рақобатчилар шартлари;

– товарни тарқатиш каналлари, ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида воситачиларнинг мавжудлиги, уларнинг сони;

– бозорнинг рақобатчилик ҳолати: рақобатчилик даражаси, товар ишлаб чиқарувчилар рақобати мавжудми ва қай даражада;

– қонуний чеклашлар: маркетинг фаолиятини олиб боришга тўсқинлик қилувчи қонун чеклашлари мавжудлиги;

– маркетинг соҳасида бошқарув фаолият даражаси: фирманинг узоқ муддатли мақсади (10-15 йилга); молиявий, материал ва бошқа

зарур ресурсларнинг мавжудлиги; фирманинг истиқболи (5 йилгача), мақсадлари ва унга эришиш учун қилинадиган ишлар, ресурслар билан таъминланганлиги;

Маҳсулот ишлаб чиқаришда ва маркетинг сиёсатини юритишда *маҳсулотнинг бозордаги яшовчанлик даври ҳисобга олиниши лозим* бўлиб, у қуйидаги босқичларни ўз ичига олади (3.2 расм):

3.1. расм. Корхонанинг бозор модели.

3.2. Расм. Товарнинг бозордаги яшовчанлик даври.

– жорий этилиши, кўп харажатлар қилинишини талаб этади, шунинг учун бу босқичда товарларни сотилиши, одатда, зарар билан юритилади;

– ўсиш, бу босқичда харидор томонидан товар тан олинади ва унга бўлган талаб ортиб боради. Сотилиш ҳажми ортиши билан даромад ҳам ортиб боради, реклама ҳаражатлари барқарорлашади;

– вояга етиш, бу босқич харидорлар томонидан товарларни сотиб олинганлиги билан характерланади, шунинг учун сотилиш суръати ўзининг энг юқори даражасига эришгандан сўнг пасая бошлайди, фойда ҳам камая бошлайди, чунки реклама ва бошқа маркетинг тадбиркорлари учун ҳаражатлар орта бошлайди;

– тўйинганлик, бу босқичда кўрилган тадбирларга қарамай сотишнинг ўсиши бошқа кузатилмайди. Савдодан олинаётган фойда, ишлаб чиқариш ҳуражатларининг камайиши ҳисобига ортиб боришдан тўхтамайди;

– пасайиш, бу босқичда савдо кескин камайиши натижасида олинаётган фойда ҳам камайиб боради.

3.1. расмда кўрсатилган 2 блокни кўриб чиқамиз. Корхона ишга киришишда аниқ, турдаги ресурсларни истеъмол қилиб, кейинчалик ишлаб чиқариш жараёнида уни қайта ишлаб, бошқа истеъмол нархларида қайта сотишни ўз олдига мақсад қилиб қўяди. Корхона қуйидагиларни истеъмол қилади.

хом ашё ва материаллар	приборлар
жамловчи деталлар	асбоб-ускуналар
ёнилги ва энергия	ҳисоблаш воситалари
ер ресурслари	ахборот
бинолар	ишлаб чиқариш
қурилмалар	инвентарлари
узатиш қурилмалари	хўжалик буюмлари
жиҳозлар	пул маблағлари

Чиқишда корхона қуйидаги кўринишдаги ресурсларни чиқаради:

– аниқ номенклатурада, ассортиментда, миқдорда, нарх шаклида тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш чиқиндилари
– фойда
– ишлаб чиқариш ҳаражатлари
– турли тўловлар
– пул маблағлари.

Кириш ва чиқишдаги ресурслар нисбати корхона иқтисодиётини белгиловчи кўрсаткич сифатида намоён бўлади. Корхона иқтисодиёти учун қандай маҳсулот чиқарилаётгани, танланган ишлаб чиқариш технологияси, ходимлар тартиби ва малакасининг аҳамияти йўқ. Уни фақат ресурслардан фойдаланиш нисбати қизиқтириб, унга киримни чиқимдан устунлиги (корхонанинг рентабелли иш юритиши), чиқимни киримдан устунлиги (корхонанинг зарар билан ишлаши) ва ниҳоят кирим билан чиқимнинг тенглиги (крхонанинг ўзини оқлаш шароитида ишлаши) киради.

Корхонанинг фойда кўриб, зарар билан ёки ўзини оқлаш шароитида иш олиб бориши ресурсларни қайта ўзгартириш усулларига боғлиқ бўлиб, бир қатор хусусий ва умумий самарадорлик кўрсаткичлар орқали аниқланади. Бунинг учун киришдаги ва чиқишдаги ресурсларининг боғланишини ифодаловчи матрицани кўриш мақсадга мувофиқдир:

	V	L	F	M	S
V		L/V	F/V	M/V	V-S
L	V/H				
F	V/F				
M	V/M				
S	V-S				

бу ерда, *V* – умумий ялпи маҳсулот ҳажми: сўм;

L – ишловчиларнинг ўртача сони, киши;

F – асосий ишлаб чиқариш фондларнинг ўртача йиллик қиймати, сўм;

M – маҳсулот ишлаб чиқариш учун материалларнинг жорий ҳаражатлари, сўм;

S – маҳсулот таннархи, сўм.

Матрицанинг ҳамма элементлари ҳам иқтисодий моҳиятга эга эмас, лекин биринчи вертикал билан биринчи горизонтални кўздан кечириб, элементлар корхонанинг ишлаб чиқариш фаолиятининг муҳим кўрсаткичларини ташкил қилаётганлигини кўрамиз:

V/L – ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмини ишловчилар сонига нисбати – меҳнат унумдорлиги; унинг тескари қиймати;

L/V – ишлаб чиқарилган маҳсулотни меҳнат сиғими бўлиб, маҳсулот бирлигини ишлаб чиқариш учун қанча меҳнат бирлиги сарфланганини билдиради;

V/h;h/V – меҳнатдан фойдаланиш самарадорлигидир;

V/F;F/V – асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланиш самарадорлиги, биринчиси – фонд қайтими, иккинчиси – фонд сиғими;

V/M;M/V – материал сарфидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичи, биринчиси – материал қайтими, иккинчиси – материал сиғими;

V-S – корхона олаётган фойда ёки зарар, кўрсаткичлар тенглиги тақдирда корхонанинг ўзини оқлаётганлиги билинади.

Ресурсларни қайта ўзгараётганлиги жараёни кечадиган 1-блок ортида нима яширинган? Ресурсларни қайта ўзгариши амалга ошиши учун улар маълум таркибга эга бўлиши шарт, улар аниқланган жараёнлардан ўтиши лозим, ишлаб чиқаришни ташкил этиш ва бошқариш бўйича маълум функциялар бажарилиши зарур.

Корхона таркиби:

асосий ишлаб чиқариш бўлинмалари;
ёрдамчи ишлаб чиқариш бўлинмалари;
хизмат кўрсатиш, ёрдамчи хўжалик бўлинмалари;
бошқарув хизмати ва бўлинмалари;

Корхоналарда амалга ошириладиган жараёнлар:

илмий текширишлар
лойиҳалаш, конструкторлаш
тайёрлаш

таъмирлаш
назорат ва сифатсиз товарнинг олдини олиш
хизмат кўрсатиш
сақлаш
транспорт
чиқиндини зарарсизлантириш
қайта тиклаш
идишга ўраш ва консервация қилиш
тозалаш ва зарарсизлантириш
ҳавфсизликни таъминлаш
бошқарув

Корхонада бошқарув фаолияти:

ҳисоб, статистика
таҳлил
режалаштириш
қарор қабул қилиш ва уларни татбиқ этиш
асосламоқ
бажаришни назорат қилмоқ
ростлаш

Корхоналарда асосий ташкилотчилик функциялари:

меъёрлаштириш
вақт бўйича мувофиқлаштириш
тезкор режалаштириш
диспетчер
бошқариш функциясини бажариш
меҳнат тақсимоти ва кооперация
ресурс билан таъминлаш
меҳнат предметларини йўналтириш
иш жойларини режалаштириш ва ташкил қилиш
мақбул меҳнат шароитларини ташкил қилиш
тайёр маҳсулотни сотиш
ишлаб чиқаришни рационализация қилиш ва заҳираларни аниқлаш.

Ишлаб чиқариш жараёнларининг муҳим элементи технологиянинг танланган варианти ҳисобланади. Айнан танланган технология ишлаб чиқариш тизимига киришдаги ресурсларни таркиби ва талаб этилган миқдорини аниқлайди. Технологиянинг ўзгариши ишлаб чиқариш учун зарур бўлган ходимларнинг малакасини, ихтисосини ва мутахассислигини, технологик ускуналарни, транспорт воситаларини, асбобларни, хатто фойдаланиладиган хом ашё, материаллар, ярим фабрикатлар, жамловчи қисмлар турларини ўзгаришига олиб келади. Корхона ишлаб чиқарадиган маҳсулоти характери, ишлаб чиқариш салмоғи, инвесторлаш имкониятига қараб у ёки бу технологияни танлайди.

Танланган технология корхона ишининг иккита кўрсаткичи билан боғлиқ бўлади, булар ишлаб чиқарилаётган маҳсулот нархи ва унинг сифатидир. Айни пайтда бу иккала кўрсаткич маҳсулотнинг рақобатбардошлигини шакллантириб, айниқса маҳсулотнинг сифати ҳал

қилувчи омил ҳисобланади. Бу кўрсаткичлар устида батафсил тўхталиб ўтамиз.

3.3. НАРХНИНГ ТАРТИБГА СОЛИШДАГИ РОЛИ

Режалаштириш асосида хўжалик юритиш шароитида корхона учун нархлар даражаси, ишлаб чиқариш ҳаражатлари, рентабеллик меъёри олдиндан режалаштириб қўйилар эди. Бозор шароитида бу катталиклар корхоналар томонидан эркин белгиланади, лекин бундан корхоналарга осон бўлмайди.

Бозор шароитида нарх ишлаб чиқишни муҳим тартибга солувчи омили ҳисобланиб, олинадиган фойдани миқдорини шаклланишига, рақобатчилик курашини натижаларига ва характерига таъсир кўрсатади.

Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот нархи корхона ва харидор ўртасидаги келишув нархдир. Келишув нархларнинг бир неча вариантлари мавжуддир *(Дц)*:

1- вариант *Дц* = таннарх + фойда

2- вариан *Дц* = *талаб* – *таклиф*

3- вариант рақобатчи нархи *i* > *Дц* < рақобатчи нархи *j*

Келишув нархларнинг биринчи варианти тўлиқ ишлаб чиқариш шартлари орқали белгиланади. Лекин бозор шароитида бу қоида бўлмасдан, балки мустасно тариқасида кузатилади, чунки бозорда, ҳар қандай корхона ёки ишлаб чиқарувчи, агар у яшовчанлигини, самарали ишлаш қобилиятини сақлаб қолмоқчи бўлса, иқтисодий вакуумда яшай олмайди, Иккинчи ва учинчи вариантлар ҳақиқий ҳолатга нисбатан яқиндир.

Нархларни биринчи, нисбатан содда варианти бўйича ҳисоблашда назарда тутиш лозимки, нархнинг асосини ташкил этувчи – таннарх объектив кўрсаткич бўлиб, бошқарув қарорларини қабул қилинишида фақат унга асосланиши мумкин эмас. Бозорда эришиладиган муваффақият маҳсулот таннархи катталигига эмас, балки товар ким томондан қандай миқдорда, қачон ва қандай шароитлар билан истеъмолчиларга тавсия этилаётганига боғлиқдир. Бу вариант товарни ишлаб чиқарувчи фирма бозорда етакчи ўринни эгалласа ва молиявий фаолият натижалари раҳбариятни қаноатлантирган тақдирдагина мақбул ҳисобланади. Бу вариан тақчил бўлмаган, товар ишлаб чиқарувчилар билан нарх ҳал қилувчи омил ҳисобланмайдиган истеъмолчилар ўртасида фойдани одилона тақсимланишига имкон беради.

Нарх белгилашнинг иккинчи вариантига асос қилиб кутилаётган талаб ва товар таннархи олинади. Корхона олдига вазифа қуйидагича қўйилади: маҳсулот бирлигининг нархи тахминан аниқланган ва қанча миқдорда маҳсулот сотилгандан кейин корхона фойда ола бошлайди. Вазифа аксинча қўйилиши ҳам мумкин: сотилиши лозим бўлган товарларни тахминий миқдори маълум: бу ҳажмдаги товарлар қандай нархда сотилса, корхона зарар кўрмайди.

Нарх белгилашнинг учинчи варианти бозордаги рақобат даражасини ҳисобга олади ва аксарият ҳолларда яхши натижа беради. Ишлаб чиқарувчи рақобатчилар нархининг ўзгариш динамикасини ва айнан шу товарга рақобатчи қандай нарх қўяётганини аниқлайди. Бу борада, асосий эътибор ҳаражатларни камайтиришга ва фойдани ортишига қаратилади.

3.4. МАҲСУЛОТ СИФАТИНИНГ ТАРТИБГА СОЛИШДАГИ РОЛИ

Сифат – маҳсулотнинг қўлланилиши бўйича талабни қондиришни белгиловчи хусусиятлари мажмуасидир. Ҳар қандай махсулот ўзида ишончлилик, ҳавфсизлик, экологик, эргономик, эстетик хусусиятларни мужассамлантиради. Замонавий ишлаб чиқариш – юқори сифатли маҳсулотларни ишлаб чиқаришга мўлжалланган. Истеъмолчи аксарият ҳолларда сифатни афзал кўрган ҳолда нархдан ютқазишни мақсадга мувофиқ деб ҳисоблайди. Зеро, у юқори сифатли товарни харид қилганда, уни ишлатилиши ва таъмирига кам ҳаражат қилишини тушунади. Мисол учун, «Адидас, «Тойота», «Грундит», «Фольксваген» ва бошқа таниқли фирмалар ишининг борган сайин равнақ топиб бораётганлигининг сабаби бу фирмаларнинг шон-шуҳрати маҳсулот нархига эмас, балки сифатига асосланганидир. Сифат эса ўз навбатида сотилиш ҳажмини, ўсишини, ҳаражатларни камайишини, фойдани кўпайишини таъминлайди.

Маҳсулот сифати – бугунги кундаги корхона иқтисодиётининг ўзига хос рамзидир. Хорижий менеджерларнинг талқин этишича, сифат – шиор эмас, балки бутун бошли фалсафа бўлиб, унда ишлаб чиқариш ҳаражатларини камайтириш, меҳнат унумдорлигини орттириш қабилар маҳсулот сифати томонидан сиқиб чиқарилади. Турли давлатлар ва қитъалардаги фирмалар турли ассортиментдаги товарларни ишлаб чиқарар эканлар уларнинг сифати устида астойдил ишлайдилар. Маҳсулот сифатини оширишга қилинадиган сарф-ҳаражатлар салмоқли солиштирма вазнга эгадир. Сифатни ошириш – корхона учун кўп меҳнат талаб этувчи ишдир, чунки, у амалда корхонанинг барча фаолиятларига тегишли бўлиб пировардида турмуш тарзи деб аталувчи макроиқтисодий кўрсаткичгача чиқиб боради.

Маҳсулот сифати-меҳнат, меҳнат предметлари, меҳнат воситалари, технологиялар, бошқарув, ишлаб чиқариш муҳити кабилар сифатининг якуний натижасидир.

Агар биз оралиқ маҳсулотни сифатли бўлишига эришсак, ўз навбатида у якуний маҳсулотни сифатли бўлишини таъминлайди ва охиргиси турмуш тарзини сифатли бўлишига олиб келади. Бу борада маҳсулот ва хизмат сифати билан бир қаторда мудофаа қобилияти, табиий муҳит, инфратузилма, миллий бойлик сифатлари иштирок этади (3.3. расм).

3.3. расм. Маҳсулот сифатини аниқлаш.

Сўнгги йилларда жаҳоннинг илғор фирмалари томонидан маҳсулот сифатини бошқариш борасида янги стратегия жорий этила бошланиб, у ўз ичига қуйидагиларни олади:

— сифатни таъминлаш бирор бир бўлинма томонидан юритилаётган техник функция сифатида тушунилмасдан, балки фирманинг бутун ташкилий таркибига кириб борувчи мунтазам амалга оширилувчи жараёндир.

— Корхонанинг мос келувчи ташкилий таркиби сифатининг янги тушунчасига жавоб бериши шарт.

— Сифат масаласи нафақат ишлаб чиқариш циклида, балки тайёргарлик кўриш, лойиҳалаш, маркетинг, сотилгандан кейинги хизмат кўрсатиш жараёнларида ҳам ўз муҳимлигини сақлаб қолади.

— Сифат ишлаб чиқарувчини эмас, балки истеъмолчини қаноатлантириши керак.

— Сифатни оширилиши янги технологияларни қўлланилишини талаб этиб бунга лойиҳалашни автоматлаштиришдан тортиб, сифатни назорат қилишда ўлчов ишларини автоматлаштиришгача киради.

— Сифатдан барча ишловчилар манфаатдор бўлган тақдирдагина маҳсулотни ҳақиқий сифатли бўлишига эришиш мумкин.

Буларнинг барчаси истеъмолчилар манфаатига йўналтирилган, барча бўлинмаларга тааллуқли бўлган, аниқ ташкил этилган, сифатни бошқариш тизими фаолият кўрсатган тақдирда эришиш мумкиндир.

АҚШ, Япония ва Ғарбий Европа фирмалари томонидан амалга оширилаётган сифат устидан назорат юритиш учта мажбурий шартни кўзда тутади:

1. Сифат асосий стратегик мақсад сифатида фирманинг олий раҳбарияти томонидан тан олинади. Бу борада аниқ вазифалар белгиланади ва уларни бажарилиши учун зарур маблағ ажратилади. Сифатга қўйиладиган талабни истеъмолчи белгилаши сабабли, сифатнинг доимий даражаси деган тушунча бўлиши мумкин эмас. Сифатнинг ортиши ҳар доим ўсиб боради, зеро сифат – мунтазам ўзгарувчандир;

2. Сифатни яхшилаш тадбирлари корхонанинг барча бўлинмаларига тегишлидир;

3. Корхона ходимларини ўқитишининг узлуксизлиги. Япония иқтисодчиси Қ. Исикаванинг таъбирича корхона раҳбарларининг: «Сифат бошқаруви маҳсулот қабулини қийинлаштиради», «сифат бошқаруви стандартлаштиришни жорий этилишидир», «сифат бошқаруви статистикани англатади», «сифат бошқаруви амалда кўп меҳнат талаб этувчи тадбирдир», «сифат бошқаруви билан қабул қилиш ва назорат бўлимлари шуғулланиши керак» ва «сифат бошқаруви маъмуриятга ёки маҳсулот сотиш бўлимига тегишли эмас» деган тушунчалари, уларни сифат муаммоларини яхши англаб олмаганликларини билдиради.

А. Фейгенбаум фикрича кучли рақобатчилик кураши шароитида (АҚШда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг деярли 70 % импорт қилинаётган товарлар билан ўткир рақобатлашади) қуйидаги тамойилларга асосланган фирмалар муваффакиятли ривожланиши мумкин:

– сифат корхонанинг бир томонлама йўналиши фаолияти бўлмасдан, балки унинг барча функцияларига тегишли бўлган узлуксиз жараёндир;

– сифатнинг ортиши фирманинг ҳар бир ходимини уни шаклланишидаги иштироки даражасига боғлиқдир;

– сифат маҳсулот таннархини камайишига тўсқинлик қилмайди, ак-синча ёрдам беради;

– сифат янги техника ва технологиядан фойдаланишни англатади;

– ишлаб чиқариш, молия, қурилмаларни бошқариш сингари сифатни ҳам шу даражада самарали бошқариш лозим.

Янги турдаги маҳсулотни ишлаб чиқаришга тайёргарлик кўриш ва ишлаб чиқаришни бошлашга сарфланадиган муддат барган сайин қисқармоқда. Таққослаш учун мисол тариқасида кўрадиган бўлсак, телевизорларни лойиҳалаш, ишлаб чиқаришга жорий қилиш ва унинг ҳар бир хонадонда зарур буюм сифатида қабул қилиниши учун 20 йил талаб этилган бўлса, худди шу босқичларни босиб ўтиш учун шахсий ЭВМлар учун бор-йўғи 5 йил сарфланди.

Янги буюмларни ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш тизими бир қатор ҳолатларни ўз ичига олади:

— сифат барча техник янгиликлар билан бир қаторда, буюмни тайёрлашни энг дастлабки босқичларидан бошлаб кўриб чиқилиб бошлайди;

— Илмий-изланиш ва тажриба – лойиҳалаш ишларини режалаштирилиши шундай ташкил қилиниши шартки, буюм вариантларини энг яхши жиҳатлари бўйича лойиҳалаштирилишига тўсқинлик қилмаслиги керак;

— буюмни ишлаб чиқишни тезлатилиши ишлаб чиқиш тизимини самарали жиҳати бўлиб қолиши керак.

3.5. ИШЛАШДАН МАҚСАД ФОЙДА ОЛИШДИР

Тадбиркорлик фаолияти (тадбиркорлик) фуқаролар ва уларнинг уюшмалари томонидан фойда олиш учун йўналтирилган мустақил ташаббускорлик фаолиятини билдиради. Бинобарин, фойда олиш – корхонанинг бевосита мақсадидир. Лекин, корхона сотиладиган, яъни жамият эҳтиёжини қондирувчи маҳсулот ишлаб чиқарган ёки хизмат кўрсатган тақдирдагина фойда олиши мумкин. Бу икала мақсаднинг, яъни эҳтиёжни қондириш ва фойда олишнинг мос келиши қуйидагича.

Эҳтиёжни ўрганмай ва уни қондирадиган маҳсулот ишлаб чиқармай туриб, фойда олиб бўлмайди. Эҳтиёж, ўз навбатида қуйидагига бўлинади: эҳтиёж ва тўлов қобилиятли эҳтиёж. Шундай маҳсулот ишлаб чиқариш лозимки, у эҳтиёжни қондира билсин, қондирганда ҳам тўлов қобилиятли эҳтиёжни қондирувчи нархларда бўлиш керак. Маҳсулотнинг корхона учун мақбул нархи эса, корхонанинг ҳаражатларини кўтара олиши, яъни истеъмол қилинаётган ресурслар, уларнинг ҳаражатлари, олинаётган киримдан оз бўлган тақдирда мақсадга мувофиқ бўлади. Бошқача айтганда, корхона фойда билан ишлаганда. Шу нуқтаи назардан қараганда, фойда корхона фаолиятининг мақсадидир ва шу билан бир вақтда корхона фаолиятининг натижасидир. Агар корхона бу талаб доирасида иш юрита олмаса, ишлаб чиқариш фаолиятидан фойда кўрмаса, иқтисодий соҳадан кетиши, ўзининг инкирозини тан олиши лозим бўлади.

Умумий ҳолда фойда формуласини қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$P = W - (З + Н + Ш)$$

бу ерда, P – корхона фойдаси, сўм/йил,

W – маҳсулот сотилиши натижасида қилинган кирим, сўм/йил,

$З$ – маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш ҳаражатлари, сўм/йил,

$Н$ – корхона томонидан тўланадиган солиқлар, сўм/йил,

$Ш$ – жарималар, сўм/йил,

Маҳсулот сотишдан қилинадиган кирим:

$$W=\sum_{i=1}^{n} N_i C_i$$

бу ерда, N_i – ишлаб чиқарилган ва харидорларга сотилган i та маҳсулотнинг натура кўринишидаги сони:

C_i – i та маҳсулотни сотилиш нархи, сўм:

n – сотилган маҳсулотнинг тартиб миқдори; дона.

Ҳаражатлар ва жарималар корхонага боғлиқ бўлгани ҳолда, солиқлар – хўжалик юритишнинг ташқи шартидир. Корхона биринчи ўринда қўшимча қиймат солиғини, айрим товар турлари бўйича акциз солиғини, фойдали қазилмалар бўйича геология изланишлар ҳаражатларини қоплаш ажратмаларини, юридик ва жисмоний шахслардан даромад солиғи, транспорт воситалари солиғини, давлат божларини тўлаши шарт.

Иккинчи даражада, акциз кўринишида, табиий ресурслар қазиб

олиш солигини, бензин, мотор мойи, газ акцизлари, корхона мулки солиги, корхона томонидан сарфланаётган сув солиги тўланади. Учинчи даражада — маҳаллий солиқлар: қурилиш солиги, бинолар ва қурилмалар солиги, ер солиги жисмоний шахсларнинг тадбиркорлик фаолиятини рўйхатдан ўтказиш тўлови, реклама солиги, маҳаллий аукционлар ва лотерея ўйинларини ўтказиш ҳуқуқини олиш учун лицензия тўловлари, аукцияда сотилган нарсалар учун тўловлар тўланади.

Шундай қилиб, корхона бозор шароитида ўзининг кўраётган фойдасини кўпайтириш учун харакат килар экан эркинликнинг тўрт даражасига эга:

— нарх белгилаш;
— ҳаражатларни шакллантириш;
— маҳсулот ҳажмини шакллантириш;
— маҳсулот турини ва ассортиментини танлаш.

Лекин, бу даражаларга бозорнинг колган барча иштирокчилари ҳам эгадир. Шунинг учун ҳар бир корхона фақат ўзининг бозордаги тутган ўрнини ҳисобга олмасдан, рақобатчиларининг ҳам тутган ўринлари билан ҳисоблашиши шарт. Бозор шароитида маҳсулот ишлаб чиқарувчилар, истеъмолчилар эҳтиёжини иложи борича кўпроқ қондириш борасида мусобака киладилар. Фақат шундагина улар маҳсулот етиштирувчи сифатида равнак топадилар.

3.6. КОРХОНА – ҚИММАТЛИ ҚОҒОЗЛАР БОЗОРИДА

Бозор иқтисодиёти шароитида корхонадаги инвестиция жамламалари фойданинг бир қисми, аммортизация фонди билан бир қаторда фонд бозори омили, яъни қимматли қоғозлар бозори ҳам кучга киради. Бу кўпроқ акциядорлик жамиятлари кўринишидаги ташкилий-ҳуқуқий шаклдаги корхоналарга тааллуқли бўлиб, уларда устав капитал қисмларга бўлинган бўлиб, корхона акция ва облигациялар кўринишида қимматли қоғозлар чиқариш имкониятига эга.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И. А. Каримов республикада қимматли қоғозлар бозоридаги вазиятни тубдан яхшилаш борасида қуйидагиларни таъкидлаб ўтган: «Бугунги кунда қимматли қоғозлар бозори (ҚҚБ) ва акциядорлар ҳуқуқини ҳимоя қилиш бўйича тегишли барча қонуний ва норматив ҳужжатлар қабул қилинди. Бундан ташқари, ҚҚБ фаолиятини мувофиқлаштирадиган махсус Марказ тузилди, лекин амалда сезиларли натижаларга эриша олмаяпмиз. Биз бугун ўз халқимизга қимматли қоғозлар нима эканлигини, улар билан муомала қилиш маданиятини ўргатишимиз, жамғарма биржаларида қатнашиш ва даромад олиш механизмини тушунтиришимиз керак».

Шундан келиб чиққан ҳолда, қимматли қоғозлар билан ишлаш, уларнинг харакатини йўлга қўйиш ва бу орқали корхона учун даромад келтириш борасида самарали иш юритилишини таъминлаш аввалам-

бор ҚҚБ моҳиятини чуқур англашни, унинг ўзига хос омиллари ва хусусияларини яхши билишни тақозо этади.

Корхона манфаатлари нуқтаи назаридан қимматли қоғозлар чиқариш (эмиссия) — капитал аккумуляциясининг муҳим дастагидир. Корхона эмитент, яъни акциялар, облигациялар, векселлар чиқарувчи сифатида, шунингдек, инвестор, яъни ўзининг эркин маблағларини бошқа корхоналарнинг қимматли қоғозларига банд қилувчи ва дивиденд (фойда) олувчи, яъни бошқа эмитентлар қимматли қоғозларига эгалик қилувчи сифатида намоён бўлади.

Ўз маблағларини бошқа корхоналар ёки банклар (тижорат ва давлат банклари)ни қимматли қоғозларига сарфлар экан, корхоналар бу билан инвестиция портфелини шакллантиради ва у қуйидагича бўлиши мумкин:

— консерватив, бунда корхона мунтазам фойда олишга қизиқади;

— агрессив, бунда корхона катта фойда олишни кўзлайди ва ўз капиталини йўқотиб қўйиш борасида таваккалчиликка қўл уради.

Инвестор — корхона, маблағини қимматли қоғозга сарфлар экан, қуйидаги мақсадларни кўзлайди:

— маблағ қўйилишининг ҳавфсизлигини;

— маблағ қўйишнинг фойда келтиришини;

— капиталнинг ўсишини.

Бу мақсадлар ўртасида қарама-қаршиликлар мавжуд, зеро маблағ қўйилишининг ҳавфсизлиги, одатда, фойдалилик ва капитал ўсишга мос келмайди. Буни четлаб ўтиш мақсадида корхоналар капитални кўплаб қимматли қоғозлар ва кўплаб компаниялар ўртасида тақсимлаш йўлини тутадилар. Бу йўл маблағ қўйилишини диверсификация қилиш деб номланади.

Корхонанинг инвестиция портфели қуйидагича бўлиши мумкин:

— диферсификация қилинган, яъни қимматли қоғознинг ҳар бир тури, қўйилган маблағнинг умумий қиймати 10 % ни ташкил қилади, бу рақам 5 % гача камайиши мумкин;

— суст диверсификация қилинган, яъни фоиз 10 дан катта, у қанчалик катта бўлса, диверсификация шунчалик суст бўлади.

Масалан, корхона ўзининг инвестиция портфелини шундай тақсимлаган бўлсинки, 15 % нефт қазиб чиқариш корхоналари акцияларини 20 % нефтни қайта ишлаш корхоналари акцияларини; 17 % — нефтни ва нефт маҳсулотларини ташиш ва сотиш корхоналари акцияларини; 13 % — нефт маҳсулотлари асосида кимёвий маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи корхоналар акцияларини ташкил этади. Бу корхоналарнинг барчаси ягона технологик занжирни ташкил этади. Инвестиция портфелини бу тарика шакллантириш тўғри бўладими? Йўқ. Ҳар бир конкрет корхонага юқори фоизда маблағ қўйилгандан ташқари, маблағ ягона технологик занжирни ҳосил қилувчи корхоналарга қўйилган. Корхона бу борада фақат маҳсулотига талаб ўта кучли бўлган, хом ашё комплексига маблағ қўйиб тўғри йўл тутган холос.

Қимматли қоғозларга маблағ қўйишда корхоналар таваккалига иш тутадилар. Шунинг учун корхоналар томонидан фонд бозоридаги аҳволни мунтазам кузатиб туришга тўғри келади, бундан мақсад маблағ қўйилмасдан олинадиган фойдани кўпайтириш ёки бўлмаса сўнгги маблағдан ҳам ажраб қолишнинг олдини олишдир.

Фонд бозоридаги аҳволни корхонанинг ўзи бевосита ёки траст компаниялари деб аталувчи махсус компаниялар орқали кузатиб бориши мумкин. Траст компанияси – инвесторнинг маблағларини фойдали ва ишончли қўйилишини таъминлашни, корхона манфаатларини ҳимоя қилишни, қимматли қоғозларига инвестор маблағи қўйилган корхоналарнинг молиявий аҳволини кузатиб боришни, қўйилган маблағлар бўйича ўз вақтида фоизларнинг олинишини таъминлашни ўз зиммасига олган корхонадир.

Шундай қилиб, қимматли қоғозларга ўз маблағини қўйишга ахд қилган корхона – инвесторлар, бу борада бир қатор қоидаларга риоя қилишлари лозим:

— Эсда тутиш лозимки, маблағларни қимматли қоғозларга қўйишда таваккалчиликка йўл қўйилади;

— Бугунги кундаги пул кечаги кундаги пулдан қимматроқ туради, чунки олинган пулни янгитдан инвесторлаш мумкин.

— Маблағ қўйиш ва фойда кўриш таваккалчилиги ўртасидаги қарама-қаршиликни текислаш учун маблағни қимматли қоғозлар ва шунингдек эмитентлар ўртасида диверсификациялаш зарур.

— Маҳсулотлари бозордаги эҳтиёжни доимий қондирмай келаётган компанияларнинг қимматли қоғозига маблағ қўйиш энг мақбул ҳисобланади.

3.7. КОРХОНАЛАРНИНГ НОЧОРЛИГИ

Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги қонунига биноан товарларга, бажарилган ишларга ва кўрсатилган хизматларга ҳақ тўлаш бўйича кредиторлар талабини қондириш; бюджет тўловларини ва бюджетдан ташқари тўловларни тўлаш қобилиятига эга бўлмай қолган корхона ночор корхона деб тушунилади.

Ночор корхонанинг ташқи белгиси бажарилиши муддати келгандан кейин уч ой давомида кредиторлар талабини қондира олмаганлиги натижасида жорий тўловларини тўхтатиб қўйилганлигидир. Бу ночорликнинг ташқи белгисидир. Расмий ҳолда эса корхонанинг ночорлиги арбитраж судининг қарори билан ёки ихтиёрий равишда корхона тугатилаётган кун ҳақида расман эълон қилингандан бошлаб у ночор ҳисобланади.

Қарздор корхонага нисбатан қуйидаги чоралар кўрилиши мумкин:

— қайта ташкил этиш, бунда корхонага ташқи бошқарувчи (арбитраж) тайинланади ёки у санация қилинади – яъни корхона соғломлаштирилади, бунга 1,5 йил вақт ажратилади;

— тугатиш, бунда кредиторлар назорати остида корхонани ихтиёрий тугатиш ҳамда арбитраж суди қарори билан мажбуран тугатиш қўшилиб кетади ва конкурс ишлаб чиқариши йўлга қўйилади;

— тинч йўл билан келишув, яъни қарздор билан кредитор ўртасида қарзни тўлаш муддати орқага сурилади ёки нарх миқдоридан чегириб ташланади.

Кредиторлар назорати остида корхонани тугатилиши конкурс ишлаб чиқаришини кўзда тутади, бунинг натижасида конкурс массаси-қарздор мулк тақсимланади. Конкурс ишлаб чиқариш очилган пайтдан бошлаб қарздорнинг мулкига тегилмайди, бошқа бировга берилмайди, мажбуриятлари қопланмайди, қарзлари бўйича фоизлар белгиланиши тўхтатилади, барча қарзларини тўлов муддати келди, деб ҳисобланади.

Қарздор корхона мулки кредитолар ўртасида қуйидагича тақсимланади:

— қуйидагилар билан боғлиқ ҳаражатлари навбатсиз тўланади;

— конкурс ишлаб чиқариш билан боғлиқ, конкурс бошқарувчиси ва арбитраж бошқарувчиси ҳақлари;

— қарздор — *корхона фаолиятини* давом этиши билан боғлиқ ҳаражатлар.

Юқорида ҳаражатлар қопланганда сўнг кредиторлар талаби қуйидаги навбатда қондирилади:

— биринчи навбатда — ҳаёти ва соғлигига зарар келиши бўйича қарздор корхона жавобгар бўлган фуқаролардан қарзлари қопланади;

—иккинчи навбатда — ишловчиларнинг иш ҳақлари. Пенсия фонди ажратмалари, конкурс очилгандан бошлаб бир йил мобайнида тўланадиган нафақалар, муаллифлик ва лицензия шартномалари бўйича тўловлар;

—учинчи навбатда — бюджет ва бюджетдан ташқари фондлардан бўлган мажбурий тўловларни қоплаш;

—тўртинчи навбатда — конкурс кредиторларга тўловлар;

—бешинчи навбатда — корхона мулкига шериклик бадалларини қўшган меҳнат жамоаси аъзоларига;

—олтинчи навбатда — бошқа мулк эгаларига;

—етинчи навбатда — қолган барча талабларга.

Биринчи, иккинчи ва учинчи навбатдаги кредиторлар имтиёзга эга бўладилар.

Ҳар бир навбатдаги кредитор талаби, ундан олдин келувчи кредитор талаблари тўлиқ бажарилгандан сўнг қондирила бошланади. Агар мавжуд маблағ барча кредиторлар талабини қондиришга етарли бўлмаса, бу талаблар тўланиши лозим бўлган суммага нисбатан фоизлар тўланади. Масалан:

Суд қарорига биноан ночор деб топилган акциядорлик жамияти тугатилаётган бўлсин. Тугатиш қарори қабул қилинган кунда бухгалтерия баланси қуйидагилар орқали характерлансин, минг сўм:

Актив	Пассив
Номатериал активлар – 500	Устав фонди – 2000
Асосий воситалар – 2000	Заҳира фонди — 900
Таъсисчилар билан ҳисоб-китоблар – 1000	Узоқ муддатли заем — 2500
Ишлаб чиқариш заҳиралари – 500	Иш ҳақи бўйича ҳисоб-китоб – 600
Ҳисоб рақами – 200	Бюджет билан ҳисоб-китоб – 600
Зарарлар – 2800	Банкнинг қисқа муддатли кр – 400
Баланс – 7000	Баланс – 7000

Жамият томонидан номинал қиймати 1000 сўм бўлган 2500 та облигация чиқарилган деган шарт билан ҳар бир облигация учун тўланадиган тўлов суммасини аниқлаймиз.

Барча қисқа муддатли ва жорий мажбуриятлар бўйича зарарлар ва ҳисоб-китоблар қоплангандан сўнг жамият мулкининг қиймати қуйидагини ташкил қилади:

$$7000-(2800+400+600+600+1000)=1600 \text{ м.с.}$$

Шунга мувофиқ бир дона облигация эгаси қуйидаги миқдорда пул олиши шарт:

$$1600000 : 2500 = 640 \text{ сўм.}$$

Ҳозирча Ўзбекистонда банкротлик ҳолати нисбатан камдир, лекин бозор муносабатларининг риволаниши мобайнида банкротлик ҳам, ҳозирги пайтда янги корхоналарнинг кўплаб ташкил бўлаётганлиги сингари оддий ҳол бўлиб қолади.

Бу борада Тошкент молия институти доценти, ҳуқуқшунослик фанлари номзоди Аблеким Зуляров ўзининг «Банкрот бўлишдан сўқланинг!» деган мақоласида қуйидагиларни баён этади:

Бозор иқтисодий муносабатларни чуқурлаштириш, ислоҳотларни босқичма-босқич ривожлантириш, хусусий мулкчилик фаолиятини қўллаб-қувватлаш, мулкчилик шаклидан қатъий назар, Ўзбекистон Республикаси ҳудудида хўжалик фаолияти билан шуғулланаётган юридик ва жисмоний шахсларнинг, шу жумладан, бошқа давлатлар хўжалик юритиш субъектларининг мулкий мўносабатларини бир хилда тартибга солиш ва ҳимоялаш мақсадида Ўзбекистон Республикасининг Олий Мажлиси томонидан «Банкротлик тўғрисида»ги 1994 йил 5 май қонуни қабул қилинди.

Банкротлик тушунчаси, хўжалик юритиш субъектларининг банкрот бўлиши дейилганда, қарздорнинг мажбуриятлари мол-мулкидан ошиб кетганлиги сабабли товарларга (ишларга, хизматларга) ҳақ тўлаш юзасидан кредиторларнинг талабларини қондиришга қодир эмаслиги, шу жумладан, бюджет ва бюджетдан ташқари фондларга мажбурий тўловларни таъминлашга қодир эмаслиги тушунилади.

Кредиторларнинг талабларини бажариш муддати бошланган кундан эътиборан хўжалик юритиш субъекти уч ой мобайнида уларни

бажара олмаётганлиги ёки бажаришга қодир эмаслигининг муқаррарлиги сабабли, унинг жорий тўловлари тўхтатиб қўйилиши хўжалик юритиш субъекти банкрот бўлишининг ташқи аломати ҳисобланади.

Барча хўжалик субъектлар мажбуриятлар ҳуқуқи принциплари асосида ўз мажбуриятлари юзасидан, башарти қонун ҳужжатларида ўзгача қоидалар назарда тутилмаган бўлса, тўла мулкий жавобгар бўладилар.

Ўзбекистон халқ хўжалигининг барча ҳудудларидаги хўжалик юритиш субъектларининг мулкий жавобгарлиги мулкка эгалик қилиш ҳуқуқи ёҳуд хўжаликни тўла юритиш, оператив бошқариш ҳуқуқи асосида ўзига тегишли бўлмаган мол-мулкка нисбатан қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда амалга оширилади.

Банкрот (мулкий қобилиятсизлик) бўлишига олиб келадиган ғайри қонуний ҳаракатлар дейилганда хўжалик юритиш субъектлари мансабдор шахсларнинг айби (корхонанинг, муассасанинг, ташкилотнинг айби мансабдор шахснинг айбидир), мулкдорларнинг, кредиторларнинг ёки ўзга шахсларнинг қасддан ўқувсизликдан ёки *бепарволик оқибатида ғайри қонуний ҳатти-ҳаракатлари,* қарздор мол-мулкнинг ҳаммасини ёки қисман унинг мажбуриятларини яширганлик, қарздорнинг хўжалик фаолиятини амалга ошириш билан боғлиқ ҳисоб-китобга доир қандай ҳужжатни яширганлик, йўқ қилиб юборганлик, қалбакилаштирганлик, бухгалтерия ҳужжатларига зарур қоидаларни киритмаганлик, солиқлар ва қарзларни тўлашдан қочиб юрганлик каби қатор ғайриқонуний фактларга айтилади.

«Банкротлик тўғрисидаги қонунда хўжалик юритишда банкротликка учраган субъектларга каттадан-катта ҳуқуқий имкониятлар берилган яъни кредитор қарздор музокара олиб бориш йўли орқали ёки қарздор хўжалик юритиш субъекти келишиш ёки хўжалик юритиш субъектининг ихтиёрий равишда тугатилиши тўғрисидаги қарорига уларнинг розилигини олиш имконини берувчи усуллар мазкур қонуннинг 4-моддасида баён этилган.

Музокаралар олиб бориш тартиби ва шартлари келишиш йўли билан ҳакамлар суди тузиш лозим: ҳакамлар суди деб икки томондан тенг бараварига масалан, юрист, бош бухгалтер ёки унинг ўринбосари таркибида тарафларнинг ёзма битимга кўра тузиладиган комиссияга айтилади (ҳакамлар судининг қабул қилган қарори улар учун мажбурийдир). Буларнинг музокаралари олиб бориш тартибига қуйидагилар киради: қарздор билан кредиторнинг ҳаммаси ёки бир қисми ўртасида кредиторга тўланадиган тўлов муддатини кечиктириш ёки бўлиб-бўлиб тўлаш ёҳуд қарздор хўжалик юритиш субъекти фаолиятини давом эттириш учун қарз тўлашда ҳурматлаш имконияти берилади.

Қарздор (хўжалик юритиш субъектининг) ихтиёрий равишда кредиторлар назорати остида тугатилиши ва банкрот бўлганлигини қонунда белгилаб қўйилган тартиб ва шартлар асосида расмий

равишда эълон қилиши ушбу қонуннинг 5-моддасига асосан судсиз бажариладиган амаллар натижалари бўлиши мумкин.

Ўзбекистон Конституциясининг 18-36 моддаларида баён этилган фуқароларнинг асосий эркинликлари иқтисодий ва ижтимоий ҳуқуқлари билангина чекланиб қолмасдан, балки 56-58-моддаларида ҳуқуқий (юридик) шахсларнинг шахсий ҳуқуқлари ҳам давлат томонидан ҳимоя қилиниши уларнинг иқтисодий мустақиллигининг дахлсизлиги ва ихтиёрий принциплари банкротлик тўғрисидаги қонунда ўз аксини топган.

Қарздор (хўжалик юритиш субъектининг) ихтиёрий равишда тугатилиши тўғрисида ва банкрот бўлганлиги ҳақида расмий равишда эълон қилиниши хусусидаги қарорни хўжалик юритиш субъекти раҳбари кредиторлар билан биргаликда субъект иқтисодий аҳволининг таҳлили асосида, ўз мажбуриятлари бўйича тўловларни тўлай олмаслиги ва унинг тўлов қобилиятини тиклаш имконияти йўқлиги аниқланган, бу қарорни қарздор (хўжалик юритиш субъекти) мол-мулкнинг эгаси тасдиқлайди.

Банкрот бўлганликка доир даъво ёки ариза асосида иш қўзғатиш учун қарздор, кредиторнинг (кредиторларнинг), шунингдек Ўзбекистон қонунларида назарда тутилган ҳолларда прокурорнинг аризасига асосан хўжалик судида адолатли, мулкий мустақиллик ва қонунийлик принципларига биноан иш олиб бориш лозим.

Хўжалик суди тақдим этган ҳужжатларнинг асослиги ва ишончлилигини текшириш натижаларига қараб, ўн кунлик муддат ичида рад этиш ёки прокурорнинг ташаббуси билан қўзғатилганда, хўжалик суди қарздор кредиторлар ва қарздорларнинг рўйхатини ҳамда хўжалик юритиш субъектининг бухгалтерия балансини талаб қилиб олиши лозим.

Банкрот бўлганликка доир иш кўриб чиқилиши учун қарздор иш юритишга қабул қилган кундан эътиборан ўн кун ичида: юридик шахснинг номи, унинг фаолиятининг ташкилий шакли, мулкнинг шакли, мол-мулкнинг эгаси (эгалари), юридик шахс бошқарув органларининг номи, унинг филиаллари жойлашган манзиллари, почта адреси, индекси, хўжалик суди ишини юритиш учун қабул қилган санадаги бухгалтерия баланси, кредиторларнинг рўйхати ҳамда дебиторлик ва кредиторлик қарзларнинг батафсил ёзма ва илова қилинаётган ҳужжатларнинг рўйхатига доир маълумотларни хўжалик судига топшириши шарт.

Агар қарздор якка тартибда иш юритадиган тадбиркор бўлса, унинг фамилияси, исми, отасининг исми, туғилган вақти ва жойи, паспорти маълумотлари (серияси, номери, ким томондан ва қачон берилганлиги) турар жойи ва почта адреси, якка тартибдаги тадбиркорлик фаолиятининг тури, у жойлашган манзил, рўйхатга олинганлиги тўғрисидаги гувоҳнома, даромадлар тўғрисидаги, декларация, илова қилинаётган ҳужжатларнинг рўйхатига доир маълумотларни тақдим этади. Хўжалик суди қарздорнинг мулкий аҳволи тўғрисидаги бошқа зарур маълумотларни ҳам талаб қилиб олиши мумкин.

Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги 1994 йил 5 майдаги Қонунининг демократик ҳуқуқий давлат сари принципларидан яна бири шундаки, кредитор ёки прокурор томонидан хўжалик судига ночор қарздорни банкрот бўлган деб эътироф этиш тўғрисида берган аризасини шу аризани берган прокурор ёки кредитор хўжалик суди иш юритишни кўзғатгунига қадар қайтариб олишлиги мазкур қонуннинг 10 ва 11-моддаларида баён этилган.

Иқтисодий жиҳатдан ночор қарздорнинг аризаси шу хўжаликни юритиш субъекти раҳбари ёки бошқа ваколатли шахс томонидан ёзма равишда хўжалик судига берилади.

Ўзининг тўловга лаёқатсизлиги муқаррар эканлиги кўрсатилган ариза шундай лаёқатсизлик ёки банкрот бўлиш хавфи юзага келган кундан эътиборан уч ойдан кечиктирмай берилиши кўзда тутилади. Қарздорнинг аризасига унинг кредиторлари ва қарздорларнинг рўйхати, хўжалик юритиш субъекти бухгалтерия баланси ҳамда унинг молиявий ва мулкий аҳволига доир бошқа маълумотлар илова қилиниши зарур.

Агар «Банкротлик тўғрисида»ги қонунда кредитор ёки прокурор хўжалик судига ночор қарздорни банкрот бўлган деб эътироф этиш тўғрисидаги аризасини мазкур суд ишини юритишни кўзғатгунга қадар қайтариб олиш ҳуқуқига эга бўлса, иқтисодий жиҳатдан ночор қарздорнинг хўжалик судига берган аризаси ушбу қонуннинг 8-моддасига асосан қайтариб олинишига йўл қўйилмайди.

Иқтисодий жиҳатдан ночор қарздор тўловга лаёқатсизлиги тўғрисида ариза бермаганлиги ёки аризани вақтида бермаганлиги учун хўжалик суди юритиш субъектининг раҳбарига ёки бошқа ваколатли шахсга энг кам иш ҳақининг беш баробаридан ўн баробаригача миқдорда жарима солиши кўзда тутилади.

Хўжалик суди иш юритиш учун материалларни қабул қилиб олган кундан эътиборан қонунда белгиланган муддатда мажлис тайин қилади, унга қарздорнинг ўзи, қарздор рўйхатга олинган жойдаги банкларнинг, молия ва солиқ органларининг вакиллари, кредиторлар, давлат мулкини бошқаришга ваколатли органнинг вакиллари (агар қарздорнинг мол-мулкида давлатнинг иштироки бўлса), шунингдек суднинг ихтиёрига кўра бошқа органларнинг вакиллари таклиф қилиниб, бу хусусида ажрим чиқарилади.

Ночор қарздор ёки унинг мол-мулки эгасининг вакили банкрот бўлганликка доир ишни тўхтатиш ҳақида ва санация ўтказиш (мулкдор) кредитор ёки бошқа шахслар томонидан молиявий ёрдам кўрсатиш орқали хўжалик юритиш субъектли фаолиятини соғломлаштириш) тўғрисида илтимоснома билан хўжалик судига мурожаат қилиш мумкин.

Хўжалик суди санация ўтказиш тўғрисидаги илтимосномани белгиланган муддатда караб чиқади ҳамда уни қондириш ёки рад этиш ҳақида ажрим чиқаради.

Қарздор (хўжалик, юритиш субъекти) ўз фаолиятини давом эттириш

учун. унинг тўлов қобилиятини тиклашнинг реал имконияти мавжудлиги санация учун асос бўлади.

Санация ўтказиш мумкинигини ёки мақсадга мувофиқлигини аниқлаш учун хўжалик суди мустақил экспертларни (аудиторларни) жалб этишга ва уларнинг фаолияти билан боғлиқ ҳаражатларни қарздорнинг зиммасига юклашга ҳақлидир.

Хўжалик суди ажрим чиқарганидан сўнг, санация қатнашчилари йиғилиш ўтказиб, битим ишлаб чиқишлари шарт. Битим имзоланганидан кейин 10 кун ичида хўжалик судига топширилади. Тақдим этилган битимга асосан хўжалик суди санация ўтказиш тўғрисида ажрим чиқаради. Битимда қарздорнинг асосий воситаларини санация қатнашчиларига бериши кўзда тутилган бўлиши мумкин эмас.

Санация бошланганига 12 ой тўлганида кредиторлар талаблари умумий суммасининг камида 40 фоизи қондирилган бўлиши керак. Хўжалик суди алоҳида ҳолларда санация қатнашчиларининг илтимосномасига кўра санация ўтказиш муддатини кўпи билан 6 ойгача узайтиришга ҳақли (давлат корхоналарида санация ўтказиш ҳоллари бундан мустасно). Қарздорнинг мол-мулкида давлат иштирок этган тақдирда хўжалик суди белгиланган муддат ичида давлат мулкини бошқаришга ваколатли, тегишли органни иш юритиш қўзғатилиши тўғрисида хабардор қилиши лозим. Давлат мулкини бошқаришга ваколатли орган хабар топган кундан эътиборан беш кунлик муддат ичида санация ўтказишнинг мақсадга мувофиқлиги ёки қарорини хўжалик судига маълум қилиши шарт.

Давлат мулкини бошқаришга ваколатли органнинг лозим тарзда кредиторларнинг талабларини қондириш тўғрисида расмийлаштирилган кафолатномаси хўжалик суди томонидан ишни кўришни тўхтатиб қўйиш учун асос бўлиб хизмат қила олади. Агар кредиторларнинг талаблари қондирилмаган тақдирда ишни кўриш қайта тикланади. Бунда қарздорнинг 13-моддага мувофиқ илтимосномаси билан мурожаат қилиш ҳуқуқи сақланиб қолади.

Банкротлик фаолиятида банклар учун дастлабки ҳаракатларнинг ўзига хос хусусиятлари шундан иборатки, агар банк қарздор бўлган ҳолларда иш юритиш учун қабул қилинганлиги тўғрисида Ўзбекистон Марказий Банки хабардор этилиши банкротлик тўғрисидаги қонунининг 15-моддасида баён этилган. Мазкур моддага мувофиқ Марказий Банк 10 кунлик муддат ичида хўжалик судига банкни санациялаш мақсадга мувофиқлиги ёки мувофиқ эмаслиги тўғрисидаги ўз хулосасини тақдим этмоғи лозим. Бу хулосанинг мазмуни қарздор банкнинг илтимосномаси қараб чиқилаётган хўжалик суди томонидан инобатга олиниши мумкин.

Кредиторларнинг хўжалик юритиш субъектига бўлган талаблари рад этилган тақдирда, хўжалик суди кўрилган маънавий ва моддий зарар учун тўланадиган товон (чиқим) миқдорини белгилаб, уни хўжалик юритиш субъектининг фойдасига ундириб беришга ҳақлидир.

Банкротлик тўғрисидаги қонуннинг 16-моддасига асосан ночор ёки қарздор (хўжалик юритиш субъекти) суд қарори чиқарилгунга қадар ўз

хўжалик фаолиятини давом эттириш ҳуқуқига эгадир. Банкрот бўлганликка доир иш юритишнинг ҳар қандай босқичида ночор қарздор ёки унинг муассасаси (муассасалари) қарздорнинг тўланмаган мажбуриятларига баробар маблағни гаровга қўйиши мумкин. Бундай ҳолда иш юритиш бир йилдан кўп бўлмаган муддатга тўхтатиб турилиши мумкин.

Ночор қарздорни банкрот бўлган деб эътироф этиш ва тугатишга доир иш юритишни қўзғатиш тўғрисидаги суднинг ҳал қилувчи қарори белгиланган тартибда расмий матбуотда эълон қилинади. Эълон ҳақи қарздор ҳисобидан тўланади. Эълонда, ишни юритаётган хўжалик судининг номи ва жойлашган манзили кўрсатилиши, тугатишга доир иш юритишни қўзғатишга асос бўлган ариза берилган сана, шунингдек кредиторлар қарздорга нисбатан ўз даъволарини эълон чиққан кундан эътиборан 2 ойлик муддат ичида бериши зарурлиги тўғрисида кредиторларга қаратилган мурожаатлари баён қилиниши керак.

Хўжалик юритиш субъекти банкрот бўлган деб эълон қилинган пайтдан бошлаб қарздорнинг ўз мулкини тасарруфидан чиқариши, бошқаларга бериши ва мажбуриятларни узиши тақиқланади, ҳисоб-китоб счёти бўйича операциялар ўтказиш, дивидендлар, солиқлар тўлаши ва тўловларни амалга ошириш тўхтатиб турилади. Ночор қарздорларнинг қарзга доир барча мажбуриятларининг муддатлари ўтиб кетган ҳисобланади, унга нисбатан янги талаблар билан чиқишга йўл қўйилмайди.

Ночор қарздорнинг барча турдаги қарзлари бўйича пеня ва фоиз қўшиб ёзиш тўхтатилади. Ночор қарздорнинг мулкидан қарзни ундириш борасидаги барча чеклашлар бекор қилинади. Хўжалик судида ночор қарздор иштирокида кўрилаётган мулкий низолар, агар улар юзасидан қабул қилинган ҳал қилувчи қарорлари қонуний кучга кирмаган бўлса тўхтатилади. Шу пайтдан эътиборан қарздор олдига қўйиладиган мулкий ёки молиявий турдаги барча талаблар фақат ишни тугатишга қўйилиши мумкин.

Ночор қарздорнинг иш фаолиятини тугатишга доир ишни юритиш-кредиторларнинг талабларини тўла равишда қондириш ва ночор қарздорни қарзлардан қутилган деб эълон қилиш, томонларни ўзаро ғайри қонуний ҳатти-ҳаракатлардан ҳимоялаш мақсадида амалга оширилади. Ночор қарздорнинг иш фаолиятини тугатишга доир ишни юритишда қатнашган ишончли вакил, кредиторларнинг йиғилиши (кредиторлар комитети) ва бошқа манфаатдор томонлар хўжалик судидаги қатнашчилари ёки суд иштирокчилари ҳисобланадилар.

Хўжалик суди ночор қарздорнинг ёки шу хўжалик юритиш субъектининг банкрот бўлганлиги тўғрисидаги ҳал қилувчи қарори қабул қилинган тақдирда мол-мулкни бошқаришга вакил қилинган орган ишончли шахс бошчилигида тугатиш комиссияси тузилиши лозим.

Тугатиш комиссиясининг вазифалари:

1. банкрот бўлган хўжалик юритиш субъекти жойлашган ердаги расмий матбуотда унинг тугатилиши тўғрисида ва кредиторларнинг ўз

даъволарини такдим этишлари тартиби хусусида эълон бериши;

2. банкрот бўлган хўжалик юритиш субъекти тугатилиши тўғрисидаги кредиторлар ва манфаатдор томонларни хабардор қилиши;

3. банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектининг пул маблағларини битта банкдаги ягона счетга жамлаши;

4. бакнкрот бўлган хўжалик юритиш субъектининг мол-мулки, шу жумладан гаровга қўйилган мол-мулки тўғрисида ҳисобот тузиши;

5. тугатиш балансини тузиши ва уни хўжалик судига такдим этиши;

6. банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектини тугатиш режасини тузиши;

7. банкрот бўлган хўжалик юритиш субъекти мулкини манфаатдор томонлар фойдасини кўзлаб босқичма-босқич тугатиши;

8. кредиторларга, хўжалик судига, давлат назорати ва солиқ органларига ва бошқа манфаатдор ташкилотлар, шахсларга банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектининг мол-мулки тўғрисида, мол-мулкини тугатиш жараёни қандай бораётганлиги ҳақида зарур ахборотлар бериши;

9. банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектини тугатиш қандай ўтганлиги тўғрисида якунловчи ҳисобот тайёрлаш ва уни хўжалик судига такдим этиши ҳаракатидаги қонунда шарт қилиб қўйилган.

Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги қонунида адолатли, демократик ҳуқуқий давлат сари қатор принциплар, жумладан банкрот бўлган хўжалик юритиш субъектининг мол-мулкига нисбатан унинг ҳуқуқлари, кредиторларнинг, бошқа манфаатдор ташкилотлар ва шахсларнинг ҳуқуқлари, хўжалик судининг ҳуқуқ ва вазифалари, тугатиш комиссиясининг асосий вазифалари, унинг ҳатти-ҳаракатлари устидан хўжалик судига шикоят қилинишининг мумкинлиги каби қатор-қатор ҳуқуқий масалаларни ўзида акс эттиради.

«Иқтисод ва ҳисобот», 1996 й., 6-сон 22-25 бет.

4 – БОБ. МАҲСУЛОТ ИШЛАБ ЧИҚАРИЛИШИ ВА ИСТЕЪМОЛИ

4.1. ЖАМИЯТ ЭҲТИЁЖЛАРИНИ ТЎЛИҚ ҚОНДИРИЛИШИДА МАҲСУЛОТ ИШЛАБ ЧИҚАРИЛИШИНИНГ БЕЛГИЛОВЧИ РОЛИ

Ишлаб чиқариш-корхонанинг марказий звеноси бўлиб, унда белгиланган истеъмол хусусиятларига эга бўлган якуний маҳсулот ҳосил қилинади.

Ишлаб чиқариш корхонаси – қонун талаблари асосида, маҳсулот ишлаб чиқариш, иш бажариш, хизмат кўрсатиш орқали жамият эҳтиёжини қондириш ва бу орқали фойда кўриш мақсадида ташкил этилган хўжалик юритувчи субъектдир.

У ўз фаолиятини мустақил юритади, ишлаб чиқарган маҳсулотини ўз билганича сотади, фойданинг солиқлар ва бошқа мажбурий тўловлар тўлангандан кейинги қолган қисмига эгалик қилади. Корхонанинг бошқа корхоналар, ташкилотлар, муассасалар давлат ва маҳаллий ҳокимият органлари ва фуқаролар билан муносабатлари қонунчилик томонидан тартибга солинади.

Ишлаб чиқариш жараёни – хом ашёли материаллар, ярим фабрикатлар, жамловчи қисмлардан, меҳнат қуроллари, меҳнат ва истеъмол предметлари, шунингдек уларнинг қисмларини ҳосил қилишни кўзда тутган алоҳида жараёнлар мажмуасидир.

Ишлаб чиқариш илмий ишларни, янгиликларни, ихтироларни моддийлаштиради. Маҳсулот ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатишда ишлаб чиқаришнинг роли инсон ва жамиятнинг эҳтиёжларини иложи борича юқори сифатли ишлаб чиқариш воситалари, истеъмол предметлари ва ҳаёт кечиришни таъминловчи бошқа моддий бойликларни яратишда намоён бўлади. Нормал ривожланаётган ишлаб чиқариш маҳсулот етиштириш суръатини мунтазам ошириб борищи, халқнинг моддий фаровонлигини юксалтириши шарт.

Ишлаб чиқариш маҳсулот чиқариш муаммосини ҳал этар экан, айни пайтда маънавий ва ижтимоий соҳани ривожлантириш муаммоларини ҳам ҳал этади.

Ижтимоий соҳага кишиларнинг турмуш тарзига тааллуқли иқтисодий объектлар, жараёнлар, иқтисодий фаолият турлари, аҳоли томонидан моддий ва маънавий бойликларни истеъмол қилиниши, инсон, оила, жамоа ва жамият эҳтиёжларини қондирилиши киради. Булар маданият, тиббиёт, санъат, фан, маориф ва х.к.лардан иборат бўлиб, улар учун ишлаб чиқариш моддий-техника базасини яратади.

Маҳсулотнинг миқдори ва сифат бўйича истеъмол қилинишини ортиб бориши инсон эҳтиёжига хосдир. Бу эса ишлаб чиқариш томонидан, истеъмол хусусияти юқори бўлган маҳсулотлар чиқариш ҳажмини ортириб борилишини тақозо этади.

Моддий бойликларни қайта ишлаш бўйича узлуксиз такрорланувчи

жараённинг асосий омилларини ишчи кучи (меҳнат), асосий ишлаб чиқариш фондлари (асосий капитал), моддий ресурслар, илмий-ахборот потенциали ташкил этади.

Кадрларни танлаш – корхонани муваффақиятли иш олиб боришини таъминловчи асосий муаммоларидан бири ҳисобланади. Кадрларнинг сифатли ишлаши фирма тақдирини ҳал қилади. Кадрларнинг тўғри танланганлиги кўплаб потенциал муаммоларни ҳал этилишига ва раҳбарият ва жамоа ўртасида яхши муносабатларни ўрнатилишига олиб келади.

Кадрларга бўлган талабни нотўғри бажарилиши, пировардида уларни самарасиз ишлашига сабаб бўлади. Кадрларни танишбилишлар орқали сўраб-суриштириб ишга қабул қилиш мумкин. Бу улар тўғрисида кўпроқ билишга, уларнинг қобилиятини, ишга муносабатини, интизомини, масъулиятни ҳис қилишини, ишга ўзини тўла жалб қила олишини чуқурроқ билишга олиб келади. Ишга қабул қилишда ва улар билан ишлашда юридик талабларга риоя қилиш керак.

Ходим ишига баҳо беришда, бирор бир давр ичидаги унинг бажарган иши кўрсаткичларини таҳлил қилиб чиқиш, ютуқларини белгилаш, аниқланган камчиликларини таъкидлаш, келгусидаги вазифаларини аниқлаш, унга иши бўйича қўйилган баҳо юзасидан ўз фикрини билдиришга имкон яратиш лозим.

Шунингдек, иш юзасидан шерикларни танлаш ҳам муҳимдир. Бу уларнинг шахсий сифатларига, тадбиркорлик фаолиятини олиб бора билишига, шериклик ишида ўзини тута билишига баҳо қўйилишида намоён бўлади. Шерикларга баҳони объектив қўя билмаслик ишни барбод этилишига, фирма шуҳратига путур етказилишига, пировардида жиноий кодекс билан муносабатда бўлишга олиб келади.

Давлат, молия тизими, ҳокимиятнинг конкрет вакиллари билан ўзаро муносабатда бўлишда ҳуқуқий меъёрларга риоя этилиши лозим.

Тадбиркорлик ишида ўзини тута билиш, шахсий обрўни сақлаш, ишбилармонлар даврасида ва истеъмолчилар олдида ўз нуфузини қўлдан чиқармаслик, ишончли ва ростгўй шерик номини сақлай олиш муҳимдир. Аммо бу борада тижорат сирини сақлаш зарурлигини ҳам эсдан чиқармаслик керак.

Бизнес соҳасида шерикларни ҳалол ва инсофли эканликларини улар тўғрисида, бажарган ишлари ва операциялари юзасидан маълумотлар олиш йўли билан билиб оладилар. Шартномаларни тўғри тузилиши, уларга ўзаро мажбуриятларни бажармаганликлари учун санкциялар қўйилиши ҳақида бандлар киритилиши муҳимдир.

Кадрлар моддий-ишлаб чиқарувчи базанинг муҳим таркибий қисмини ташкил қилади. Улар ишлаб чиқариш жараёни билан узвий боғлиқдир. Ходимларнинг асосий қисмини ишчилар ташкил қилади. Улар бевосита ишлаб чиқариш жараёнида иштирок этадилар. Ишчилар ўз навбатида асосий ва ёрдамчи гуруҳларга бўлинади. Асосий ишчилар тўғридан-тўғри маҳсулот ишлаб чиқариш техноло-

гиясини амалга оширадилар. Ёрдамчи ишчиларга технологик жараёнга хизмат кўрсатувчи, транспорт ишчилари, электр монтёрлари, мойловчилар, асбоб-ускуна тарқатувчилар, таъмирловчи ишчилар киради.

Мутахассислар тоифасини бошқарув функциясини, ишлаб чиқариш устидан технологик ва ташкилий раҳбарлик қилувчилар (директор, унинг ўринбосари, цех бошлиқлари, усталар, лойиҳачилар, технологлар, бўлимлар ходимлари, иқтисодчилар, режаловчилар, меъёрчилар ва ҳ.к.) шунингдек ҳисоб-китоб ходимлари, таъминотчилар, маъмурий-хўжалик бўлими ходимлари, маиший хизмат кўрсатиш ишчилари (лифтчилар, фаррошлар) ташкил қиладилар.

Ишлаб чиқариш жараёнларини механизациялаш ва автоматлаштириш, янги техникаларни жорий этилиши меҳнат характерини ўзгартириб, ишчилар малакасини ошириш борасида янгидан-янги талабларни қўяди.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари ишлаб чиқаришни самарали бўлишида муҳим рол ўйнайди. Улар ишлаб чиқариш воситалари, унинг материал асосидир. Ишлаб-чиқариш фондларининг иқтисодий моҳияти шундаки, улар ўз хусусиятларини бирданига эмас, балки аста-секинлик билан йўқотадилар, шунинг учун уларни натурал шаклини тиклаш бир қатор ишлаб чиқариш циклларидан кейин амалга оширилади.

Ишлаб чиқариш жараёнларида меҳнат воситаларининг тутган ўрни алоҳида аҳамиятга эга бўлиб уларга куч машиналари ва ускуналар, ишчи машиналар ва ускуналар, ўлчов ва ростлаш асбоблари, лаборатория жиҳозлари, ҳисоблаш техникаси ва бошқа машина ва қурилмалар киради. Улар меҳнат предметларига таъсир кўрсатади, уларнинг натурал кўринишини ўзгартиради, технологик жараёнларни узлуксиз ишлашини таъминлайди. Юқорида санаб ўтилган машина, *қурилма ва ускуналарни ишлаб чиқариш жараёнидаги ролини ҳисобга* олган ҳолда, уларни ишлаб чиқариш аппаратининг актив қисми деб атайдилар. Пассив кисмига эса бинолар, узатиш қурилмалари, транспорт воситалари тааллуқли бўлиб, улар ишлаб чиқариш жараёнларида билвосита қатнашадилар.

Асосий фондлар ишини таҳлил қилиш ва ҳисобчи олишда кўрсаткичлар тизими қўлланилиб, улардан энг муҳими фонд қайтими кўрсаткичидир.

Фонд қайтими $(Ф_к)$ ишлаб чиқарилган маҳсулотни асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қийматига нисбати билан ўлчанади:

$$(Ф_{йў}) : Ф_к = ВП/Ф_{йў}$$

Асосий ишлаб чиқариш фондларнинг актив қисмини фонд қайтими $(Ф_{ка})$ ишлаб чиқарилган маҳсулотни $(ВА)$ ишлаб чиқариш фондларни актив қисмини $(Ф_{йуа})$ ўртача йиллик қийматига нисбатини асосий ишлаб чиқариш фондларни актив қисмини солиштирма вазнига $(У_а)$, кўпайтириш орқали топилади:

$$Ф_{ка} = ВП/Ф_{йуа} \cdot хУа$$

Асосий ишлаб чиқариш фондларининг сутка давомида ишлаш вақти

смена коэффициенти (Ксм) орқали характерланади:

$$K_{CM} = П_{ст-см} / П^{1}_{ст-см}$$

бу ерда, $П_{ст-см}$ – ишлаган станок-смена миқдори, $П^{1}_{ст-см}$ –иш энг кўп ташкил этилган сменадаги ишлатилган станок смена миқдори.

$K_{см}$ – экстенсив (сифатга эътибор бермай, фақат миқдорни оширишга қаратилган) кўрсаткич.

Қурилмалар ишнинг интенсивлиги (серунумлиги) интенсивлик коэффициенти $(K_{инт})$ орқали характерланади:

$$K_{инт} = П_{фо} / П_{по}$$

бу ерда, $П_{фо}$ – қурилмаларнинг ҳақиқатдаги иш унуми.

$П_{по}$ – қурилмаларнинг лойиҳа, паспортдаги ёки режалаштирилган иш унуми.

Шунингдек, бошқа кўрсаткичлар ҳам қўлланилади.

Моддий ресурслар (меҳнат предметлари) – хом ашё, материаллар, ёнилғи, энергиянинг барча турлари ва бошқалардан иборат бўлиб, ишлаб чиқариш жараёнида бир маротаба иштирок этади ва ўзининг моддий-натура кўринишини тубдан ўзгартиради. Ўз қийматини маҳсулотга ўтказади. Меҳнат предметларининг (айланма фондларнинг) моҳияти ана шундадир. Маҳсулот таннархининг 70-90%ни айланма фондлар ташкил қилади. Улардан фойдаланишни яхшиланиши харажатларни камайишига салмоқли таъсир кўрсатади.

Моддий ресурсларни ҳисобга олиш ва фойдаланишни таҳлил этишда бир қатор кўрсаткичлар қўлланилади.

Маҳсулотнинг материал сиғими *(Ме)* маҳсулот чиқаришда *(ВП)* сарфланган барча турдаги материаллар сарфини (қиймат кўринишида) суммасини англатади:

$$M_e \sum M_З / ВП$$

бу ерда, $\sum M_З$ – материал сарфи суммаси, сўм, м. сўм ва х. к.

Лойиҳалаштириш босқичида техник қурилмаларнинг солиштирма сиғими $(G_{ом})$ ёки нисбий вазни аниқланади:

$$G_{ом} = G_{омб} / E_{э.\,х.\,м}$$

бу ерда, $G_{омб}$ – техник қурилмалар деталларининг абсолют вазни, кг, т;

$G_{э.х.м.}$ – техник қурилмаларнинг асосий эксплуатация характеристикалари бирлиги, масалан, трактор қуввати, о.к., автомашинанинг юк кўтариш, т. ва х. к.

Техник қурилмаларни уларнинг қисмларини ишлаб чиқариш жараёнида металдан фойдаланиш коэффициенти $(K_{им})$ аниқланади:

$$K_{им} = \sum_{i=1}^{R} \frac{G_i N_i}{G_{умум}}$$

бу ерда G_i – маҳсулот бирлигига сарфланган металнинг соф оғирлиги, т. кг:

Ni – белгиланган давр ичида ишлаб чиқаришган маҳсулот ҳажми:

$G_{умум}$ – ўша давр ичида ишлаб чиқарилган маҳсулотга сарфланган металлнинг умумий оғирлиги:

$i = 1, 2, 3, \ldots$ – чиқарилган номенклатурадаги турли буюмлар миқдори.

Детал учун металдан фойдаланиш коэффициенти $(K_{имд})$

$K_{имд} = G^{I}/_{заг}$

бу ерда, G^{I} – тайёр детал вазни, кг. т:

$G_{заг}$ – детални ишлаб чиқариш учун тайёрлаб қўйилган (ярим маҳсулот) метал вазни, кг., т.

Ишлаб чиқаришга капитал қўйилманинг асосий манбаи корхонанинг хусусий маблағи (даромад чегирмаси), кредит ва амортизация ажратмалари ҳисобланади.

Илмий ахборот потенциали. Ахборот ресурсларига илмий, техник ва иқтисодий ахборотлар киритилиб улардан буюмларни лойиҳалаш, ишлаб чиқаришни илмий-технологик жиҳатдан тайёрлаш ва ишлаб чиқариш жараёнларида фойдаланилади. Ишлаб чиқариш ресурслари (меҳнат предметлари) бўйича биржа ахборотлари, меҳнат қуроллари бўйича прейскурантлар қўлланилади. Илмий-техник ахборотларнинг манбаи бўлиб патент баёнлари, тармоқлар бўйича илмий ва илмий-техник журналлар, маълумотномалар, монографиялар хизмат қилади.

Меъёрий – ҳуқуқий ахборотлар Ўзбекистон Республикасининг фуқаролар Кодексида, вазирликлар ва тармоқларнинг меъёрий ҳужжатлари бюллетенларида, божхона ҳамкорлиги Кенгаши ҳужжатларида, хорижий давлатлар фуқароларининг кодексларида, халқаро келишувлар ва конвенция ҳужжатларида, стандартларда, техник шартларда берилади.

4.2. ТЕХНИКА, ТЕХНОЛОГИЯ ВА ИШЛАБ ЧИҚАРИШНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ САМАРАДОРЛИКНИ ОШИРИШНИНГ БОШ ОМИЛИДИР

Ишлаб чиқариш самарадорлигини оширишнинг асосий омиллари – техника, технология, ишлаб чиқаришни ташкил этишдир.

Техника (машиналар, механизациялар, бошқарувнинг автоматлашган тизими) ишлаб чиқаришни механизациялаш ва автоматлаштириш имконини беради. Қисман ва комплекс механизациялаш ва автоматлаштириш қабул қилинган.

Қисман механизациялаштириш асосий ишлаб чиқаришнинг айрим жараёнларида қўл меҳнатини машиналар билан алмаштирилишини характерловчи механизациялашнинг бошланғич шаклидир. Қисман автоматлаштириш қабул қилинган.

Қисман механизациялаштириш – асосий ишлаб чиқаришнинг айрим жараёнларида қўл меҳнатини машиналар билан алмаштирилишини бошланғич шаклидир. Қисман автоматлаштиришда ишлаб чиқаришнинг

ажрим олинган операциялари ва жараёнлари автоматлаштирилган машиналар, механизациялар ва қурилмалар ёрдамида амалга оширилиб, бунда киши меҳнати иштирок этмайди.

Энг самарали дастгоҳ – автоматлар, алоҳида ҳолларда иш унумдорлигини 5-10 ва ҳатто 20 маротаба оширади. Бунинг натижасида солиштирма капитал қўйилмалар миқдори камаяди, ишлаб чиқариш харажатлари озаяди, ишлаб чиқариш ва маҳсулот рентабеллиги ортади, маҳсулот сифати яхшиланади.

Технология – хом ашёни қайта ишлаш йўллари ва усуллари тўғрисидаги фан сифатида йирик машина саноатининг ривожланиши натижасида вужудга келди. Ҳозирги замонда саноат ишлаб чиқаришни технологияси ривожланиб, кенг кўламда назарий ва амалий билимларни тўплаб, алоҳида соҳа даражасига етди. Тавсифий кўринишдан, ихтиролар ва кашфиётларга асосланган аниқ фан кўринишига келди. Технология ишлаб чиқариш жараёнларининг такомиллаштирувига, ишлаб чиқаришни ташкил этилишига, оғир ва ибтидоий меҳнатни қисқартиришга таъсир кўрсатади.

Технологик жараён деб, техник шартларга биноан маҳсулот олиш мақсадида материалларнинг ёки ярим фабрикатларнинг шаклларини, ўлчамларини, хусусиятларини ўзгартирилишига айтилади.

Технологик интизом корхона иқтисодиёти, тадбиркорлик, менеджмент, илмий-техник жараёнларни бошқариш ва шу каби бошқа иқтисодий фанлар билан узвий боғлангандир.

Технологияни иқтисодиёт билан боғлиқлиги, масалан, одамлар билан ишлаб чиқариш жараёнлари муносабатларида намоён бўлади. Ишлаб чиқарувчи кучларнинг барча ташкил этувчилари, яъни иш жараёнининг моментларини қамраб олувчи муносабатлар технологик муносабатларни билдиради. Улар «инсон – фан – техника – ишлаб чиқариш – иқтисод» дан иборат, ўзаро муносабатлар тизимини ташкил этади.

Иқтисодий нуқтаи назардан ёндошганда кишиларнинг моддий ва маънавий эҳтиёжларини тўлароқ қондиришга имкон яратувчи технологик жараёнгина энг мақбул хисобланади. Ҳар қандай ишлаб чиқаришнинг технология даражаси унинг иқтисодий кўрсаткичларига (фойда, рентабеллик, харажатлар ва х. к.) ҳал этувчи таъсир кўрсатади. Шу боисдан иқтисодчи технология соҳасида, муҳандис эса иқтисодий соҳада етарли даражада билимга эга бўлиши шарт. Тадбиркор эса ҳар иккала соҳада ҳам билимдон бўлиши керак.

Ишлаб чиқаришни ташкил этиш ишлаб чиқариш жараёнларини самарали юритиш, тадбиркорлик фаолиятини йўлга қўйиш мақсадида меҳнат воситаларини, меҳнат предметларини, қолаверса меҳнатнинг ўзини мақсадга мувофиқ бирлаштирилишини ва ишлатилишини таъминловчи усуллар мажмуасидир.

Ишлаб чиқариш таркиби ва характери чиқарилаётган маҳсулот, ишлаб чиқариш тури, қўлланиладиган меҳнат қуроллари, меҳнат предметлари ва технологик жараёнлар хусусиятларига боғлиқдир.

Тўғри ташкил қилинган ишлаб чиқариш қуйидаги тамойиллар асосида қўрилади: ихтисослаштириш, мутаносиблик, параллеллик, узлуксизлик, тўғри йўналишлилик, бир маромлилик.

Ишлаб чиқаришни ихтисослашуви оммавий талабга эга бўлган маҳсулот ишлаб чиқаришга ишлаб чиқариш жараёнини йўналтиришдир. Бунга конструктив ва технологик жиҳатдан бир хиллаштириш, ягоналаш орқали эришилади.

Мутаносиблик — ишлаб чиқариш қувватларининг барча бўлимларини биргаликдаги ҳамкорлигидир. Бу маҳсулотларни керакли миқдорда, турда, ассортиментда ва тадбиркор томонидан белгиланган муддатларда ишлаб чиқаришини таъминлайди.

Параллеллик — ишлаб чиқариш жараёнларини бир вақтда олиб борилишидир. Бу тамойил якуний маҳсулот тайёрлашда кенг иш кўламини олиб боришлигига имкон яратади.

Узлуксизлик — *ишлаб чиқаришни шундай ташкил* этилишики, бунда сменалар ичида ва оралиғида, ички операциялар ва операциялар ўртасида жараёнлар узлуксиз бўлади.

Тўғри йўналишлилик ишлаб чиқариш жараёнида маҳсулотнинг рационал ҳаракатини ташкил этилишидир. Бу буюмни тайёрлаш босқичининг биридан иккинчисига энг қисқа йўл орқали ўтишини таъминлайди.

Бир маромлилик — тенг вақт оралиғида бир хилда ёки бир хилда ортиб борувчи миқдорда маҳсулотнинг чиқишидир.

Юқоридаги тамойилларга асосланган ҳолда йўлга қўйилган ишлаб чиқариш жараёни рационал ҳисобланади.

Ишлаб чиқаришни ташкил этилишини замонавий усули, оммавий эҳтиёждаги маҳсулотларни узлуксиз ишлаб чиқаришидир. Узлуксиз маҳсулот ишлаб чиқаришнинг олий шакли, автоматлаштирилган узлуксиз жараёнлардир.

Ишлаб чиқариш самарадорлигининг асосий кўрсаткичлари. Умумий ҳолда, ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлиги унинг натижаси, яъни ишлаб чиқариш жараёнида эришилган натижалар билан меҳнат сарфи ўртасидаги муносабатни ифодалайди.

Иқтисодиёт характерининг мураккаблиги, унинг кўп омиллилиги ва алоқаларнинг турли – туманлилиги иқтисодий самарадорликни ўлчашда кўрсаткичлар тизимини қўлланилишини тақозо этади. Иқтисодий самарани ифодалаш учун қуйидаги кўрсаткичлардан фойдаланилади: маҳсулот мажмуаси, миллий даромад, товар кўринишдаги ва сотилган маҳсулот, фойда, маҳсулот таннахи, транспорт харажатлари катталиги, меҳнат ва ресурс харажатлари даражаси ва бошқалар.

*Ишлаб чиқариш самарадорлигини баҳолашнинг асосий кре*терийси (бош белги, ўлчов мезони) сифатида жамият меҳнатини иқтисод қилиниши, меҳнат унумдорлигини ўсиши ҳисобланади.

Меҳнат унумдорлигини ортиши натижасида маҳсулот ўсишининг ҳиссаси *($Д_п$)* қуйидаги формула билан аниқланади:

$$Д_п = (1 - \frac{ч}{в}) \cdot 100$$

Бу ерда, *ч* – ишловчилар сонининг ўсиши суръати:

в – маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиши суръати.

Иқтисодий самарадорликнинг аниқлашда жорий ва бир маротабалик харажатлар ҳисобга олинади. Жорий харажатлар маҳсулот ишлаб чиқариш борасида хар доим қилинади (маҳсулот таннархи). Бир маротабалик харажатлар — бу асосий фондларни ташкил қилиш ва айланма фондларни ўстириш максадида капитал қўйилма тарзида, жамият томонидан аванс тариқасида ажратилувчи ажратмадир.

Ишлаб чиқаришнинг умумий самарадорлиги кўрсаткичларини меҳнат сиғими *($T_э$)* фонд сиғими *($Ф_э$)*, капитал сиғим *($K_э$)* ташкил қилади.

Меҳнат сиғими маҳсулот бирлигига сарфланадиган меҳнат миқдорини билдириб, меҳнат сарфини *($T_э$)* ишлаб чиқариш ҳажмига *(ВП)* нисбати билан ўлчанади.

$$T_e = T_э / ВП$$

Бунинг тескари қиймати меҳнат унумдорлиги *($П_т$)*ни билдиради:

$$П_т = ВП / T_э$$

Фонд сиғими *(Фе)* ишлаб чиқариш фондларини (асосий ва айланма) маҳсулот бирлигига нисбатан қўлланилишини ифодалайди ва ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қийматини *($Ф_{ўр.йл.}$)* ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг умумий ҳажмига *(ВП)* нисбати билан ўлчанади:

$$Ф_e = Ф_{ст} / ВП$$

Бу ифоданинг тескари миқдори юқорида кўриб чиқилган фонд қайтимини *(Фо)* белгилайди:

$$Ф_O = ФП / Ф_{ўр.йл.}$$

Самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичлар ичида капитал қўйилмани изоҳловчи кўрсаткичлар муҳим ўрин тутади. Улар жамғарма фондларни, янги асосий фондларни ташкил қилишни, айланма фондларнинг ўсишини, ишлаб чиқаришни техник такомиллашувини англатади. Уларнинг энг муҳими маҳсулотнинг капитал сиғими кўрсаткичидир *(Ке)*. У капитал қўйилма катталигини *(К)* шу капитал қўйилиши натижасида эришилган маҳсулот чиқаришни ўсиш миқдорига *(ΔВП)* нисбати билан аниқланади.

$$K_e = K / ΔВП$$

Формуладан кўриниб турибдики, капитал сиғими капитал қўйилма маҳсулот бирлигини ўсишига қўйилган капитал ўлчамини аниқлайди (солиштирма капитал қўйилма). Капитал сиғими кўрсаткичини тескари миқдори капитал қайтим *(K_O)* дейилади:

$$K_O = ΔВП / K$$

Корхона даромади — ишлаб чиқариш хўжалик фаолияти сифатини характерловчи комплекс кўрсаткичдир.

Даромад миқдори асосан меҳнат унумдорлиги, ишлаб чиқаришнинг материал сиғими, маҳсулот сифати, асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлигига боғлиқ.

Маҳсулот сифати — қўлланилиши бўйича эҳтиёжни қондира олиш қобилиятларига эга бўлган маҳсулот хусусиятларининг мажмуасидир. Маҳсулот сифати кўрсаткичи — маҳсулотнинг бир ёки бир неча сифат хусусиятларини миқдорий характеристикасидир. Сифат кўрсаткичлари номенклатураси, маҳсулотнинг қўлланилишидан келиб чиқади. Машина ишлаб чиқариш саноатида, масалан, маҳсулот сифатини баҳолашда ягона, комплекс ва интеграл кўрсаткичлар тизимидан фойдаланилади.

Ягона кўрсаткичлар маҳсулотнинг хусусиятларидан бирини характерлайди, нисбатан кенг қўлланилади. Бу гурухга: техник эффект, қўлланилиши, технологиклиги, ишончлилиги, стандартлаш, бир хиллилик, шунингдек эстетик, патент-ҳуқуқий, эстетик ва иқтисодий кўрсаткичлар киради.

Комплекс кўрсаткичлар бир пайтда маҳсулотнинг бир неча хусусиятларини характерлайди. Бу машиналарнинг тайёргарлик коэффициенти, таннархи (бир соатдаги иши ҳисобида), техникаларнинг ишлаш муддатидир. Буюмнинг иккита хусусиятини характерловчи, маҳсулот сифатини белгиловчи кўрсаткич *(Кч)* – тўхтамай ишловчанлиги ва таъмирловчанлиги — қуйидаги формула билан аниқланади:

$$K_ч = T / (T + T_в)$$

Бу ерда, T — буюмни тўхтамай ишловчанлиги $T_в$ — тиклаш учун сарфланадиган ўртача вақт (таъмирловчанлик кўрсаткичи):

$T_в = T_O + T_У$ бу ерда T_O — ишдан тўхташ сабабини аниқлаш учун сарфланувчи ўртача вақт;

$T_У$ — тўхташ сабабини бартараф этиш учун сарфланадиган ўртача вақт.

Тайёргарлик коэффициенти режалаштирилган техник хизмат кўрсатиш ишлари оралиғида техникаларнинг бетўхтов ишлаши эҳтимоллигини назарда тутади.

Комплекс кўрсаткич интегралдир. У техник қурилмани самарасини ёки тежамкорлигини характерлайди ва маҳсулотни эксплуатация қилинишидан олинадиган фойдали эффект суммасини, уни ишлаб чиқариш ва эксплуатация қилиш учун қилинган харажатлар суммасига нисбат билан, қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$Н = Э / З_С + З_Э$$

бу формулани иш муддати бир йилдан ортиқ бўлмаган маҳсулотлар учун қўллаш жоиздир, акс ҳолда $З_С$ маҳсулотни ишлатилишини сўнгги йилига, капитал қўйилма самарадорлигини норматив коэффициенти *($E_Н$)* ёрдамида келтирилади. Унинг тескариси $Y_З$ — эффект бирлигига қилинган солиштирма харажатларни характерлайди:

$$Y_З = (З_С + З_Э) / Э$$

Корхонада, тармоқдаги маҳсулот сифатини яхшилашни режалаштирилиши бозор ёки буюртманинг юзага келиши борасида амалга оширилади.

Қувасой тадбиркорлик ўқув илмий ишлаб чиқариш маркази олимларининг кўп йиллик изланишлари шунга гувоҳлик берадики техника ва технология ва ишлаб чиқариш соҳасини бозор муносабатлари тала-

бига жавоб берадиган қилиш учун бирдан бир йўл бу тадбиркорликнинг ички механизмларини ишга солиш, яъни қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлагандан сўнг охирги чиқиндилар миқдорини ҳам ташлаб юбормасдан, аксинча улардан қимматбаҳо кундалик турмушимизга керак бўлган маҳсулотлар ишлаб чиқаришдир. Бундай маҳсулотларга мева ва сабзавотлар, полизлар ва уруғлардан дори-дармонлар ишлаб чиқариш, улардан қимматбаҳо ҳар хил химия пардоз-андоз буюмлари ишлаб чиқариш, корхоналарда қайта ишлаб ёки қолаверса экологик жиҳатдан тоза истеъмол қиладиган ёғ ишлаб чиқаришдир. Ишлаб чиқарилган ёғ билан авваломбор ўзимизнинг ички бозоримизни таъминлаб сўнгра чет давлатга сотиб валюта олиш мумкин.

Бизнинг эски илмий амалиётимиздан маълумки республикамизда истеъмол ёғи етиштириш бўйича тажриба бор, бу тажрибамиз унчамунча хориж давлатларда ҳам топилмайдиган ўзига хос тажриба мактабидир.

Бизга маълумки ҳозир давлатимиз истеъмол ёғини чет давлатлардан импорт қилиб сотиб олиб келтириб аҳолига етказиб беряпти. Президент И. А. Каримов ҳар бир нутқларида аҳолига, ишбилармонларга, мутахассисларга мурожаат этиб иложи борича истеъмол маҳсулотларни ўзимизда ишлаб чиқаришни талаб қиляпти, аммо тўғри оқилона масалалар кўтариляпти ва у киши иложи борича экспорт бол маҳсулотлар ишлаб чиқаринглар деб мурожаат қиляптилар.

Дунёнинг тараққий этган давлатларида рапс, перко, махсар, зайтун, режик, кунгабоқар, соя ёғлари ҳам кенг ишлаб чиқарилади. Бизнинг республикамизда ҳам ана шу ўсимликларнинг ҳаммасини етиштирса бўлади.

Яна бир катта имкониятимиз бор: седана, исириқ, узум, анор, кунжут, пиёз, қовун-тарвуз, ошқовоқларнинг уруғларидан, ўрик, шафтоли, олхўри каби меваларнинг данакларидан ёғ олиш мумкин. Битта қиёсий мисолга эътибор беринг: чигитнинг таркибида 17-19 фоиз ёғ бор. Перконинг таркибида 45-50 фоиз, рапсда 40-45, режакда 30-35, седанада 40-42, пиёз уруғида 19-22, кунжутда 25-30, қовун уруғида 35-40, тарвуз уруғида 25-28, ошқовоқ уруғида 25-30, исириқда 14-18, анор ва узум уруғида 17-20 фоиз ёғ бор. Кўриниб турибдики, айрим ўсимликлар уруғининг таркибидаги ёғ миқдори чигитникидан икки баравар кўп. Шунинг учун ҳам ана шу экинларни ўзимизда етиштириш учун шарт-шароит мавжуд бўлган бир пайтда хориждан ёғ сотиб олаяпмиз.

Сояни Ўзбекистонда етиштириш, шунингдек хориждан донини сотиб олиб келиш ҳам мақсадга мувофиқ эмас. Нега? Гап шундаки, сояни илгарилари четдан фақат кунжараси учун олиб келардик. Ҳозир эса ундан ёғ олиш учун келтиряпмиз. Соянинг таркибида бор-йўғи 16-18 фоиз ёғ бор. Агар 200 минг тонна соя дони олиб келинса, бу миқдордаги уруғдан 30 минг тонна ёғ олиш мумкин. Бир тонна соя уруғи 406 долларга тушади. Яъни, 200 минг тонна соя дони учун 81 миллион 200 минг доллар тўланади! Хўш, бундан кимга фойда-ю кимга зиён? Шу маблағ сарфланиб 200 минг тонна соя дони республикамизга келтирилди, ҳам дейлик. Кейинчи, кейин қайта ишланиб ёғи ёғга,

кунжараси кунжарага ажратилади. Соя уруғи қаттиқ бўлгани учун қайта ишлашда ҳозирги технология зўриқади, эҳтиёт қисмлар ишдан чиқади. Яна харажатми, албатта! Эҳтиёт қисмларнинг нархи албатта, қимматга тушади. Ҳисоблаб чиқдик, бир килограмм соя уруғини қайта ишлаш ҳозирги шароитда камида 120 сўмга тушади. Тайёр маҳсулотга айланиб дўконга етиб боргунча бу рақам 170-180 сўмга чиқади. Бу нархдаги ёғни ким олади? Мақсад — хориждан хом ашё келтириб, қайта ишлаб маҳсулотнинг таннархини камайтириш-ку!

Яна бир ҳолатга эътибор берсак: деҳқон ё хўжалик пахта етиштириб беради. Пахта тозалаш заводи бу ҳосилни қайта ишлагандан сўнг 50 фоиз чигити қолади. Чигит таркибидаги ёғ миқдори маълум. Аввалари чигитнинг нархи жуда арзон эди. Ҳозир бир тоннаси учун 1200, 1500 сўм атрофида ҳақ тўланяпти. Дейлик 10 тонна чигит учун пахта тозалаш заводи 150 минг сўм тўлайди. 100 тонна чигитдан камида 15 тонна ёғ олинади. Агар шу ёғнинг бир килограммини завод 30 сўмдан сотса 450 минг сўм бўлади. Тўғри, буғ, электр энергияси, транспорт ва бошқа харажатлар бор. Пахта тозалаш заводи ва ёғмой корхонаси ўз харажатлари учун ҳар бирини юз минг сўмдан олишганда ҳам яна юз минг сўм пул қолаяптими, хўш, бу пуллар қаерда ва қайси хизмат ё харажат учун ишлаб қолиняпти? Буни қарангки, биздан қайта ишловчилар ўзимизнинг хом ашёни сув текинга, хорижникини эса қиммат нархда олишни эплашади, холос. Кези келганда шуни ҳам айтиш керакки, тадбиркорлик — бу фирибгарлик эмас. Ҳозир ҳамма соҳа ходимлари, раҳбар-у мутахассислар ишбилармон бўлиши лозим. Тайёр маҳсулотни чет давлатдан олиб келиб, ўз халқига қиммат баҳоларда сотаётганларнинг ҳатти-ҳаракатини асло оқлаб бўлмайди. Марҳамат: ўзинг етиштир, ўзинг ишла халққа таннархи арзон маҳсулот керак! Бунинг учун эса озгина бош қотириш зарур. Ҳозир Фарғона, Қўқон, Асака, Андижон, Тошкент, Самарқанд ва бошқа шаҳарларда катта комбинатлар бўла туриб бир литр ёғнинг нархи 100 сўмдан ошди. Агар рапс, перко, седанани ўзимизда етиштирганимизда эди, бугунги кунда ёғ муаммоси пайдо бўлмасди. Буларни қайта ишлаш ҳам анча ўнгай уруғи юмшоқ, технологиямизга тўғри келади.

— Бу экинларни етиштиришга, улардан ёғ олишга нима монелик қиляпти?

— Куйи раҳбарларда ташаббускорлик йўқ. Юқоридан буйруқ кутишга шунчалик ўрганиб қолишганки, ўзларича бир ишга қўл уришга журъат эта олмайди. «Ер етмайди» деб баҳона ҳам қилишади. Перко ва рапс учун алоҳида ер ажратиш шарт эмас. Оралиқ экин сифатида экса бўлаверади. Пахтага ҳам, ғаллага ҳам ҳеч таъсири йўқ. Мана, Италия, Голландия, Туркияда бу экинлар кўплаб майдонларга экилади. Нима учун? Энг аввало ёғи учун, қолаверса бу экинларнинг ёғи ажратиб олингач, ундан чорвага озуқа, чиқиндисидан совун, қурилишда ишлатиладиган ҳар хил бўёқлар олинади, ёғоч-тахта саноати учун хом ашё олиш мумкин, асаларичилик ҳам кўпаяди. Бизнинг шароитимизда рапс, перко ва режикдан ҳар гектарига 25-30 центнердан ҳосил олиш мумкин. Республикамизда 1994 йили 57 минг

гектар ерга перко уруғи қадалган. Ундан бир йилда икки марта ҳосил олиш мумкинлигини инобатга олдиган бўлсак 228 минг тонна уруғ етиштирса бўлади. Ана шу хом ашёдан 90 минг тонна ёғ, 100 минг тонна кунжара, 20 минг тоннадан зиёд совун учун хом ашё олиш мумкин. Афсуски, бизда перкони энди гуллай бошлаган пайтда ўриб олиб, чорвага озуқа сифатида беришади. Яна айрим кишилар «ғалла ёки пахтадаги майдонлар кеч бўшайди, бу вақтга келиб экилган перко уруғи унмайди» деб баҳона ахтарадилар. Перкони кеч кузда экса ҳам бўлаверади. Рапс ҳам худди перкога ўхшаган. Бизнинг олимларимизни бу экинларни Ўзбекистонда кўплаб экиш кераклиги ҳақидаги таклифларини Республика Фанлар Академияси, Қишлоқ ва Сув Хўжалиги Вазирлиги, Олий Мажлиснинг Иқтисодий ислоҳотлар ва тадбиркорликни ривожлантириш қўмитасида ҳам қўллаб-қувватлашяпти. Агар бизда шу экинларни экиш кенг йўлга қўйилса, ёғнинг таннархи анча арзонлашади. Седана ҳақида ҳам бир гапни айтмоқчи эдим, кўпчилик «ҳозир бозорда седананинг нархи фалон пул» деб эътироз билдириши мумкин. Тўғри, нархи баланд. Аммо, у кўплаб экиладиган бўлса седана кўпаядими, демак, қайси маҳсулот кўп бўлса, нархи ўз-ўзидан арзонлашиши бозорнинг қоидаси-ку!

— Ҳозир дўконларимизда Европа мамлакатларидан келтирилган ёғлар бор. Лекин нархи унча маъқул келмайрок турибди-да. Нахотки, хорижда ҳам ёғ қиммат бўлса?

— Тўғри, ҳозир бизда Голландия, Германия ва Франциядан келтирилган ёғ маҳсулотлари кўпроқ. Асосан маккажўхори, пальма, кунгабоқар ёғлари. Мана, Саудия Арабистонида ҳам ёғ заводлари бор экан. Нархи ҳам анча арзон. Улардан ҳам шу — зайтун, пальма, кунгабоқар маккажўхори ёғлари мавжуд. Хуллас, маблағимизни тежаш имкониятлари бор . . .

Бизнинг ютуғимиз шундаки, энг ноёб ёғларни фақат Ўзбекисонда ишлаб чиқариш мумкин. Бизда пиёз уруғидан, седана ва исириқдан, анор уруғидан ёғ олиш тажрибаси бор. Мана, дунёда энг арзони, бу — зайтун ёғи. Бизда унинг ўрнини босадиган узум уруғи ёғи. Чунки, зайтун ёғи таркибидаги мавжуд моддаларнинг ҳаммаси узум уруғи ёғида ҳам бор. Ёки бўлмаса, мана пиёз, седана, исириқ, анор уруғи ёғларини қўшиб бальзам тайёрлаш мумкин — тиббиётимиз учун катта манба. Бу дориларни чет мамлакатлар жон-жон деб сотиб оларди. Бу ҳам иқтисодиётимизни кўтаришга улуш қўшарди.

— Қўқон ёғ-мой комбинатида бир пайтлар данак ва меваларнинг уруғларидан ёғ олиш йўлга қўйилган эди. Яқинда шу корхонанинг тақдири билан қизиқдик, «Хом ашё етишмаётганидан тўхтаб турибди», дейишди. У пайтларда хом ашё қаердан олинар эди?

— Хом ашёнинг асосий қисми ўзимиздан чиқарди. Масалан, боғча ва мактабларнинг болалари ҳар йили ўн тонналаб данак йиғиб берарди. Лекин булар бажарилган меҳнатига яраша иш ҳақи олмас эди. Шунинг учун ҳам булар бу комбинатга текиндан хом ашё етказиб бериб чарчашди. Энди бозор иқтисодиёти шароитида данак тўплаган-

ларга ҳақиқий иш ҳақини тўласа бу комбинат хом ашёга тўлиб кетади.

Ўзбекистон бундай боғча ва мактаблар қанча! Ҳозирги шароитда бу иш яна оммалаштирилса, мактаб ва боғчаларга ҳам, ота-оналарга ҳам, қолаверса, иқтисодиётимизга ҳам катта нафи тегарди.

Яна юртимизда қанчадан-қанча мева-сабзавотларни консервалайдиган заводлар, узумдан вино тайёрлайдиган корхоналар мавжуд. Ўша кезлар Қўқондаги биргина вино заводининг ўзи йилига 180-200 тонна узум уруғи топширарди. 150 тонна узум уруғидан камида 30 тонна ёғ чиқади. Бу ёғ билан битта ихчамроқ қишлоқни йил давомида таъминласа бўлади.

Тараққий этган давлатларда бу хилдаги хом ашёлардан усталик билан фойдаланишади, ҳеч чиқинди қолдиришмайди. Шуларни ўйлаб, бизда ёғ муаммоси пайдо бўлганига ажабланасан, киши. Агар уч-тўрт йил илгари «Ўзбекитонда яқин вақтлар ичида автомобиль саноати вужудга келади» дейишса кишилар ишонмас эди. Шундай катта иш уддаланди-ку, ёғ-мойини кўпайтириш эса ундан юз чандон осон ҳал бўладиган нарса.

Бизда шунчалик хом ашё бўла туриб, 20 га яқин ёғ-мой корхонаси мавжуд бўлган ҳолда ёғни кўпайтириш муаммоси нега кўндаланг турибди?

Бунинг учун меваларнинг данаги ва уруғидан ёғ оладиган кичик-кичик цехларни кўпайтириш маъқулдир.

— Ўзбекистон Фанлар Академияси қошида «Академприбор» илмий ишлаб чиқариш бирлашмаси бор. Бош директори Саъдулла Баҳромов фан доктори. Унинг раҳбарлигида бирлашма олимлари кичик ёғ заводини ихтиро қилишган.

Ушбу мини заводларда перко, рапс, узум уруғларини қайта ишлаб ёғ олса бўлади. Бу мини заводлар суткасига беш тонна хом ашёни қайта ишлайди. Ёғини ёғга, кунжарасини кунжарага ажратади, чиқиндисидан совун тайёрлайди. Шу олимлар Сирдарёда битта мини завод барпо этишган. У ерёнғоқдан ёғ олишга мослаштирилган. Бундай мини заводлар ҳар бир туманда ёки иқтисодиёти кўтарса, ҳар бир хўжаликда бўлса фойдадан ҳали бўлмасди.

— Ёғ-мой саноати тизимидаги технологияни янгилашнинг мавриди келмадими?

— Тўғри, технология эски. Бугунги кун талабига мутлақо жавоб бермайди. «Ёғмойтамакисаноат» уюшмаси раҳбарлари бундан икки йил бурун «янги технология оляпмиз» деб гапиришган эди. Қани ўша янги технология? Агар технология янгиланса — хом ашё чиқитсиз қайта ишланади, бунда ўз-ўзидан ёғ олиш 30 фоизга кўпаярди. Қўқон ёғ заводининг ишга туширилганига 47 йил бўлди. Ўшанда ускуналар Германиядан келтирилган. Ҳали-ҳали ишлаяпти. Ҳолбуки, Германияда бу ускуналар ҳар беш йилда алмаштирилиб турилади. Республикамиздаги бошқа ёғ-мой корхоналарида ҳам шу аҳвол.

Данак заводи учун 1987 йили 4 миллион сўмлик ускуна олинган. Бу ускунадан ўрик, шафтоли данагининг, қовун-тарвуз уруғининг пўчоғидан

33 хил касалга даво бўладиган «Энтрогемосалбин» деган дори тайёрланади. Катта маблағ сарфланиб олиб келинган шу ускуна ҳам ҳозир занглаб ётибди, ҳеч кимнинг у билан иши йўқ.

Агар бизнинг мавжуд иқтисодий имкониятларимиз ишга солинса, нафақат республикамиз халқини ёғ-мой билан тўла таъминлаймиз, балки ўзимиздан ортганини хорижга ҳам сотардик. Биздаги табиий ресурсларга ҳар қандай чет давлатнинг ҳаваси келади. Фақат ўзимиз тадбиркорлик қилмаяпмиз. Аниқроғи, шу соҳа мутасаддилари жон қойитишмаяпти.

Бунинг учун биринчидан тадбиркор менежмент, замонавий кадрлар керак. Ҳозир бундай кадрларни республикамизда бизнинг Қувасой тадбиркорлик ўқув илмий ишлаб чиқариш марказимизда тайёрлаб чиқаряпмиз. Умид қиламизки, бизнинг битирувчиларимиз — тадбиркорлар республикамизнинг барча соҳаларда кичик корхоналар барпо этиб, халқимиз эҳтиёжини қондирадиган маҳсулотлар ишлаб чиқариб уни жаҳон бозорида рақобатбардош этиб ишлаб чиқишига ишонамиз.

4.3. МАҲСУЛОТ ИШЛАБ ЧИҚАРИЛИШИ ВА ИСТЕЪМОЛИ БОҒЛАНИШИ

Ишлаб чиқариш ва истеъмол — одамлар ҳаёти ва фаолиятининг ажралмас қисмидир. Ишлаб чиқариш ва истеъмол ўзаро боғлиқдир. Ишлаб чиқарилгандан (импортни ҳисобламаганда) ортиқ истеъмол қилиб бўлмайди. Шу боисдан айтиш мумкинки, ишлаб чиқариш маълум даражада истеъмолни бошқаради.

Иқтисодий адабиётларда истеъмолнинг уч даражаси кўрсатиб ўтилади, булар шахсий ва оилавий истеъмол, ишлаб чиқариш ва жамият истеъмолидир.

Шахсий ва оилавий истеъмол — бу озиқ-овқат, кийим-кечак, шахсий транспорт, маиший хизмат, маънавий бойликлардан шахсий ва оилавий эҳтиёжларни қондириш мақсадида фойдаланишдир. Ишлаб чиқариш истеъмоли-асосий ва айланма фондлар истеъмолидир. Жамият истеъмолига халқ хўжалиги, жамият ва унинг аъзоси сифатида ҳар бир инсоннинг эҳтиёжини қондириш мақсадида маънавий ва моддий қийматликлардан фойдаланиш киради. (маориф, маданият, санъат, спорт ва х. к.).

Истеъмол якуний ва оралиқ истеъмолларига бўлинади. Якуний истеъмолга ишлаб чиқариш томонидан яқунланган меҳнат қуроллари ва предметлари, шунингдек истеъмол маҳсулотлари киради. Ишлаб чиқариш жараёнидаги истеъмол, яъни буюм ишлов бериш жараёнида (тугалланмаган ишлов бериш) тургандаги истеъмол оралиқ (жорий) истеъмол дейилади.

Жорий истеъмолга мисол қилиб, жорий эҳтиёжларга (ишлаб чиқариш жараёнида); пул маблағларини жамғаришга, масалан, янгиликлар, қайта қуриш, қайта техник жиҳозлашга сарфланадиган маблағни кўрсатиш мумкин.

Ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчи ўртасида мураккаб муносабатлар вужудга келиши мумкин.

Ишлаб чиқарувчи, масалан, маҳсулот тақчиллигини юзага келтириши мумкин ва истеъмолчини ўзига қарам қилади («таклиф этилганини сотиб оласан»), ўз навбатида истеъмолчи ҳам, ишлаб чиқарувчи маҳсулот нархини ошириб юборса ёки сифатни пасайтирса, бошқа ишлаб чиқарувчига бориши мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароитида, бозордаги аҳволнинг бекарорлиги ҳолатида бошқарув стратегияси корхонанинг ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятини барқарорлаштирилишини кўзда тутади. Корхона олаётган даромаднинг барқарорлиги ва ишининг ривожи стратегик қарорларнинг сифатига боғлиқдир. Лекин даромаднинг ортиб бориши барқарорлиги маркетинг изланишларисиз мумкин эмас.

Харидорларни жалб этиш ва маҳсулот сотиш усуллари. *Харидорларни жалб этиш ва маҳсулот сотиш муаммолари маркетинг орқали ҳал этилади.*

Маркетинг — корхонанинг ишлаб чиқариш, маҳсулот чиқариш, савдо-фаолиятини ташкил этиш ва бошқариш тизимидир. Бу фаолият бозор талабларини, истеъмолчиларнинг товарларини қондиришга йўналтирилган.

Маркетинг корхона билан харидор сўрови ўртасидаги муносабатларни йўлга қўйувчи жараёндир. Одатда, корхонада маркетинг хизмати корхона раҳбарининг ўринбосари томонидан амалга оширилади.

Функционал тамойиллари бўйича маркетинг бўлимининг тахминий схемаси 4.1. расмда келтирилди.

4.1. расм. Функционал тамойили бўйича ташкил этилган маркетинг бўлими схемаси.

Маркетинг бўлими таркибига товар турларини сотиш бўйича гуруҳлар, масалан. А товарни сотиш гуруҳи, Б товарни сотиш гуруҳи ва ҳ.к.

Маркетингнинг асосий қуроли ҳисоб-китоб, талаб истиқболни белгилаш, бозор ҳолатини таҳлил қилиш, рекламадир.

Ҳисоб-бошқаруви жараёнини самарали ташкил этиш учун ахборот тўплаш мақсадида хўжалик фаолиятини акс эттирувчи кўрсаткичларни

рўйхатга олиш тизимидир. Ҳисобнинг уч асосий кўриниши бўлиб, уларга тезкор, бухгалтерия ва статистик ҳисоблар киради.

Талаб истиқболини белгилаш — келажакни илмий асосда кўра билиш шаклидир. У пассив (баён этиш, кузатиш, мониторинг) ва актив бўлади. Актив истиқболни белгилаш амалий фаолият дастурини кўзда тутиб, аввалдан белгиланган мақсадга эришишни мўлжаллайди.

Бозор аҳволини таҳлил қилиш — маҳсулот сотишнинг савдо ташкилий, иқтисодий-ижтимоий ва бошқа шартларини таҳлил қилишдир.

Реклама — якуний мақсадга эришиши яъни товарни сотиш, хизмат кўрсатишга талабни кучайтириш борасидаги воситалар ва усуллар комплексидир. Маҳсулотни реклама қилиш аниқ мақсадни кўзлайди ва бу мақсадда харидорга тегишли таъсир кўрсатиш йўллари тутилади. Ҳозирги замонда рекламанинг моҳияти тўғрисида чуқур маълумот беришни ортиқча деб ҳисобладик.

4. 4. МАҲСУЛОТНИ СЕРТИФИКАЦИЯЛАШ

Маҳсулотни сертификациялаш — маҳсулотни халқаро ва миллий стандартлар талабига мос келишини тан олинишидир.

Сертификат — маҳсулот сифатини тасдиқловчи ҳужжат ҳисобланади.

Сертификация бўйича шуғулланувчи бош ташкилот Давлат стандартидир. Сертификациялаш жараёни ўз таркибига маҳсулотлар номенклатурасини белгилашни, конкрет маҳсулотлар турларига сертификация қилиш талабларини қўйиш, уларни меъёрий-техник ҳужжатларга киритиш, ҳужжатларни ишлаб чиқариш, маҳсулотга сертификат бериш масалалари бўйича шартномалар тузиш, сертификат бериладиган маҳсулотлар ишлаб чиқарувчи корхоналарни аттестациядан ўтказиш, сертификация қилиш учун мўлжалланган синов ташкилотларини (синаш марказларини) аккредитация қилиш, маҳсулотни синаш, сертификатни расмийлаштириш ва бериш, сертификация тўғри берилишини назорат қилиш кабиларни киритади.

Эскпортчи корхоналарда сертификация қилинадиган ишлаб чиқарилган маҳсулотни аттестация ва қайта аттестация қилиниши унинг сифатини таъминлашни ва назорат қилинишини кўзда тутади. Аттестация комиссияси юқори турувчи ташкилотлар, бош лойиҳачилар, Давлат стандартларининг ҳудудий бўлимлари, сертификация қилувчи аккредитланган синов ташкилотлари мутахассислари жумласидан тузилади.

Синов ўтказиш ташкилотларга аккредитив бериш, уларга сертификация синовини ўтказиш учун расмон рухсат берилишини тан олишдир.

Сертификация қилишнинг моҳияти шундаки, бундай маҳсулот юқори истеъмол хусусиятларига эга бўлади. Халқаро бозорлардаги рақобатга чидамли бўлади, харидорлар эҳтиёжини тўлароқ қондиради, улар томонидан юқори баҳоланади. Сертификат белгиси нархларга қўшимча қилинишини кафолатлайди.

5-БОБ. ХУСУСИЙ ИШНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ ВА РИВОЖЛАНТИРИШ

5.1. ЯНГИ КОРХОНАНИ ТАШКИЛ ҚИЛИШ ТАРТИБИ

Сиз янги ташкилот тузишга қарор қилдингиз. Бунинг учун сиз бир қатор мажбурий босқичларни босиб ўтишингиз лозим бўлади. Янги корхона тузиш тартибини 5.1. расмда келтирилган схема бўйича тасаввур қилиш мумкин.

Янги корхонани ташкил қилиш. Бошланғич босқичда таъсисчилар таркиби аниқланади ва таъсис хужжатлари ишлаб чиқилади. Жумладан корхона Устави ишлаб чиқилади ва унинг ташкилий ҳуқуқий шакли кўрсатилган ҳолда, ташкилий ва фаолият юритиши бўйича Шартнома тузилади. Шу билан бир қаторда жамият қатнашчилари йиғилишининг директор ва тафтиш комиссияси тайинланганлиги ҳақида 1-сонли *қарори қабул қилинади. Шундан кейин корхонани очилаётган ҳудуд* маҳаллий органларида рўйхатдан ўтказилади ва банкларда ҳисоб рақами очилиб, 10 кун муддат ичида унга Устав капитали туширишi керак. Давлат рўйхатидан ўтиши учун мутасадди органларга қуйидаги хужжатлар тақдим этилади:

— таъсисчининг (ёки таъсисчиларнинг) рўйхатдан ўтказилиш ҳақидаги аризаси;
— *корхона Устави;*
— корхона тузиш ҳақида қарор (таъсисчилар йиғилишининг қарори);
— корхона тузиш ва унинг фаолияти ҳақида Шартнома;
— давлат божи тўланганлиги ҳақида гувоҳнома.

5.1. расм. Янги корхонани ташкил қилиш тартиби.

Агар корхона акциядорлик жамияти кўринишида очилаётган бўлса, унинг таъсисчилари акцияга обуна ишларини амалга оширишларига тўғри келади. Очиқ тарзда обуна қилиниши кўзда тутилаётган бўлса, у ҳақда матбуотда эълон берилади.

Чет элларда корхоналарнинг турли-туманлиги. Чет элларда корхоналарнинг турли кўринишлари юзага келган, таниқли иқтисодчи Г. Берл фикрича олти турдаги хусусий корхоналар келажаги қизиқиш уйғотади, буларга қуйидагича номланган корхоналар тааллуқлидир: «Инкубатор»лар; уй бизнеси, майда бозорлар, почта орқали буюртмаларни бажарувчи корхоналар, кўчма корхоналар ёки вақтинчалик характердаги корхоналар товарларни кечқурунлари ва намойиш қилиниши пайтларидаги сотилиши.

Биз бизнесларнинг барчаси бир қатор умумий хусусиятларга эга: а) фаолият характерининг якка тартибга хос эканлиги: б) бошланғич капиталга нисбатан кам ёки эгилувчан талабнинг қўйилиши: в) бу корхоналар нисбатан харакатчанлиги, ўзгарувчанлиги билан характерланади. Шу билан бир қаторда улардан фарқловчи хусусиятлари ҳам мавжуд.

Маълумки, инкубатор — сунъий иссиқ ёрдамида жўжа очиб чиқарувчи аппарат. Бизнесни унга ўхшатилишининг моҳияти шундаки, бир корхона томонидан бошқа кичик корхоналарга зарур муҳитни яратиб бериш, жумладан бинолар, жиҳозлар, консультатив кенгаш, шунингдек зарур капитал олиш учун шароит яратиб бериш тушунилади.

Уй бизнеси «тинч» бизнес бўлиши керак. Бундай бизнес уй доирасида чегараланиб қолиши шарт эмас. Уй бизнесининг кўп турлари уйдан ташқарида бўлиши мумкин. Масалан, пиониналарни созлаш, тренерлик иши, экскурсоводчилик, консультация хизматлари кўрсатиш, қўшимча ўқитиш ва ҳ.к.

Уй бизнесида шахсий телефон, нусха кўчириш техникаси, компьютер, ёзув машинкаси ва бошқалар ишлатилади.

Майда бозорлар кенг тарқалган бизнес туридир. Унда майда савдогарлар, шунингдек чакана ва улгуржи савдо қилувчилар қатнашади. Жаҳоннинг барча мамлакатларида бундай бозорлар кенг тарқалгандир. Бу бозорларда маҳсулотга талабни ўрганиш, кам ҳажмли товарни қайта сотиш мақсадида ҳарид қилиш имкони бўлиб, харажатлар миқдори ортиқча катта бўлмайди.

«Почта орқали хизмат» бизнесини йўлга қўйиш учун махсус билим, ҳаракат, вақт, капитал қўйилма талаб этилади. Кафолатланган фойдани одамларни қамраб олиши даркор бўлади. Бизнеснинг бу турида буюртмалар кам бўлади, шу боисдан, яшовчанликни сақлаб қолиш учун товарларга қўйиладиган устама миқдорини оширишга тўғри келади.

Сўнги пайтларда кўчма ёки вақтинчалик савдо шахобчалари кенг тарқала бошлади. Бундай савдо шахобчаларида одатда, кийим-кечак, пойафзал, галантерия ва парфюмерия товарлари, саньат буюмлари

ва бошқалар билан савдо қилинмоқда. Шунингдек, қайноқ сосискалар, ва бошқа озиқ-овқатлар, ичимликлар сотилмоқда. Одатда, бундай савдо шахобчалари учун жойлар ва жиҳозлар қисқа муддатга ёки бўлмаса номуайян муддатга ижарага берилади. Уларнинг жиҳозлари жуда кам бўлиб, омбор бинолари талаб этилмайди.

Юқорида келтириб ўтилган бизнес турлари дастлаб жуда содда туюлгани билан, уларни чуқур ўрганиб чиққан ҳолда, шуғулланиш учун бизнес турини танлаш лозим бўлади.

Ўз ишингизни бошлашдан олдин «маркетинг разведкаси»ни амалга оширишингизга тўғри келади, яъни, ўзингизни «бозордаги ўрнингизни» топишингиз учун бир қатор шартларга эътибор қаратишингиз лозимдир:

- сиёсий омиллар — сиёсий аҳволнинг барқарорлиги, мулкни ҳимояланиши, инвестиция;
- сизнинг корхонангиз томонидан эҳтиёж қондириладиган жамиятнинг алоҳида табақаларининг, сотиб олиш қобилиятини ижтимоий-иқтисодий аҳволи, шунингдек, рақобатчиликка, инфляция жараёнини юзага келишига, молиявий-кредит тизими ҳолатига эътибор қаратилиши лозим;
- ҳуқуқий шароитлар, яъни тадбиркорликнинг қонуний асослари мавжудлиги ва ҳолати.

Пировардида янги ташкил қилинаётган корхонанинг ташкилий – ҳуқуқий шаклига оид масалалар ҳал этилиши лозим. Юқорида (1-бобда) тадбиркорликнинг мумкин бўлган ташкилий-ҳуқуқий шакллари ҳакида сўз юритилган эди. Корхона шаклини танлашда, унинг бошланғич (старт) шароитлари ҳисобга олиниши шарт. Аксарият тадбиркорлар масъулияти чекланган, ширкат уюшмалар кўринишидаги корхоналорни афзал кўрадилар. Эслатиб ўтамизки, бу шаклдаги корхоналарда уларнинг қатнашчилари корхона мажбуриятлари бўйича жавобгар ҳисобланмайдилар ва ўзларининг қўшган бадаллари доирасида таваккал қиладилар.

Кейин таъсисчилар масаласи юзага келади. Таъсисчиларни танлашда уларнинг тўлов қобилияти, ишбилармонлиги, интизоми, ўзаро ишончлилик жиҳатлари ҳисобга олинади. Амалда учраб турадики, кўп таъсисчилар маълум қийинчиликларга дуч келган захоти тарқоб кетадилар ва хатто душман бўлиб қоладилар. Шунинг учун таъсисчиларни танлаш масаласига ўта жиддийлик билан ёндошиш керак бўлади.

5.2. ТЕХНИК ИҚТИСОДИЙ АСОСЛАШНИ ИШЛАБ ЧИҚИШ ВА БИЗНЕС – РЕЖА

Техник-иқтисодий асослаш. Ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланувчи корхона ташкил этилишида техник-иқтисодий асослаш (ТИА) ишларини ташкил этиш мақсадга мувофиқдир.

ТИА таркибига қуйидагиларни киритилиши тавсия қилинади:

1. *Ишлаб чиқарилиши режалаштирилаётган товарлар, маҳсулотлар ва хизматларга талабни таҳлил этиш:*
2. *Ишлаб чиқариш кўрсаткичлари:*

2.1. Конструкторлик, технологик ва бошқа зарур ҳужжатларни мавжудлиги;
2.2. Ишлаб чиқариш дастури;
2.3. Дастурни амалга ошириш учун зарур бўлган машиналар, қурилмалар, асбоблар ва асосий ишлаб чиқариш фондлари элементларининг, шунингдек хом ашё ва материаллар рўйхати;
2.4. Ишлаб чиқариш қувватлари ва уларни ташкил қилиш лойиҳаларининг мавжудлиги;
2.5. Қурилмалар ва бошқа асосий ишлаб чиқариш фондларининг мавжудлиги;
2.6. Алоҳида турдаги маҳсулот ёки хизматларнинг рентабеллиги;
2.7. Амортизация ажратмаларнинг миқдори.

3. *Молиявий кўрсаткичлар:*
3.1. Маҳсулот сотиш ва хизмат кўрсатишдан кутилаётган кирим;
3.2. Материал ва унга тенглаштирилган харажатлар ўлчами;
3.3. Кўзда тутилган бюджет ажратмалари;
3.4. Соф фойда;
3.5. Иш ҳақи фонди;
3.6. Ташкил этиладиган бошқа фондлар ўлчами.

4. *Ижтимоий кўрсаткичлар:*
4.1. Ишчиларнинг кўзда тутилган сони;
4.2. Кутилаётган иш ҳақи ўлчами;
4.3. Ҳар бир ишловчи ҳисобига маҳсулот сотиш;
4.4. Ногиронлар ва пенсионерлар меҳнатидан фойдаланиш эҳтимоллилиги.

Бизнес-режа мазмуни. Корхона фаолиятини бошланишида тадбиркорлик бизнес-режаси муҳим ҳужжат ҳисобланади. Бизнес-режани таркиби ва мазмуни қатъий белгилаб қўйилмаган. Энг мақбули, бизнингча, етти бўлимдан иборат бизнес-режа ҳисобланади. Уларни батафсил кўриб чиқамиз (5.2 расм)

Бизнес-режанинг марказида «Тадбиркорлик битимининг мақсади ва вазифаси» бўлими туради.

5.2. расм. Тадбиркорлик бизнес-режаси.

1-ҚИСМ. ТАДБИРКОРЛИК БИТИМИНИНГ МАҚСАДИ ВА ФАОЛИЯТИ

Тадбиркорлик бизнесининг бош мақсади фойда кўришдир. Кўзда тутилаётган битим режалаштирилар экан, аввало қандай миқдорда фойда олиниши кутилаётгани, қолаверса лойиҳа, мақсаддаги фойдани келтиришига ишонч ҳосил қилиш керак. Бу борада ва умуман бизнес-режани шакллантиришда вақт омили ҳисобга олиниши шарт. Бошқача айтганда, кўзда тутилаётган, олинадиган фойда билан бир қаторда, унинг вақт давомида қандай тақсимланиши фойдани тушиши ҳаддан ташқари кечикиб кетмайдими, бу борада тадбиркорнинг пул маблағига бўлган эҳтиёжига путур етмайдими, инфляция натижасида пулнинг абсолют миқдорини ўсиши камайиб кетмайдими, деган саволлар аниқ ҳал этиб олиниши лозим.

Тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш натижасида тадбиркор оладиган фойда, унга сарфланадиган маблағни шу муддатга жамғарма банкига қўйишдан тушадиган фойдадан катта бўлишига тадбиркор ишонч уйғотган бўлиши шарт, акс ҳолда тадбиркорлик фаолияти юритишнинг моҳияти йўққа чиқади.

2-ҚИСМ. БИЗНЕС-РЕЖА КЎРСАТКИЧЛАРИ, АСОСИЙ ПАРАМЕТРЛАР, УМУМИЙЛАШТИРИЛГАН ХУЛОСАЛАР

Бу бўлим режанинг тузилиши жараёнида шаклланиб боради ва бизнес-режа тузиб бўлинганда якунланади. Ўзида битим лойиҳасининг

мақсади, маҳсулотнинг қисқача характеристикаси, кўзда тутилган режанинг натижаси, битимни амалга ошириш муддатлари, бу борада қилинадиган харажатлар, кутилаётган самарадорлик, натижалардан фойдаланиш соҳалари.

Умумлаштирилган хулосаларга жамланган кўрсаткичлар (ишлаб чиқариш ҳажми, сотилган маҳсулот ва кўрсатиладиган хизмат, даромад, маблағлар, фойда, рентабеллик кўрсоткичи), махсус кўрсаткичлар (сотилмайдиган товар ва кўрсатилмайдиган хизмат сифати, уларнинг хусусиятлари, истеъмолчилар талабига жавоб бера олиши, қўйилган маблағни ўзини оқлаш муддати, таваккалчиликни паст бўлиши, кафолат киради).

3-ҚИСМ. ХАРИДОРГА ТАВСИЯ ҚИЛИНАДИГАН ТОВАРЛАР, ХИЗМАТЛАР ХАРАКТЕРИСТИКАСИ

Бу *бўлимда кўргазмали маълумотлар (товар намунаси), маҳсулот* характеристикаси баёни, моделлари, фотосурати ва ҳ.к.: харидорлар доираси ва унга бўлган талаб, кутилаётган нархлар ва бошқалар акс эттирилади.

4-ҚИСМ. БОЗОР АҲВОЛИНИ, ТАЛАБНИ, СОТИШ ҲАЖМИНИ ТАҲЛИЛ ЭТИШ ВА БАҲО БЕРИШ

Бу бўлим талабни ва нарх-навони бевосита ўрганиш бўлимидир. Бу бўлимда ишлаб чиқариш ва сотиш ҳажми кўзда тутилади.

Бизнес-режани *тайёрлаш босқичида бозорни баҳолаш, таҳлил* этиш, ўрганиш бир томондан тахминларга асосланса, иккинчи томондан харидорлар ёки савдо ташкилотлари билан тузилган шартномаларга асосланади.

Ҳар хил ҳолатлар лойиҳанинг кўламлари ва муддатларидан келиб чиқади. Қиска муддатли кичик лойиҳалар тузилган тақдирда харидорлар, истеъмолчилар доирасини юқори аниқликда белгилаш мумкин бўлиб, натижада сотув ҳажми ҳақида аниқ хулосага келинади.

Узоқ муддатли, йирик тадбиркорлик лойиҳалари тузилган тақдирда эса аҳвол бир мунча мураккаблашади. Талабни ўзгариши, унинг *сотилиши ва истеъмоли бизнес-режа тузиш жараёнида тахминий* ҳисоб-китоблар, баҳолашлар асосида олиб борилади.

Савдо бозорини аналитик баҳолашда бизнес-режа бозорни фаоллаштириш усулларини кўзда тутиши лозим бўлиб, бу борада маркетинг ва фаолиятнинг бошқа кўринишларидан фойдаланилади.

4-қисмни ишлаб чиқаришда бошқа тадбиркорнинг мавжудлиги ҳисобга олинади, рақобатчилар, уларнинг имкониятлари, нарх сиёсатлари ўрганилади.

5-ҚИСМ. ТАШКИЛИЙ ЧОРАЛАР ВА ФАОЛИЯТ РЕЖАСИ (ДАСТУРИ)

Бизнес-режанинг бу бўлими мазмуни кўпрок тадбиркорлик фаолияти турига боғликдир (ишлаб чиқариш, тижорат, молиявий). Тадбиркорлик фаолияти дастури одатда қуйидагиларни ўз ичига олади: а) маркетинг ҳаракати (реклама, сотиш бозорини аниқлаш, истеъмолчилар билан ишлаш, уларнинг сўровини ўрганиш); в) маҳсулот ишлаб чиқаришни амалга ошириш (ишлаб чиқариш тадбиркорлигида); в) товарларни сотиб олиш, сақлаш, ташиш, сотиш (тижорат тадбиркорлигида); г) истеъмолчига сотиш жараёнида ва сотувдан кейинги хизмат кўрсатиш.

Ташкилий чоралар фаолият дастурининг ажралмас қисми ҳисобланиб; ўзида бизнес-режани амалга оширишни бошқариш усулларини: лойиҳани бошқарилишини ташкилий таркибларини; бажарувчилар ҳаракатини мувофиқлаштирилишини мужассамлантиради.

6-ҚИСМ. БИТИМНИНГ РЕСУРС ТАЪМИНОТИ

Бўлимда тадбиркорлик лойиҳасини амалга ошириш учун зарур бўлган ресурслар ҳажми ва турлари, ресурсларни олиш манбалари ҳақида маълумотлар ўз аксини топади.

Ресурс таъминоти: моддий ресурслар (материаллар, ярим фабрикатлар, хом ашё, энергия, қурилмалар ва ҳ.к.) меҳнат, молиявий (жорий пул маблағлари, капитал қўйилмалар, кредитлар, қимматли қоғозлар); ахборот-ресурслари (статистик, илмий-техник ахборотлар)дан иборат.

7-ҚИСМ. БИТИМНИНГ САМАРАДОРЛИГИ

Бу бўлим бизнес-режанинг якуний бўлимидир. Бунда тадбиркорлик битимига умумлаштирилган характеристика берилади, — биринчи ўринда даромад ва битим рентабеллиги кўрсатилади. Бундан ташқари ижтимоий ва илмий-техник самарадорлик ҳисобга олинади.

Халқаро амалиётда лойиҳаларни асослашда маблағ қўйилиши борасида қарор қабул қилишга тайёргарлик кўриш жараёнида бир неча умумлаштирилган кўрсатқичлар қўлланилади, улар қуйидагилардан иборат:

— *соф жорий қиймат;*
— *рентабеллик;*
— *самарадорликнинг ички коэффициенти;*
— *капитал қўйилманинг қайтиш даври;*
— *маблағнинг энг катта ҳаракати;*
— *зарарсизлик меъёри.*

Соф жорий қиймат шундай кўрсаткички, у лойиҳани татбиқ этилиши даври учун ҳисобланган маҳсулот сотишдан олинган даромадлар мажмуаси билан ўша даврдаги ҳаражатлар жамламаси ўртасидаги фарқни билдиради.

Рентабеллик эса фойдани капитал қўйилмага ёки фойдани акциядорлик капиталга нисбати билан ўлчанади. У ҳар бир тадбиркорлик фаолияти йили учун ва ўртача йиллик катталик сифатида ҳисобланади. Бу борада солиққа тортиш ҳам ҳисобга олинади.

Самарадорликнинг ички коэффициенти рентабелликнинг шундай қийматини билдиradики, бундай қийматда инвестициянинг иқтисодий барҳаётлиги муддатига ҳисобланган интеграл самарани (соф жорий қийматни бошқача номланиши) нолга тенг бўлиши таъминланади. Ички самарадорлик коэффициенти бошланғич қийматдан кам бўлмаган тақдирда лойиҳа рентабеллик деб ҳисобланади.

Капитал қўйилмани қайтиш даври капитал қўйилмани ўзини оқлаш муддатини англатувчи кўрсаткичдир. У маҳсулот сотишдан тушган даромаддан функционал маъмурий ҳаражатларни чиқариб ташлашдан қолган қисми ҳисобига капитал қўйилмани оқланиши йиллари сонини билдиради.

Маблағнинг энг катта ҳаракати — бу кўрсаткич лойиҳани молиялаштиришнинг зарур ўлчамларини акс эттиради ва барча ҳаражатларни қоплаш манбаи билан боғлиқдир.

Зарарсизлик меъёри — чиқариладиган маҳсулотнинг шундай кичик ўлчамики, бунда «Нол фойда» яъни, сотишдан тушган фойда ишлаб чиқариш ҳаражатларига тенг бўлади ва қуйидаги формула билан ҳисобланади:

$$\text{Зарарсизлик меъёри} = \frac{\text{Доимий ҳаражатлар}}{\text{Солиштирма нарх-солиштирма ўзгарувчан ҳаражатлар}}$$

— Шарқ мамлакатлари банкидан кредитлар олишда бизнес-режани тузилиши ўзига хос томонларига эга. Бу борада бизнес-режа, одатда қуйидаги бўлимларни ўз ичига олади:

1. Кириш ва умумий ахборот. Бу бўлимда юридик шакл, фаолиятнинг қисқача мазмуни, корхона тарихи, якин ўтмишдаги ва жорий вақтдаги муҳим воқеликлар кўрсатилади.
2. Маблағ қўйишни баҳолаш. Бунда корхонанинг алоҳида муҳим характеристикалари: бозордаги ўрни, обрўси, сотиш тизими кўрсатилади.
3. Маҳсулот ва сотиш бозорининг баёни.
4. Изланишлар ва ишлаб чиқишлар. Бу бўлимда, энг муҳим дастурлар ва ташаббусларни ўз ичига олган ҳолда изланишларнинг асосий йўналишлари акс эттирилади.
5. Ишлаб чиқариш ва ишлаб чиқариш қувватлари. Корхонанинг ишлаб чиқариш қувватлари, ишлаб чиқариш аҳволи баён этилади.

6. Ходимлар ва меҳнат муносабатлари.
7. Ташкил этиш ва бошқарув. Умумий ташкилий схемалардан ташқари олий мансаб лавозимларидаги шахслар ва бошқа раҳбар ходимларнинг таржимаи ҳолларидан қисқача маълумотлар берилади.
8. Юридик материаллар. Ўтган даврларда ва айни пайтдаги бўлиб ўтган энг аҳамиятга лойиқ бўлган суд ва арбитраж ишларининг қисқача баёни.
9. Молиявий ахборот. Ўтган 5 йил давр ичидаги молиявий ҳисоботлар кўриб чиқилади ва келажакдаги 5 йил учун молиявий ҳолат истиқболи келтирилади.
10. Тугатилиш. Қарздорлик ҳолати, солиққа тортилиш моддалари, қарзлари таҳлил қилинади.
11. Шартномалар. Корхона иштирок этаётган барча шартномалар ва келишувлар баён қилинади.
12. Бухгалтерия ҳисобининг бошқа масалалари. Рўйхатдан ўтмаган мулкларининг қисқача характеристикаси берилади (квартиралар, меҳмонхоналар, касалхоналар ва ҳ.к.).

Бизнес-режанинг янада қисқароқ схемаси Г. Берл томонидан тавсия қилинган, у қуйидаги қисмлардан иборат:

1. Буюртма мақсади, зарур маблағ, заемларни қоплаш усуллари ва уни таъминлаш.
2. Шахсий маблағ. Ишни ташкил этувчининг, шерикларининг, оила аъзоларининг шахсий бадаллари.
3. Бизнес баён. Миқдорий кўрсаткичлар, ташкилий-ҳуқуқий шакли, манзили, ишловчилар сони, ишлаб чиқарилувчи товарлар, хизматлар, тури, корхонанинг қисқача тарихи, ривожланиш истиқболи, маркетинг хизмати, истеъмолчилар рақобати ва таъминотчилари кўрсатилади.
4. Бошқарув. Ҳар бир раҳбар мулкдор маълумоти ва аввалги иш тажрибаси кўрсатилади.

Тошкент Давлат иқтисодиёт университети доценти, иқтисод фанлари номзоди Т. Жўраев бизнес-режа тузилишини қуйидагича изоҳлайди.

Бизнес-режа тузишда бир қатор мақсадлар кўзда тутилади.

Биринчидан, тадбиркор бизнес ғоя (лойиҳа)сининг тўғрилиги ва реаллигини билишни ўз олдига мақсад қилиб қўяди. У ишни қандай бошлаш керак, нима ишлаб чиқариш керак, ҳанча қандай ва ким учун ишлаб чиқариши керак бўлган маҳсулот ҳақидаги саволларга жавоб олади. Булардан ташқари ишлаб чиқаришни қандай қилиб самарали юргизиш, таҳликани қандай камайтириш ва рақоблатлар ва рақобатдан қандай устун келиш тўғрисидаги маълумотларга ҳам эга бўлинади.

Иккинчидан, банклар, ҳомийлар, инвесторлар ва шерикларига ўзининг бизнес-ғояларини асослаб беришни мақсад қилиб қўяди. Чунки ғояни молиялаштириш, унга кредит бериш ёки ҳиссадорлик асосида

маблағ қўшиш улар зиммасида бўлади. Бизнес-режа банклар, бўлғуси инвесторлар ва шериклар билан бўладиган музокараларда асосий ҳужжат сифатида хизмат қилади. Учинчидан бизнес-режа корхона ходимларига бизнес фаолиятнинг мақсади, вазифалари ва келажакда унда иштирок этиш, бу лойиҳада қатнашишдан оладиган даромадларни билиш ҳам зарур.

Бизнес-режа бир йилги ва яқин истиқбол (3-5 йил) учун тузилади. Унда биринчи йил кўрсаткичлари чораклар бўйича, кейинги даврлар эса йиллар бўйича юритилади. Уни тузишда айрим соҳа мутахассислари, илмий хизматчилар қатнашиб, лойиҳа (ғоя) раҳбари эса шахсан иштирок этиши лозим. Бизнес-ғоянинг муваффақиятли амалга ошиши унинг молиявий таъминланиши гаровидир.

Бизнес-режа турли хил шаклда ва мазмунда бўлиши мумкин. Лекин, барча бизнес-режалар мазмун жиҳатдан қуйидаги таркибий тузилишдаги бўлинмаларни ўз ичига олади:

1. Қисқача мазмун ёки «хулоса» қисми;
2. Тақдим қилинадиган маҳсулот (хизмат)лар тавсифи;
3. Сотиш бозорини баҳолаш;
4. Ишлаб чиқариш режаси, унинг ташкилий ва таркибий тузилишини аниқлаш;
5. Таҳлика ва ҳавфни баҳолаш;
6. Молиявий режа ва молиялаштириш стратегияси;
7. Корхонанинг ривожланиш истиқболлари.

1. Қисқача мазмун ёки «хулоса» бўлими кейин келадиган барча бўлимларнинг умумий хулосасини ўзида жамлайди. Шундай экан бу бўлим бизнес-режанинг бошқа бўлимлари ишлаб чиқилгандан кейин шакллантирилади. Унда қуйидагилар қисқа тарзда ёритилади:

- *таклиф қилинадиган бизнес ғоя (лойиҳа)нинг мақсади, янгилиги;*
- *лойиҳада ишлаб-чиқариш кўзда тутилган маҳсулот (хизмат)нинг бошқалар маҳсулотидан фарқи;*
- *лойиҳани молиялаштириш манбалари;*
- *лойиҳани амалга оширувчилар ва амалга оширилиш тартиби;*
- *лойиҳани амалга оширишдан кўзланган молиявий натижалар;*
- *сотиш ҳажми, пул тушумлари, ишлаб чиқариш харажатлари, ялпи фойда, фойдалилик даражаси, кредитни қайтариш муддати ва ҳ.к.*

Бизнес-режанинг қисқача мазмуни баён қилингандан кейин корхона ҳақидаги маълумотлар келтирилади (ташкил қилинган ва рўйхатдан ўтган вақти, хизмат кўрсатадиган банк, ташкилий-бошқарув тузилиши, капитал таркиби ва ҳ.к.).

2. Бу бўлимда тақдим қилинадиган истеъмол хусусиятлари, рақиблар маҳсулотидан асосий фарқлари ва афзал томонлари, патент ва муаллифлик ҳуқуқлари билан ҳимоя қилинганлиги, нархлари ва сотишдан кутиладиган фойда нормаси кўрсатилади ҳамда товарнинг кўргазмали тавсифи берилади.

3. «Сотиш бозорини баҳолаш» бўлими бозорни тадқиқ қилишга бағишланиб, бу корхонанинг маркетинг стратегиясига асосланади. Маркетинг режаси, товарларнинг тарқалиш схемаси асосланади. Маркетинг режаси, товарларнинг тарқалиш схемаси, реклама, товарлар ҳақида оммада ижобий фикр пайдо қилиш ва сотишни кенгайтириш чора-тадбирларини ўз ичига олади.

4. Ишлаб чиқаришни режалаштириш бўлимининг асосий вазифаси ташкил қилинадиган корхона керакли миқдордаги товарларни зарур вақтда ва талаб қилинган сифат билан реал ишлаб чиқариш ҳолатидагина ҳисоб-китоб қилиш билан тасдиқлашдан иборат. Бу бўлимда қуйидагилар ёритилиши талаб қилинади:

- *ишлаб чиқаришга хизмат кўрсатиш қаерда ташкил қилинади?*
- *товар хизматларни ишлаб чиқариш қандай қувватларда (амал қилиб турган ёки янгидан яратилган) кенгайтириб борилади;*
- *хом ашё, материаллар, тўлдирувчи буюмларни етказиб берувчилар ва етказиш шартлари (миқдори, сифати, баҳоси);*
- *қўлланиладиган технология ва фойдаланадиган воситалар тури;*
- *бошқа корхоналар билан ишлаб чиқариш ҳаражатлари ва истиқболда уларнинг ўзгаришини баҳолаш.*

Мазкур бўлим режалаштирилаётган корхонанинг ташкилий ва таркибий тузилиши аниқланади. Бунда корхонанинг кадрлар билан таъминланганлиги, турли категорияларда ишловчиларнинг иш ҳақи шаклари ва даражаси, корхонанинг мулк шакли ва ҳуқуқий статуси: корхонанинг ҳомийлари ва инвесторлари ҳамда уларнинг ҳуқуқлари (бошқариш, мулкдаги ҳиссаси, молиявий назорат) баён қилинади.

5. «Таҳлика ва хавфни баҳолаш» бўлимида режалаштирилаётган корхона фаолиятида учраши мумкин бўлган барча тўсиқларга эътибор қаратилади ва уларни бартараф этиш йўллари моделлаштирилади. Бўлажак хавфлар тассавур қилиб кўрилиб, улардан қутулиш йўллари ёки зарарини камайтириш имкониятлари, корхона фаолиятига ёмон таъсир кўрсатиши мумкин бўлган омиллар кўрсатилади:

- *бу омилларнинг таъсир этиш эҳтимоли баҳоланади;*
- *таваккал қилинганда кўриш мумкин бўлган зарарга баҳо берилади;*
- *корхонани ёмон таъсирдан ҳимоя қилиш ва уни суғурталаш йўллари кўрсатилади.*

6. «Молиявий режа» бўлимида дастлаб сотиш ҳажмининг прогнози берилади ва бунда эгаллаш мумкин бўлган бозор ҳажми ҳамда ундаги шарт-шароитлар ҳақидаги маълумотлар келтирилади. Кейинги пул сарфлари ва тушумлари баланси, даромадлар ва харажатлар жадвали, корхона активлари ва пассивлари йиғма баланси ҳамда зарар кўрмасликка эришиш графиги баён қилинади.

«Молиялаштириш стратегияси»да молиявий маблағларни олиш манбалари, унинг миқдори ва валюта турлари бўйича таркиб аниқланади ҳамда маблағларнинг тўлиқ қайтариш ва қоплаш

муддатининг кутилаётган вақти асосланади.

7. Бунда корхонанинг яқин ва узоқ келажакдаги ривожланиш истиқболлари бошорат қилинади. Корхонанинг истиқболдаги ривожланишига холисона ва объектив баҳо берилади.

Бизнес-режада юқоридаги бўлимлардан ташқари қўшимча равишда молиявий маблағлар ҳамда мажбуриятлар, фойда ва зарарлар ҳисоботи, ҳаражат ва унинг турлари (моделлар бўйича) кабилар ҳам келтирилиши мумкин. (Иқтисод ва ҳисобот». 1998 й. 8-сон Т. Жўраев).

Қишлоқ хўжалигининг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиққан ҳолда бизнес-режа таркибини қуйидагича таклиф қилиш мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

Деҳқончилик – саноат мажмуи корхоналарининг ривожланиш йўналишлари, рақобатдош истеъмолчилар ҳолатини ўрганишни ўз ичига олади. Қишлоқ хўжалик корхонаси бозорда ўз ўрнини топиши учун минтақадаги товар ишлаб чиқарувчилар ҳолати ўрганиб чиқилади, тармоқ ривожланиши таҳлил этилади. Бозор сигменти танланади.

Тадбиркорлик лойиҳасига қишлоқ хўжалик маҳсулотлари ва хизмат турлари, маъмурий ва ишлаб чиқариш ходимлари, тадбиркор ва унинг шериклари ҳақидаги маълумотлар киритилади.

Ишлаб чиқариш режасида қишлоқ хўжалик экинлари агротехникаси, пудратчилар хизмати, ер ва сув манбалари, ишлаб чиқариш объектлари ва ишлаб чиқариш салоҳияти, техникалар, эҳтиёт қисмлар, ёқилғи-мойлаш материаллари, ўғит ва бошқа материаллар етказиб берувчилар назарда тутилади.

Маркетинг режасида нархлар, сотиш тармоқлари, сотиш муддатлари, янги маҳсулотлар мўлжаси, мақсадли кўрсаткичлари белгиланади.

Ташкилий режа ўз ичига мулк шакли, мулк ва ер пайлари, корхона ва муассаса иштирокчилари бошқарув тизими, уларнинг вазифалари ва сони, меҳнатни ташкил этиш, ҳақ тўлаш шакли ва бошқаларни олади.

Хавф-хатарни баҳолаш. Корхонанинг ожиз томонлари, муқобил стратегиялар кўзда тутилади.

Молия режасига даромадлар ва ҳаражатлар, пул тушумлари ва чиқимлари, баланс, маблағлар манбалари ва улардан фойдаланиш режалари киритилади (Г. Дўсмуродов. «Қишлоқ ҳаёти». 1998 йил, 23 январь, 6-сон).

5. Молиявий истиқбол ва корхона кўрсаткичлари. Агар бу янги корхона бўлса, унинг эгасини хусусий капитали кўрсатилиши, баланс режаси тузилиши, келажакда кўзда тутилаётган ишларга баҳо берилиши керак. Бу борада, кутилмаган вазиятларни ҳисобга олган ҳолда маблағ заҳираси кўзда тутилиши керак бўлади. Агар корхона фаолият юритиб келаётган бўлса, сўнгги икки-уч йил учун даромадлар ва зарарлар бўйича баланс ҳисоботи тақдим этилиши керак.

Юқорида кўрсатиб ўтилган 5 та банд 11 та ёрдамчи формаларни тўлдирилишини тақазо этади:

Форма 1. Заем олиш учун берилган аризанинг асосланиши ва мақсади.

Форма 2. Шахсий молиявий декларация.

Форма 3. Корхонанинг батафсил баёни.

Форма 4. Бозор таҳлили.

Форма 5. Рақобатчилар.

Форма 6. Корхонанинг жойлашуви.

Форма 7. Корхонада ишловчилар.

Форма 8. Бошқарув.

Форма 9. Янги ташкил этилаётган ёки кенгайтирилаётган корхоналар учун молиявий ахборот.

Форма 10. Фаолият кўрсатаётган корхонани сотиб олишдаги молиявий ахборот.

Форма 11. Раҳбар учун қисқача хулосалар.

Кўп чет эллик муаллифлар бизнес-режани расмийлаштирилишига эътибор берадилар. Қоғознинг сифати, муҳр, иш варақлари, варақларни тикилиши, ташқи кўриниши ҳужжатни ўқиётган шахсда ўз таъсирини қолдиради. Хатосиз ва мазмунли ёзилган ҳужжат ишонч уйғотади.

5.3. ЯНГИ КОРХОНАНИНГ БОШҚАРУВИ

Тадбиркорлик фирмасининг ривожланиш босқичлари. Фаолиятини бошланғич босқичида тадбиркор катор муаммоларга дуч келади. Улардан биринчиси хўжалик юридик маконида ўз ўрнини топишдир. Тадбиркорга бозор ҳолатини ўрганишига, у ёки бу товарга бўлган талабни аниқлашга тўғри келади. Фаолият юритиши даврида юзага келувчи тўсиқларни, эга бўлиши лозим бўлган имтиёзларни кўзда тутиш лозим. Бу кўрсаткичларнинг барчаси очиқ-ойдин бўлиб, матбуотда, статистик маълумотномаларда, қонунчилик ҳужжатларида ёритилиб борилади. Уларни ахборотга эга бўлган хусусий шахслар тўлдириши мумкин.

Шу тарика ўзининг хўжалик ўрнини аниқлаб олган тадбиркор ўз корхонасининг фаолият турини белгилаб олади.

Бунинг учун истеъмолчиларнинг имкониятларини баҳолаш, рақобатчилари ҳақида буткул маълумотга эга бўлиш, техника ва технология масалаларини ҳал қилиш талаб этилади.

Тадбиркорлик шаклини, биринчи ўринда хусусий ва жамоа тадбиркорлигидан бирини танлаш муҳим аҳамиятга эгадир. Хусусий тадбиркорлик шаклини танлар экан, тадбиркор ўта таваккалчиликка қўл уради. Омади келмаган тақдирда, тадбиркор корхона мажбуриятлари бўйича ўз мулки ва маблағлари билан жавобгар бўлади.

Жамоа тадбиркорлиги шакли танланса, тадбиркор жавобгарликни шериклари билан бўлишади. Бундай шаклдаги тадбиркорликда таваккалчилик бир мунча камаяди, қўшимча ресурсларни жалб этилишига имкон яратилади.

Навбатдаги босқич — ишлаб чиқариш базасини шакллантиришдир. Тадбиркор олдида ишлаб чиқариш ва омбор биноларини, қурилмалар, дастгоҳлар, асбобларни сотиб олиш ёки ижарага олиш, ҳомашё ва материаллар, ярим фабрикатлар, дамловчи қисмлар топиш, ишчи кучини жалб этиш вазифалари туради. Тадбиркор қурилмаларни ишлаб чиқарувчилар, хом ашё таъминотчилари, воситачи фирмалар билан муносабатга киришади. Ишчиларга бўлган талабни шахсан танлов ўтказиш, меҳнат биржалари, эълонлар ва бошқа йўллар орқали қондириш мумкин.

Энг муҳим босқич — молиявий маблағларни жалб этиш ҳисобланади. Ишни бошлаш ва ривожлантиришнинг бошланғич босқичида, одатда, тадбиркорда маблағ етарли бўлмайди. Пул маблағи тақчиллигини акциялар чиқариш, яъни, корхона капитали ва фойдасига қисман эгалик қилиш ҳуқуқини бериш, тижорат банкларидан қарз олиш орқали бартараф этиш мумкин. Бу борада корхона унинг акцияларини сотиб олган юридик ва жисмоний шахслар ва тижорат банклар билан ўзаро муносабатга киришади. Банк кредитлари қиска, ўрта ва узоқ муддатли бўлади. Қиска муддатли кредитлар муддати бизнинг мамлакатимиз амалиётида бир ойдан олти ойгача бўлиб, тадбиркорлар ва банклар учун нисбатан мақбул кредит ҳисобланмоқда.

Банклар томонидан кредитлар берилиши кўп ҳолларда суғурта операциялари билан мувофиқлаштирилмоқда. Бинолар, моддий қийматликлар ва заҳираси суғурта қилиниши мумкин. Бу ҳолда корхоналар суғурта компаниялари билан муносабатда бўладилар.

Акциялар ва бошқа қимматли қоғозлар чиқарар экан, корхона фонд бозорига, қимматли қоғозлар бозорига мурожаат қилади. Бу борада корхона фонд биржалари, кредит молия институтлари, инвестиция фондлари, хусусий инвесторлар ва бошқалар билан ўзаро муносабат ўрнатадилар.

Корхонанинг бошқарув организмини ташкил этиш

Янги ташкил этилган корхона учун асосий муаммолардан бири унинг яхши созланган бошқарув механизмини ташкил этиш ҳисобланади. Агар ташкил этилган корхона юқори даражада созланган, мукаммал бошқарилувчи корхонага айланмаса, у қанча сифатли маҳсулот чиқармасин йирик капиталлар қўймасин, энг илғор тадбиркорлик ғоялар татбиқ этилмасин ва ҳатта унинг маҳсулотларига бозорда талаб кучли бўлмасин бундай корхонанинг келажаги аянчлидир.

Нью-йоркдаги бизнес мактабининг профессори, АҚШда ва Жаҳонда китоблар катта қизиқиш билан ўқиладиган муаллиф Питер Друкернинг фикрича янги корхонанинг тадбиркорлик бошқаруви қуйидагиларни талаб этади:

— *диққат-эътиборини бозорга қаратиш;*
— *айниқса режалаштириш ва нақд пулни бошқариш борасида молиявий олдиндан кўра билиш;*
— *янги корхона бу борада эҳтиёж сезгунга қадар ва имкониятга эга бўлгунга қадар олий бошқарув звеносини ташкил қилиш;*
— *ўз имкониятлари ва кучидан самарали фойдаланиши мумкин бўлган соҳаларни аниқлай олиш.*

Кўп ҳолларда янги корхона ўзи учун анъанавий бўлмаган бозорга чиқиши натижасида муваффақият қозонади. Бундай корхона бозорнинг ўзгаришини олдиндан кўра билиши ва бозорда юз берадиган фавқулодда ҳодисаларга тайёр туриши шарт.

Агар буюм аниқ қўлланилиши бўйича ишлаб чиқарилаётган бўлса, *масалан илмий ёки техник характерга эга бўлган буюмлар, улар,* одатда, бозорда ўрнашиб қоладилар ва бирламчи қўлланилиши бўйича фойдаланилади. Лекин ҳақиқий янгилик шундай бозорни вужудга келтириш мумкинки, бундай бозорни ҳаёлга ҳам келтириб бўлмаслиги мумкин. Масалан, йиллар мобайнида нусха кўчириш аппаратисиз иш битиб келган эди, лекин «Ксерокс» фирмаси ўз маҳсулотини ишлаб чиқиб, тавсия қилган вақтдан бошлаб тахминан беш йил ичида АҚШдаги бирорта ҳам офис ўз ишини бу аппаратсиз тасаввур эта олмай қолди.

Таъкидлаб ўтиш лозимки, «бозорни ўрганиш» иборасини рад қилиб бўлмайдиган тушунча сифатида қабул қилиш шарт эмас. П. Друкер «Юнивак» компанияси мисолида келтирадики, тахминан 1950 йилда бу компания томонидан бозорни «илмий» ўрганиш натижасида хулосага *келиндики, 2000 йилга бориб 1 минг дона компьютер сотилиши* кутилади. Лекин, ҳаёт бу башоратга «кичкина» тузатиш киритди. 1984 йилга келиб 1 млн. дона компьютер сотилди. Компаниянинг изланишларида бир нарса назардан қочирилган эди, яъни, ўша пайтларда компьютерлар *фақат илмий-изланиш* ишларидагина қўлланилади, деб ҳисобланиб тор доирадаги тушунча ҳукумрон эди. Худди шундай аҳвол «Ксерокс» фирмаси билан юз берди. Қатор компанияларнинг изланишлари шундай хулосага олиб келдики, полиграфия корхоналари бундай нусха кўчириш аппаратларига муҳтож эмас. Аммо бу аппарат идоралар, мактаблар, университетлар, коллежлар ва ниҳоят хусусий шахсларга керак бўлиб қолиши ҳеч кимнинг ҳаёлига келмади.

Юқоридагилардан хулоса қилиш мумкинки, янги корхонани ташкил *қилишда, унинг маҳсулоти ёки хизмати «режалашмаган» бозорда* кутилмаган харидорларни топиш мумкин. Анъана тусига кириб қолган ўзгармас фикр юритиш одатларидан воз кечиш лозим. Агар компания, аниқ бир мақсадда маҳсулот чиқарар экан ва бу маҳсулот тасодифан, харидорларда бошқача қизиқиш уйғотаётгани маълум бўлса, бу қизиқиш ҳар томонлама таҳлил қилиниб, ўрганиб чиқилиши мақсадга мувофиқ бўлади.

Гарчи бозордан узилиб қолиш янги ташкил этилган корхоналар

учун ўзига хос «бетоблик» деб қараладиган бўлса, молиявий омил, аниқроғи молиявий сиёсатини нотўғри юритилиши, мазкур корхоналар учун уларнинг кейинчалик ривожланишига жиддий хавф туғдиради. Муаммо шундаки ёш тадбиркорлар, янги корхона ташкилар эканлар, дастлабки босқичдаёқ катта фойдани кўзлайдилар. Ваҳоланки, биринчи пайтларда молия манбаларини излаб топиш, ўсиш суръатини ошириш, фаолиятини бошқариш, нақд пул ҳаракатини бошқариш каби муаммолар ҳал этилиши шарт. Янги корхонанинг бир текис ривожланиши унинг фаолиятига қўшимча маблағ сарфланган тақдирдагина амалга ошади. Яъни тадбиркорлик молия бошқарувисиз юритилиши мумкин эмас.

Ривожланиш ва муваффақиятли фаолият юритилишида, албатта, олий бошқарув ва махсус бошқарувчи гурух ташкил этилиши шарт. Бундай бошқарув ёки гурух ишини ўз корхонасининг ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятини таҳлил этишдан, корхонанинг яшовчанлигини сақлаб қолиш учун муҳим ҳисобланган участкаларни аниқлашдан, ҳар бир участка бўйича мақсад ва вазифаларни белгилашдан бошлаши лозим. Корхона раҳбари ўз корхонасининг фаолиятида ишнинг орқага кетиши бошқариладиганда критик нуқтани олдиндан кўра билиши, ҳис қилиши ва бунинг олдини олиш учун ўз ҳамкасблари билан биргаликда ўзаро муносабатга киришиши, улар билан ўзаро ишонувчанлик муҳитида иш олиб бориши керак бўлади. Раҳбар ўз фаолиятида «юлдуз» бўлмасдан йўл бошловчи бўлиши шарт.

Ва ниҳоят янги корхонанинг бошқаришнинг муҳим омили ўз кучи ва имкониятларидан энг самарали фойдаланиш соҳаларини аниқлай олишдир. Корхона ўсиб, ривожланиб борар экан, тадбиркорларнинг роли ва ўзаро муносабатлари ўзгариб боради. Бу борада ҳар бир тадбиркор ҳам ўзгаришлар зарурлигини ва айниқса, ўзгараётган муҳитда қандай йўл тутиш лозимлигини тушуниб етмайди. Бундай шароитда тадбиркор фирма асосчиси ўзига «Менинг имкониятларимга кўпроқ нима мос келади?», «Ўзимни қай соҳада кўпроқ намоён эта оламан?», «Қайси соҳаларда корхона фаолият юритса, мен кўпроқ фойда келтира оламан?» деган саволларни ўз олдига қўйиб ва уларга жавоб топар экан энг мақбул қарорга келиши мумкин.

«Полароид» фотоаппаратининг ихтирочиси Эдвин Ленд, масалан, ўз компаниясига 13 йил раҳбарлик қилди. Шу даврдан бошлаб компания шитоблик билан ривожлана бошлади. Юзага келаётган аҳволни мулоҳаза қила туриб, Э. Ленд ўзини компанияга олий даражада раҳбарлик қилишга нолойиқ деб топди ва раҳбарликни малакали менеджерлар олиб боришини мақсадга мувофиқ деб ҳисоблади. Ўзи эса илмий изланишлар билан шуғуллана бошлади, зеро бу соҳада кўпроқ фойда келтиришини англай олди.

Э. Ленд ўзи учун лаборатория ташкил қилиб, компаниянинг фундаментал изланишлари бўйича директор-консультант лавозимини эгаллади. Фирманинг тезкор раҳбарлигини махсус тайинланган бошқарувчилар зиммасига юклади.

Франчайзингнинг моҳияти ва афзаллиги

Сўнги йилларда тадбиркорликнинг имтиёзли тизими — франчайзинг кенг қўлланила бошланди.

Тадбиркорликнинг бу шаклида, франчайзинг шартномасига кўра, франчайзер (одатда йирик раҳнамо компания) келишилган ҳудудда фаолият кўрсатувчи майда фирмани ёки бизнес билан шуғулланувчини товарлар, реклама хизматлари, бизнес-технологияси билан таъминлайди. Бунинг эвазига фирма (Франчайз) компанияга (Франчайзерга) маҳаллий шароитларни ҳисобга олган ҳолда, менеджмент ва маркетинг хизматини кўрсатади, шунингдек ўз капиталининг маълум қисмини компанияга инвестиция қилади. Франчайзлар иш муомалаларини фақат компания-ранфайзер билан олиб боради ва фақат унинг кўрсатмалари бўйича бизнес фаолиятини юритади.

Франчайз корхоналари Франчайзер томонидан ташкил этилган ягона тизимнинг бир бўлаги сифатида фаолият юритади. АҚШда ҳозирги пайтда ярим миллиондан зиёд франчайз корхоналар мавжуд бўлиб, мустақил корхоналарга нисбатан уларнинг ҳиссаси борган сайин ортиб бормоқда.

Тадбиркорликнинг бундай шакли асосан бензин қуйиш шахобчалари, автомобиллар савдоси, ресторанлар ва тез хизмат кўрсатилувчи ошхоналар соҳасида татбиқ этилмоқда.

Франчайзингнинг афзаллиги шундаки, франчайз корхона йирик фирмалар раҳнамолигида, унинг қўллаб-қувватлаши остида иш олиб боради. Таваккалчилик шарти кўп маротаба камаяди. Бош фирма унинг ишларини назорат қилади, ўргатади.

Шу билан бирга бундай тизим камчиликларга ҳам эга. Энг асосийси франчайз корхона ўз мустақиллигини қисман йўқотади. Бош фирма билан юридик шартномалар асосида иш юритиши муносабати билан унинг йўриқномалари бўйича фаолият олиб боради, чизган чизиғидан чиқмайди.

Шундай бўлсада, унинг афзалликлари камчиликларига нисбатан устун, шу боисдан тадбиркорликнинг бу шакли борган сайин кўпроқ тадбиқ этилмоқда.

6 – БОБ. ХУСУСИЙ, ЖАМОА ВА УНИТАР КОРХОНАЛАРНИНГ ФАОЛИЯТ КЎРСАТИШ МЕХАНИЗМИ

6.1. ЮРИДИК ШАХСЛАР ҲАҚИДА ТУШУНЧА, УЛАРНИНГ ТУРЛАРИ ВА ТОИФАЛАНИШИ

Иқтисодиётда турли-туман юридик шахслар фаолият юритиб, соҳага мансублиги, ўлчамлари: бир турдаги маҳсулотни чиқариш борасида иқтисослашганлиги даражаси, ишлаб чиқариш кўлами: ишлаб

чиқаришни ташкил этиш усуллари ва механизациялаш ҳамда автоматлаштириш даражаси, ташкилий-ҳуқуқий шакллари ва бошқа белгилари бўйича фарқланади.

Соҳага мансублиги бўйича фарқланиши қуйидаги белгиларга қараб бўлади: ҳамашё характери, тайёрланган маҳсулотни қўлланилиши ва характери; ишлаб чиқаришни техник ва технологик жамламаси; иш давомида иш муддати.

Белги	Корхона характеристикаси (соҳага тааллуқлиги)
Истеъмол қилинадиган хом ашё характери	Қазиб олувчи саноат Қайта ишловчи саноат
Тайёр маҳсулотнинг қўлланилиши	Ишлаб чиқариш воситаларини чиқарувчи Истеъмол предметларини ишлаб чиқарувчи
Технологик жамлама	Узлуксиз ишлаб чиқариш жараёни Директив ишлаб чиқариш жараёни
Иш давомида ишлаш муддати	Йиллик ишлаб чиқариш, мавсумий ишлаб чиқариш
Корхона ўлчами	Йирик Ўрта Кичик
Бир хил маҳсулот ишлаб чиқарув бўйича ихтисослашиш даражаси ва масштаби	Ихтисослашган Диверсификациялашган Аралаш
Ишлаб чиқариш жараёнини ташкил қилиш усуллари	Узлуксиз (поток) усули Партия усули Ягона нусхада ишлаб чиқариш усули
Асосий фаолият	Саноат Савдо Инвестиция Транспорт ва ҳ.к.
Иқтисодий мақсади	Тижорат, нотижорат

Юридик шахсларнинг бундай турларини ҳар қандай давлатнинг иқтисодий фаолияти самарадорлигини белгилайди.

Ўзбекистон Республикасининг 1994 йил 1 январдан кучга кирган фуқаролик Кодекси корхоналар, муассасалар, ташкилотлар ва давлат иштироки билан бўладиган муносабатларни ҳам тартибга солади. Буларга мулкий муносабатлар соҳасидаги аҳволни белгилаб берадиган нормалар, улар ўртасидаги хўжалик алоқаларини, маҳсулот ва товарлар етказиб бериш, капитал қурилиш, юк ташиши ва ҳакозалар соҳасидаги алоқаларни тартибга солувчи нормалар киради. Шунингдек Фуқаролик Кодекси юридик шахс тушунчасига тубдан фарқланувчи тавсиф беради. Унда таъкидланишича, юридик шахслар

фуқаролик ўзаро муносабатларининг субъектлари хисобланади. Бундай шахслар сифатида ўз мол-мулкига эга бўлган, хўжаликни тўлиқ равишда юритадиган ёки алохида мулкни тезкорлик билан бошқарадиган ташкилотлар эътироф қилинади; улар ўз мажбуриятлари бўйича ана шу мол-мулк билан жавоб берадилар ва судда (хўжалик судида) жавобгар сифатида чиқа оладилар.

Юридик шахс мустақил баланса ёки сметага эга бўлади.

Юридик шахс уюшган жамоадир. Корхонанинг юридик шахс сифатида тан олиниши учун қуйидаги (расмий хужжатлардан ташқари масалан, таъсис хужжатларини мажбурий рўйхатдан ўтказиш ва х.к.) белгиларга эга бўлиши шарт:

- *юридик шахс муайян мол-мулкка эга бўлиши шарт;*
- *ўз қарзлари бўйича мустақил жавоб бера олиш;*
- *фуқаролик муомаласида ўз номидан иш кўра олиши;*
- *судларга даъво билан мурожаат қила олиши ва жавоб бера олиши.*

Юридик шахсларнинг мулкий мустақиллиги турличадир:

- *мулкий хуқуқ асосидаги юридик шахслар (жамоат ва диний ташкилотлар);*
- *тўла хўжалик асосидаги юридик шахслар (давлат корхоналари, давлат ташкилотлари);*
- *тезкор бошқариш хуқуқи асосидаги юридик шахслар.*

Юридик шахслар фаолият мақсадидан келиб чиққан ҳолда тижорат ва нотижорат ташкилотлар бўлиши мумкин.

Тижорат ташкилотлари учун фойда олиш улар фаолиятининг асосий мақсади хисобланади. Нотижорат ташкилотлар учун эса фойда олиш улар фаолиятининг асосий мақсади хисобланмайди.

Тижорат ташкилотлари хисобланган юридик шахсларга хўжалик жамиятлари ва ширкатлар, ишлаб чиқариш кооперативлари, давлат, ижара жамоа корхоналари ва бошқа корхоналар киради.

Нотижорат юридик шахсларга жамоат ва диний ташкилотлар, матлубот кооперативлари, хайрия жамғармалари ва мулкдорнинг муассасаси маблағини олиб турадиган бошқа жамғармалар киради.

6.2. ЮРИДИК ШАХСЛАРНИНГ ХЎЖАЛИК ЮРИТИШИНИ ТАШКИЛИЙ - ҲУҚУҚИЙ ШАКЛЛАРИ МОҲИЯТИ ВА ЎЗИГА ХОСЛИГИ

Ҳалқаро тажрибаларга таянган ҳолда айтиш мумкинки ҳар қандай давлатнинг бозор иқтисодиёти шароитида самарали фаолият юритиши турли ташкилий-ҳуқуқий шаклларда хўжалик юритишнинг мавжудлиғига боғликдир.

Ўзбекистон Республикасининг Фуқаролик Кодексида хўжалик юритишнинг ҳар хил шаклари белгилаб қўйилган бўлиб, уларнинг барчаси ўзига хос хусусиятларга эга, камчиликлари ва афзалликлари бор. Уларнинг ҳар бирини батафсил кўриб чиқамиз.

Давлат ва муниципал корхоналар

Давлат мулкига асосланган корхоналар-республика давлат корхоналари ва муниципал корхоналар — вилоят, туман, шаҳар давлат корхоналари киради.

Бундай корхоналарга ўзларига биркитиб қўйилган мулкка эгалик қилиш ҳуқуқи берилмайди. Давлат корхонаси ўзига бериб қўйилган мулк бўйича ўз масъулияти билан жавобгар ҳисобланади ва мулк эгаси мажбуриятлари бўйича жавоб бермайди. Бундай корхонадаги мулк бўлинмасдир ва ҳеч қачон ҳиссалар бўйича тақсимланмайди. Мулк эгаси давлат ҳисобланади. Корхонанинг мулкий мақоми хўжаликни ёритиш ёки тезкор бошқариш билан чекланган. Бундай корхона мулк эгаси тайинланган раҳбар ёки у ваколат берган орган томонидан бошқарилади ва улар фақат мулк эгасига ҳисобот берадилар. Мулкнинг эгаси кимлигига қараб, корхона давлат корхонаси ёки муниципал корхона ҳисобланади.

Хўжалик ширкати — мустақил юридик шахс бўлиб, қатнашчилар ўз розиликлари билан тижорат мақсадига эришиш учун ўз маблағлари ва ҳаракатларини бирлаштиради.

Хўжалик ширкати қуйидаги ўзига хос хусусиятларга эга:

1. Қатнашчилари сони иккитадан кам бўлмайди.
2. Қатнашчилар шартномаси, ширкатни ташкил этиш учун асос ҳисобланади.
3. Ширкат – юридик шахсдир.
4. Ширкат ўзининг ёки ўзига бириктирилган мулкка эгалик қилиш ҳуқуқига эга.
5. Ширкатнинг мақсади тижорат фаолияти орқали фойда олишдир.
6. Ширкатнинг ҳар бир аъзоси шу ташкилот фаолиятида иштирок этади.

Хўжалик жамиятлари. Хўжалик жамиятлари жамоа тадбиркорлигининг нисбатан кўпроқ тарқалган шаклидир. Хўжалик тижорат мақсадини кўзлайди:

— хўжалик жамиятлари иштирокчиларининг қўшган ҳиссалари ва улар томонида фаолиятлари натижасида қўлга киритилган мулкка иштирокчилар биргаликда эгалик қиладилар;
— хўжалик жамиятлари юридик шахс сифатида бошқа жамиятлар иштирокчиси бўлиши мумкин;
— жамият ўз мулкига эгалик қилиш боисидан унинг таъсисчилари жамиятга нисбатан мажбурият ҳуқуқига эга бўлиб, мулкий ҳуқуқга эга эмас.

Тўлиқ ширкат иштирокчилари ўзаро тузилган шартномага биноан ҳаммаси биргаликда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланади ва ширкатнинг мажбурияти бўйича ўзларининг муляки билан жавобгар ҳисобланадилар. Шу боисдан ҳам улар бошқа жамиятларда иштирок эта олмайдилар.

Ширкатнинг фирма номида унинг барча қатнашчиларининг номи

ва «тўлиқ ширкат» ибораси ёзилади ёки битта (бир неча) қатнашчисининг номи ва «компания» ибораси қўшиб ёзилган ҳолда кўрсатилади.

Тўлиқ ширкат таъсис шартномаси асосида ташкил қилинади ва фаолият юритади. Унинг фаолиятини бошқариш барча иштирокчиларининг келишуви асосида олиб борилади. Қарор қабул қилиниши кўпчилик овоз билан амалга оширилиши шартномада кўрсатиб қўйилиши мумкин. Ҳар бир иштирокчи бир овозга эга бўлади (қачонки шартномада овоз беришнинг бошқа тартиби кўрсатишмаган бўлса).

Таъсис келишувига мувофиқ кўзда тутилган ҳолатлардан ташқари тўлиқ ширкат аъзоларининг қўшган бошланғич капиталига пропорционал ҳолда кўрилган фойда ва зарарлар улар ўртасида тақсимланади.

Тўлиқ ширкатлар қуйидаги хусусиятларга эга:

- тадбиркорлик фаолияти ширкат томонидан юридик шахс сифатида олиб борилади;
- қарзларини тўлаш учун ширкатнинг мол-мулки етарли бўлмай қолган тақдирда кредиторлар ширкат аъзоларининг исталган ҳар биридан (ёки барчасидан) ўз мол-мулки ҳисобидан қарзларини тўланишини талаб этиш ҳуқуқига эга. Шунинг учун ширкат фаолияти унинг иштирокчилари ўртасидаги ишончлилик ва бирдамлик асосида олиб борилади. Тажрибалардан маълум бўлмоқдаки ширкатлар кўп ҳолларда оилавий тадбиркорлик шаклини олмоқда.
- Тўлиқ ширкатнинг ҳар бир иштирокчиси ширкат номидан иш юритади, шунинг учун ширкат фаолиятини юритилишига Низом шарт бўлмасдан, таъсис шартномаси ягона таъсис ҳужжати ҳисобланади.

Тўлиқ ширкатларнинг афзалликлари:

- қисқа муддат ичида маблағларни бир ерга тўплай олиш имконияти;
- ширкатнинг ҳар бир аъзоси ширкат номидан тадбиркорлик фаолиятини юрита олиши;
- ширкат иштирокчиларининг ширкат мажбуриятлари бўйича жавобгарликлари чекланмаганлиги сабабли кредиторларнинг уларга бўлган қизиқишлари юқоридир.

Камчиликлари: тўлиқ ширкат аъзолари ўртасида тўла ишончлилик муҳити ҳукумрон бўлиши шарт, акс ҳолда ширкат тарқалиб кетиши мумкин; тўлиқ ширкат «ягона шахс компанияси» бўла олмайди, ширкатнинг ҳар бир аъзоси, ширкат мажбуриятлари бўйича тўла ва ҳамжихатликда чексиз жавобгар ҳисобланади, яъни ширкат банкрот бўлган тақдирда ҳар бир иштирокчи нафақат ширкатга қўшган ҳиссаси, балки шахсий мол-мулки билан жавоб беради.

Масъулияти чекланган жамият. Бундай жамиятнинг Устав жамғармаси унинг иштирокчилари қўшган маблағларга мувофиқ улушларга

бўлинган бўлади. Жамият иштирокчилари унинг мажбуриятлари бўйича жавоб бермайдилар ва жамият фаолияти билан боғлиқ зарар кўриш таваккалчилигини ўз зиммаларига олган ҳолда ўзларининг қўшган ҳиссалари доирасида жавобгар ҳисобланадилар.

Жамиятнинг фирма номида «масъулияти чекланган» деган ибора қўшиб қўйилади.

Масъулияти чекланган жамият ҳиссадорлик жамиятига айланиб қолмаслиги учун унга акция чиқариш ман этилган, лекин у облигациялар чиқаришга ҳақлидир.

Масъулияти чекланган жамиятларни рўйхатдан ўтказилиши учун ҳокимиятга рўйхатдан ўтказилишини сўраб ариза, Устав ва таъсис ҳужжати тақдим этилади. Бу ҳужжатда бир иштирокчининг қўшадиган улуши, пулни тўлаш муддатлари ҳақида маълумот берилади. Устав жамғармасининг энг кам миқдори 50 минг сўм қилиб белгиланган. Рўйхатдан ўтказиш пайтига келиб, иштирокчиларнинг ҳар бири ўзлари тўлашлари лозим бўлган маблағнинг камида 30%ни тўлаган бўлишлари ва бу банк ҳужжатлари билан тасдиқланган бўлиши шарт. Маблағ ўрнига мол-мулк, ихтиролар ва кашфиётлар ҳам ўтказишга йўл берилади.

Масъулияти чекланган жамиятнинг олий бошқарув органи унинг иштирокчиларини умумий йиғилишидир.

Қўшимча масъулиятли жамият моҳияти бўйича масъулияти чекланган жамиятнинг бир кўриниши бўлиб, унга тааллуқли барча қоидалар қўшимча масъулиятли жамиятга ҳам татбиқ этилади.

Улар ўртасидаги ягона фарқ қуйидагича ифодаланади: қўшимча масъулиятли жамият мол-мулки кредиторлар талабини қондира олмай қолса, иштирокчилар бирдамлик билан мулкий жавобгарликка тортилиши мумкин (лекин бу таъсис ҳужжатларида кўрсатиб қўйилиши лозим). Бу ҳолда иштирокчилар устав жамғармасига маблағ тўлаш билан жавобгар бўлиб қолмасдан, ўзларига тегишли бошқа мол-мулк билан ҳам жавоб берадилар, лекин барча маблағ билан бўлмаса ҳам фақат бўлиб-бўлиб топширилган маблағ миқдорида жавобгар бўладилар.

Масъулияти чекланган жамиятнинг афзалликлари:

- кўп маблағни тездан тўплаш имконига эга эканлиги;
- бир киши томонидан ташкил қилиниши мумкинлиги;
- жамият мажбуриятлари бўйича иштирокчиларнинг жавобгарлигини чекланганлиги.

Камчиликлари: устав капиталининг қонунчиликда белгилаб қўйилган миқдордан кам бўлишига йўл қўйилмаслиги; иштирокчиларнинг жамият мажбуриятлари бўйича жавобгарлигини чекланганлиги кредиторларнинг қизиқишини камайтиради.

Қўшимча масъулиятли жамиятнинг афзалликлари ва камчиликлари ҳам худди шундайдир. Лекин қўшимча масъулиятли жамият иштирокчилари жамият мажбуриятлари бўйича қўшимча шахсий жавобгар ҳисоблангани боисидан унга нисбатан кредиторларнинг

қизиқиши катта, айни пайтда қўшимча жавобгарлик ҳолати бундай жамиятнинг камчилигини билдиради.

Акциядорлик жамиятлари. Ўзбекистон Республикаси Фуқаролик Кодексида таърифланишича акциядорлик жамияти шундай жамиятки, унинг низом жамғармаси муайян миқдордаги акцияларга бўлинган ва уларни сотиш ҳисобига ташкил этилган бўлади, шу билан бирга акциядорлар бу жамиятнинг қарзлари бўйича ўзларига тегишли акцияларнинг қиймати доирасида жавобгар бўладилар. Бу борада акциядорлик жамияти масъулияти чекланган жамиятга яқин туради, лекин улар ўртасида фарқ бор:

- акциядорлик жамиятининг устав капиталини ташкил этилиши бир мунча бошқачадир — бу ерда ҳиссаларнинг тўла тенглиги ва уларни албатта акциялар билан расмийлаштирилиши назарда тутилмоқда;
- акциядор жамият таркибидан чиқар экан, ўзига тегишли бўлган ҳисса бўйича тўлов талаб этиш ҳуқуқига эга эмас. У жамиятдан фақат акцияларни сотиш, бошқа бировга бериш орқалигина чиқиши мумкин. Шунинг учун акциядорлик жамиятида масъулияти чекланган жамиятдан фарқли ўлароқ, иштирокчиларининг чиқиб кетиш натижасида, асосий капитал миқдорининг камаймаслиги кафолатланади;

Акциядорлик жамияти капиталини айланма қимматли қоғозлар-акциялар ёрдамида ташкил этилиши жамият учун иккита қулайлик туғдиради. Биринчиси, бошланғич даврда кўплаб миқдордаги майда ҳиссадорлар ичида тарқалган катта миқдордаги капитали бир ерга тўпланишига имкон яратилади. Иккинчидан, биржа механизми ва акциялар бўйича ваколатхоналар ёрдамида акцияларни тезда сотилиши ва сотиб олиниши катта миқдордаги капитални фаолиятни бир соҳасидан бошқасига тезкорлик билан ўтказилишига имкон беради. Тадбиркорликнинг бошқа турларида бундай имконият йўқ.

Шу билан бирга тижорат амалиёти тадбиркорликнинг бу шаклига ҳаддан ташқари берилиб кетиш хавфли эканлигини кўрсатади. Бундай жамият раҳбарлари (директорлар, таъсисчилар), мавқега эга бўлмаган фақат дивидент олишгагина қизиққан жуда кўп миқдорда майда акциядорларни мавжудлигидан фойдаланиб, катта миқдордаги капиталдан ўз ҳолларича назоратсиз фойдаланиш имкониятига эга бўлиб қоладилар. Шу боисдан АЖнинг нормая ва самарали ишлаши учун, ривожланган акциядорлик қонунчилиги шароити яратилган бўлиши керак.

Акциядорлик жамияти очиқ ёки ёпиқ турда бўлади.

Жамият иштирокчилари ўзларига тегишли бўлган акцияларни бошқа акциядорлардан розилик олмай туриб сотиш, ёки бошқа бировга беришнинг бўлак йўлларидан фойдаланиш ҳуқуқига эга бўлса, бундай жамият очиқ турдаги акциядорлик жамияти дейилади. Бундай АЖ ўзи чиқараётган акцияларга очиқ обуна қилади ва эркин сотади.

Акциялари фақат жамият таъсисчилари ўртасида ёки олдин

белгилаб қўйилган шахслар ўртасида тарқатиладиган жамият ёпиқ турдаги акциядорлик жамияти дейилади. Бу жамият ўз акцияларини эркин сотиш ҳуқуқига эга эмас.

Ёпиқ турдаги акциядорлик жамияти иштирокчиларининг сони, акциядорлик жамиятлари ҳақидаги қонунда белгилаб қўйилган миқдордан ортиб кетмаслиги шарт. Акс ҳолда жамият бир йил муддат ичида очиқ турдаги акциядорлик жамиятига айлатирилиши керак. Бу шартни бажармаган тақдирда жамият тугатилади.

Очиқ акциядорлик жамияти ҳар йили ўзининг йиллик ҳисоботини, бухгалтерия балансини, фойда ва зарар счётларини матбуотда чоп этади. Бу акциядорларга АЖнинг фаолияти билан танишиб бориш имконини яратади. Очиқ турдаги АЖнинг фаолияти тижорат сири сифатида махфий тутилмайди. Ёпиқ турдаги АЖлар учун ўз фаолияти натижаларини қонунда кўзда тутилмаган ҳоллардан ташқари-оммавий эълон қилиниши кўзда тутилмайди. Акциядорлик жамиятлари учун Устав ягона таъсис ҳужжати ҳисобланади, унга таъсис шартномаси керак бўлмайди.

Акциядорлик жамиятининг олий бошқаруви — акциядорлар йиғилиши ҳисобланади. Умумий йиғилишнинг мавқеи жамиятнинг ижроия органларига юклатилиши мумкин эмас.

Акциядорлик жамияти аъзоларининг сони 30 ва ундан юқори бўлса кузатув кенгаши тузилади. Кузатув Кенгаши доимий фаолият олиб боради, у жамият бошқаруви (директорлар) ишини назорат қилиб бориб, акциядорлар манфаатини ҳимоя қилади. Бу орган ўз мавқеини жамиятнинг бошқа органларига топширмайди.

Акциядорлик жамияти умумий йиғилиш қарорига биноан тугатиллиши, масъулияти чекланган жамиятга ёки ишлаб чиқариш кооперативига айлантирилиши мумкин.

Акциядорлик жамиятларининг афзалликлари:

- фақат акциядорлик жамиятигина (бошқа қимматли қоғозлардан ташқари) акция чиқариш ҳуқуқига эга. Бошқа юридик шахслар бундай ҳуқуққа эга эмас;
- акциядорларга акциядорлик жамияти банкрот бўлган тақдирда, ўз акциялари қиймати доирасида чекланган жавобгарлик юклатилади.

Камчиликлари: барча акциядорларнинг, акциядорлик жамиятини бошқарувида иштирок эта олиши имкониятининг йўқлиги, реал назорат қилиш ҳуқуқини қўлга киритиш учун акцияларнинг 20% ни қўлга киритиш лозим; алоҳида шахслар қўлида улкан капитал тўпланиб қоладики, улар устивор қонунлар ва акциядорлар томонидан назоратнинг йўклиги шароитида мавқеларидан фойдаланиб, ўз манфаатлари учун ноқонуний йўл тутишлари мумкин.

6.3. ЮРИДИК ШАХСЛАР БИРЛАШМАСИ

Қонунда юридик шахсларга ихтиёрийлик асосида хўжалик

бирлашмалари ташкил этиш ҳуқуқи берилади. Хўжалик бирлашмалари консорциум, уюшмалар (ассоциация), концерн, холдинг компаниялари шаклида тузилади.

Агар иштирокчилар қарори билан уюшмага (ассоциацияга) тадбиркорлик фаолиятини юритиш юклатилса, бундай уюшма хўжалик жамиятига ёки ширкатга айлантирилади.

Корхоналар бирлашмасининг ташкил этилиши ва фаолияти қуйидаги асосий тамойиллар асосида қурилади:

- иқтисодий манфаатларини умумийлиги асосида ихтиёрий бирлашиш;
- иштирокчиларнинг ҳамкорликдаги фаолиятларида тенг ҳуқуклилиги;
- бирлашманинг ташкилий шаклини танланишидаги тўла эркинлик;
- иштирокчиларнинг ва бирлашманинг ўз-ўзини мустақил бошқаруви;
- иштирокчилар муносабатларини шартнома асосида ўрнатилиши.

Бирлашма таркибига кирувчи корхоналар ўз мустақиллигини ва юридик шахс мақомини сақлаб қолади. Бирлашманинг бошқарув органи бирлашма таркибига кирувчи корхоналар устидан кўрсатма бериш ҳуқуқига эга эмас ва ўз фаолиятини корхоналар билан тузган шартномалар асосида олиб боради.

Холдинг — ўз капиталидан бошқа компаниялар акциясини сотиб олиш учун фойдаланадиган акциядорлик компаниясидир. Холдинг активлари асосан чет акциядорлик компаниялар акцияларидан иборатдир. Холдинг тизимига бош фирма, унга бўйсунувчи шўъба фирмалар ва унга бўйсунувчи фирмалар киради. Натижада, бош фирма ўзига қарашли мулкдан кўп маротаба ортиқ бўлган мулк устидан ҳукмронлик қилади. Бу капитални тўпланишига, йирик молиявий ва хўжалик муаммоларини ҳал этилишига, кўплаб ўзаро боғлиқ компаниялар ҳаракатини мувофиқлаштиришга имкон беради.

Ғарбда холдинг компанияларини ташкил қилинишини чекловчи ягона ҳолат антимонопол қонунчилигидир. Шунга қарамай, холдинглари ташкил қилиш, компанияларни қўшилиб кетишидан кўра афзал ҳисобланади. Холдинг ташкил этилиши унинг таркибига кирган тузилмаларнинг инвестиция имкониятларини кенгайтиради, улар ўртасидаги ҳисоб-китобларни соддалаштиради, ишлаб чиқаришни диверсификация қилинишига, ҳалқаро бозорда муваффақиятли рақобат қилишга имкон яратади.

Юридик шахсларнинг бирлашмасига республикамизда ташкил этилган агрофирмалар ҳам мисол бўла олади.

Маълумки, 1997 йил 27 январда Ўзбекистон Республикасининг Президенти И. А. Каримов, Республика Вазирлар Маҳкамасида барча вазирликлар, концернлар, давлат муассасаларининг раҳбарлари, вилоятлар ҳокимлари ўринбосарлари, хўжалик раҳбарлари, деҳқон (фермер) хўжаликлари раҳбарлари, шахсий томорқа-хўжалик эгалари, тадбиркорлар, товар ишлаб чиқарувчи юридик шахслар билан

кенгайтирилган йиғилиш ўтказди. Йиғилишда асосий масала республикада қишлоқ хўжалик соҳасида иқтисодий ислоҳотларни янада чуқурлаштириш бўлди. Кўрилган масалалардан бири амалга оширилаётган ислоҳотларнинг иккинчи босқичи бу агрофирмаларнинг иш натижалари ва уларни янади бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида янада такомиллаштириш муаммосидир. Бу масала юзасидан Фарғона вилоятининг Бешариқ туманидаги «Бешариқ» агрофирмасининг бошқаруви раиси Абдулатиф Абдуназаровнинг маърузаси тингланди. Маърузачининг сўзидан маълум бўлдики, агрофирманинг бир йиллик иш тажрибасида анча ютуқларга эришилиш билан бирга айрим муаммолар ҳам борлиги таъкидланди, умуман олганда агрофирманинг иши, келажаги борлиги ва бозор иқтисодиёти шароитида ишлаш учун қулай томонлари борлиги аниқланди. «Бешариқ» агрофирмаси туман ҳудудида жойлашган пахтачилик ва бошқа қишлоқ хўжалик маҳсулотлари етиштирадиган жамоа хўжаликлари, ширкатлар уюшмалари, деҳқон (фермер) хўжаликлари, шахсий томорқачилик уюшмаси, қишлоқ хўжалик корхоналарига хизмат қилувчи ташкилотларнинг мулк шаклларидан қатъий назар уларнинг ихтиёрийлик томонидан Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 1 майдаги 138-Ф сонли фармойишига кўра таъсис этилган.

«Бешариқ» агрофирмаси қишлоқ хўжалик вазирлиги тизимида фаолият кўрсатмоқда. Агрофирма муассасалари бўлган хўжаликлар, корхоналар ва ташкилотлар хўжалик мустақиллигини, юридик шахс ҳуқуқини сақлаб қолдилар, мустақиллик балансига эгалар. Мазкур хўжаликлар ҳисоботларини агрофирмага топширадилар. Агрофирманинг юқори органи-кенгаши бўлиб унга ҳар йили навбати билан агрофирма тизимига кирувчи хўжаликларнинг раҳбарлари раислик қиладилар. Масалан 1995 ва 1996 йилда агрофирма кенгашига «Бешариқ» ширкатлар уюшмасининг раиси Равшанжон Омонов раислик қилди. Агрофирма правлениясининг раиси эса юқорида номи тилга олинган Абдулатиф Абдуназаров ҳисобланади. Агрофирма ўз фаолиятини Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонунчилигига ҳамда ўз Уставига амал қилган ҳолда фаолият кўрсатмоқда.

Шунингдек, мустақил балансга, «Бешариқ» пахтабанк муассасасида ҳисоб-китоб, валюта ва бошқа счёт рақамига эгадир. Агрофирмани ташкиллашдан мақсад шундан иборатки, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва уларни қайта ишлаш ҳамда сотишни бозор шароитида интеграциялаш таъминлаш орқали агросаноат мажмуининг самарадорлигини янада оширишдан иборат.

Агрофирманинг вазифалари асосан, пахтачилик мажмуи бошлангич бўғинлари ишлаб чиқаришнинг муносиб ривожланишини таъминлаш, агрофирма таркибига кирадиган пахта етиштирувчи ва бошқа хўжаликларнинг қайта ишловчи корхоналар ва ҳамда хизмат кўрсатувчи ташкилотларнинг фаолиятини ўзида мувофиқлаштиришидир.

Маркетингни ташкил этиш бозор конъюнктурасини ўрганиш, етиштирилган маҳсулотларнинг сифатини ошириш, уларни ички ва ташқи бозорда сотишда хўжаликлар, корхоналар ва ташкилотларга кўмаклашиш. Давлат ресурсларига пахта толаси, бошқа пахта маҳсулотлари, дон ва бошқа қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етказиб бериш, ишлаб чиқариш ва қайта ишлашнинг илмий-техникавий даражасини ошириш, илғор технологияларни жорий қилиш, жаҳон стандартларига мос бўлган маҳсулотлар ишлаб чиқаришни таъминлаш, маҳсулот ишлаб чиқариш ва қайта ишлаш ва сотиш соҳасида муносабатларни ривожлантириш, моддий техника ресурсларининг ҳал қилувчи бозорларини ҳам ташкил этиш.

Инвестицияларни жалб этишда хўжаликларга ва бошқа корхоналарга кўмаклашиш, инфраструктурани кенг ривожлантириш, хорижий фирмалар билан тўғридан-тўғри муносабатларни йўлга қўйиш.

Агрофирма дастлаб ташкил бўлган 1995 йил 16 майда агрофирманинг таъсис йиғилишида қабул қилинган низомидаги низом фонди 45 миллион сўм миқдорда тасдиқланган эди. 1997 йил февраль ойига келиб низом фонди 200 миллион сўмга етди.

Агрофирманинг мулки унинг таркибига кирувчи хўжалик, корхоналар ва бошқа ташкилотлар ҳиссадорлик асосидаги улушларидан ташкил топгандир. Ҳар бир таъсисчи йиллик даромадининг 1 фоизи миқдорида улушларини қўшиб келмоқдалар. Қўшилган улуш миқдори пул шаклида ҳисобланиб келмоқда. Юқорида айтилган низом фонди қуйидаги маблағлар ҳисобида ташкил этилмоқда. Агрофирма тузилаётганда ворислик ҳуқуқи билан унга берилган барча мол-мулклари, маҳсулот сотишдан, иш бажариш, хизмат кўрсатиш, шунингдек, қонунда фаолиятнинг ман этилмаган турлари билан шуғулларнишдан тушган даромадлар, банклардан олинган қарзлар, қимматбаҳо қоғозларни ва бошқа мулкларни сотишдан олинган даромадлар, Ўзбекистон Республикаси қонунларида ман этилмаган бошқа манбалардан тушган даромадлар, аъзоларнинг даромадларидан келиб тушган маблағлар. Агар мабодо агрофирма тугатилаётган бўлса у ҳолда умумий мулк шу агрофирмага кирган муассисларнинг ўртасида уларнинг ҳиссасига муносиб ҳолда таксимланади. Агрофирманинг мулки даҳлсиз ва давлат томонидан ҳимояланади, фақат суд ҳукми билан чиқариб олинади.

«Бешариқ» агрофирмасининг ихтиёрида ҳаммаси бўлиб 26044 гектар қишлоқ хўжалигига яроқли ер мавжуд бўлиб, бундан 23891 гектари суғориладиган, 21108 гектари ҳайдаладиган ердир. Бундан 1124 гектар ерга пахта, 4958 гектарга дон, 50 гектарга картошка, 141 гектарга сабзавот, 4892 гектарига ҳашаки экинлар экилмоқда.

«Бешариқ» агрофирмаси юқорида кўрсатилган экин майдонларидан ҳар йили ўрта ҳисобда 34754 тонна пахта, яъни ҳосилдорлик 29,6 центнер, 6700 тонна дон ҳосилдорлиги 33,6 центнерга, 750 тонна картошка ҳосилдорлиги 150 центнерга, 2786 тонна сабзавот ҳосилдорлиги 194,2 центнерга, 2305 тонна мева ҳосилдорлиги 35,2

центнерга, 390 тонна узум хосилдорлиги 49 центнерга етди. Шунингдек, 20280 тонна гўшт, 87850 тонна сут, 830 минг дона тухум, 16,3 центнер жун ишлаб чиқариляпти.

Юқоридаги махсулотларни етиштириш учун хўжаликлар ўзларининг табиий шароитларини ҳисобга олган ҳолда барча экинлар учун прогрессив процессларни, технологик операцияларни, механизацияни кенг қўллашмоқдалар: ҳар бир гектар ерга маҳаллий ўғитларни компост ҳолатига келтириб 20-30 тоннадан соладилар, кузда барча ерларни яъни шудгорланган ерларни ҳар гектарига 4000-5000 $м^3$ сув билан шўрини ювадилар. Алмашлаб экиш схемаси асосида тўлиқ амалга ошириб пахтаси терилаётган ерларга кузги дон экилади, бу донни пишириб янги АҚШдан келтирилган комбайнларда йиғиштириб олиб, дондан бўшаган ерларга макка, шолғом, турп, сабзи, картошка, қизилча экинлари экилади. Шунингдек, эски бедазорларни ҳайдаб ўрнига пахта, оралиқ экинлари экадилар. Умуман олганда аксарият ерлардан 2 марта ҳосил олишга эришадилар. Агрофирма таркибига кирган таъсисчилар ўзларининг мустақилликларини тўлалигича сақланганлари туфайли ҳар бир хўжалик ўзининг имкониятларини ҳисобга олган ҳолда илғор технологик жараёнларини амалга оширадилар. Шу билан биргаликда агрофирма томонидан берилган, республика қонунларига зид келмайдиган топшириқлар ўз вақтида бажариб борилялти.

Юқоридаги тадбирларни ўтказиш, яъни амалга ошириш натижасида агрофирма таркибига кирувчи хўжаликларнинг молиявий фаолияти ҳам яхшиланади. Масалан, кейинги икки йил- 1996-1997 йиллар мабайнида ўрта ҳисобда қишлоқ хўжалик маҳсулотларини харид қилингандан келган даромад агрофирма бўйича ҳаммаси бўлиб 132271 минг сўмни ташкил этди. Шундай маҳсулотни етиштириш учун 117273 сўм сарфланган, соф фойда эса 17199 минг сўмни ташкил қиляпти. Рентабеллик даражаси 14,7 фоизга тенг бўлди, яъни 1993 йилдаги 12 фоизга нисбатан. Ҳар йили агрофирма таркибига кирувчи пахта экувчи хўжаликларнинг ихтиёрида 3933 тонна пахта толаси қолдириляпти. Агрофирманинг иқтисодий механизмини янада такомиллаштириш мақсадида мавжуд рақамларга мурожаат этамиз. «Бешариқ» агрофирмасининг 1996 йилда ишлаб чиқарилган маҳсулотларини таҳлил қиладиган бўлсак қуйидагиларнинг гувоҳи бўламиз.

Агрофирма бўйича 365 тонна олма етиштирилган бўлиб, буни ҳар бир килограммини 7 сўмдан ҳаммаси бўлиб 2555 минг сўмга харид қилинган, шунингдек, 354 тонна узум етиштирилган бўлиб, уни 5 сўмдан сотиб, 1795 минг сўм даромад қилган, 498 тонна шафтоли етиштирилиб 7 сўмдан сотилган ва 3494 минг сўм даромад қилинган, 778 тонна ўрик етиштирилиб 6,5 сўмдан сотиб 5057 минг сўм даромад қилинган, 18 тонна беҳи етиштирилган ва 5,5 сўмдан сотилган, 99 минг сўм даромад қилинган. Худди шунингдек 446,5 тонна полиз етиштирилиб уни 2,12 сўмдан сотиб 949 минг сўм даромад қилинган, 229 тонна помидор етиштирилган ва уни 2 сўмдан сотиб 458 минг

сўмлик даромад қилинган, 532,8 тонна картошка етиштирилиб уни 6,62 сўмдан сотиб 3529 минг сўм даромад қилинган, 770 тонна карам етиштирилиб уни 4 сўмдан сотиб 3080 минг сўм даромад келтирилган, 1987 тонна сабзи етиштирилиб уни 2,2 сўмдан сотиб 4371 минг сўм даромад қилинган, 1973 тонна пиёз етиштирилиб уни 2,76 сўмдан сотиб 5448 минг сўм даромад келтирилган. Умуман олганда 1996 йилда «Бешариқ» агрофирмаси бўйича мева-сабзавот ишлаб чиқаришдан 30847,4 минг сўмлик даромад қилинди. Ёки ўртача ҳар бир килограмм мева-сабзавотлар маҳсулотининг ўртача нархи 4,5 сўмданга тўғри келган.

Энди бозор иқтисодиёти шароитида шундай катта меҳнат, сарфлар эвазига етиштирилган мева-сабзавотларнинг нархи жуда арзонга тушган ва бунда яна деҳқон аҳволи ўзгармаганлигини кўриб турибмиз. Агрофирманинг вазифаси эса шу маҳсулотларни қайта ишлашни тўла таъминлаш керак ва қайта ишланиб харид қилган маҳсулотнинг пировард натижасидан бу маҳсулотни етиштирган деҳқонни манфаатдор қилиши керак.

Бу тадбир қуйидагича амалга оширилиши керак. Барча маҳсулотлар 7939,3 тоннани ташкил этяпти. Бу маҳсулотларни нормативлар бўйича саноатда қайта ишланса, яхши шарбат ишлаб чиқарса, компот ишлаб чиқарилса, помидордан томат пастаси ишлаб чиқилса ҳамда уни тузласа, бодрингни ҳам тузланса, узум ва олмадан вино ҳам қилса, бизнинг ҳисобимизга кўра 4775,5 тонна қайта ишланган маҳсулот ҳосил бўлади. Бу қайта ишланган маҳсулотнинг янги нархи ҳар бир килограмми учун 30 сўмдан сотилади, натижада ҳаммаси бўлиб 143267,4 минг сўм даромад қилинади. Бу суммадан қайта ишланган саноат тармоғига яна тегирмонлик хизматига 15 фоизини тўласа, у сумма 2149,0 сўмни ташкил этади ва маблағ саноатда қолдирилади. Қолган 121777,4 минг сўми агрофирма ихтиёрида қолиши керак. Бундан ўз навбатида 45 фоизи яъни 54799,8 минг сўмини маҳсулот хом ашёсини етиштирган деҳқонга тақсимлаб бериш керак, қолган 666977,6 минг сўми «Бешариқ» агрофирмаси ихтиёрига берилиши, яъни агрофирма ичидаги банкда сақлаш керак ва бу маблағни агрофирма фаолият кўрсатиш пайтида муҳтож бўлган хўжаликларга процентсиз қарз бериб туриши керак ёки бу маблағ ҳисобига қишлоқ инфраструктурасини тиклаш ёки яна кичик корхоналарни қуриши керак. Мана бу иқтисодий механизм ишлагандан кейин агрофирма янада равнақ топади. Агрофирмани ташкил этишнинг мақсади ҳам ана шундан иборатдир.

Мана шундай ишлаб чиқариш ва хўжалик фаолиятини юритиш агрофирма таркибида пахта ва бошқа пахта маҳсулотларини тайёрлаш, сақлаш, сотиш функцияларини пахта етиштирувчи хўжаликларга агрофирма орқали амалга оширилади.

«Бешариқ» агрофирмаси пахта толаси, бошқа пахта маҳсулотлари ва бошоқли дон етказиб бериш юзасидан давлат буюртмасини бажаради, пахта толаси, пахта ва бошқа қишлоқ хўжалик

маҳсулотларини ишлаб чиқариш ва етказиб бериш бўйича хўжаликлар билан контрактация шартномалар тузади, пахта хом ашёсининг ҳисобланган ҳажмини хўжаликларга етказади. Пахтани қайта ишлаш заводлари хўжаликларнинг топшириғига биноан пахта маҳсулотларини қайта ишлаш, сақлаш ва жўнатиш бўйича хизматлар кўрсатади. Улар учун тўловлар Кенгаш тасдиқлаган баҳолар бўйича амалга оширилади. Агрофирма пахта ва бошқа қишлоқ хўжалик маҳсулотларини хўжаликлар номидан сотади, шу мақсадда ички ва ташқи бозорда ўзининг фирма дўконларини очган, ҳозирги кунда агрофирма таркибига кирувчи кичик корхоналарда ишлаб чиқарилган пичоқ, кетмон, теша, болта, курак, шипирги, туфли, этик, кавуш, маҳси, колбаса, пишлоқ, мева-узумшарбатлари, помидор, бодринг, қалампир, булғор қалампири, саримсоқ пиёздан қилинган тузламалар, пилладан тайёрланган атлас кийимлар ва бошқа тайёр маҳсулотлар сотилмоқда. Сотишдан олинган тушум бевосита хўжаликларнинг счётларига тушмоқда.

Алоҳида хўжаликлар балансидаги пахта тайёрлаш пунктлари бир марталик шартнома асосида туманнинг бошқа барча пахта етиштирувчи хўжаликларига хизмат кўрсатадилар, бунда пахтани қабул қилиш ва сақлашини хўжаликларнинг ўзи амалга оширадилар. Агрофирма таркибида пахтани тайёрлаш ва сақлаш кооперативлари ташкил этиш тадбирларини қилишяпти. Пахта етиштирувчи хўжаликлар ва пахтани қайта ишлаш заводларининг ўзаро муносабатлари Вазирлар Маҳкамасининг 1992 йил 21 сентябрдаги 11-48-268 сонли хати билан тасдиқланган. Пахта тайёрлаш функцияларини пахта етиштирувчи хўжаликларга бериш ҳамда улар билан пахта толаси ва бошқа пахта маҳсулотлари учун ҳисоб-китоб қилишга ўтиш тўғрисидаги Низом билан тартибга солиб амалга оширилянти:

Пахта маҳсулотларини сотиш функциялари агрофирма ижро этувчи аппаратининг маркетинг ва маҳсулотни сотиш хизматига юкланган. Давлат эҳтиёжлари учун пахта толаси «Ўзпахтасаноатсотиш» уюшмасининг топшириқномалари бўйича етказиб берилади, агрофирма орқали истеъмолчиларга жўнатилади, хўжаликларнинг ихтиёрида қолдирилган пахта толаси ва бошқа пахта маҳсулотларини эса белгиланган тартибда улар томонидан мустақил равишда агрофирма орқали сотилади. Давлат буюртмасини бажариш учун мўлжалланган дон амалдаги тартибга биноан давлат ресурсларига белгиланган нархларда, топшириқ ҳажмининг қолган қисми эса дон қабул қилиш пунктларига ва республиканинг тегишли бошқа истеъмолчиларига шартномавий нархларда етказиб берилади. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг бошқа турлари хўжаликлар томонидан талаб ва таклифлардан келиб чиққан ҳолда шаклланади ва келишилган нархлар бўйича мустақил равишда сотилади. Маҳсулотлар ва қишлоқ хўжалик товарлари уларнинг ери қаерда жойлашганидан қатъий назар ишлаб чиқарувчилар, тайёрлов ташкилотлари ва қайта ишловчи корхоналар ўртасида тузилган шартномалар асосида сотилади. Қишлоқ хўжалиги

товарлар етиштирувчилар ва хизмат кўрсатувчилар «Туман қишлоқхўжаликтаъминотгузиш», «Туманагрокимёсервис» ташкилотларнинг ўзаро ҳамкорлиги ҳамда узоқ муддатли шартномаси асосида, келгусида кўрсатиладиган хизматлар бўйича тузилган шартномалар билан тартибга солинади.

Агрофирма таъсисчиларнинг умумий йиғилиш қарори билан танишиб, ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфраструктурани ривожлантиришнинг марказлаштирилган жамғармаларини тузади, ижтимоий, моддий рағбатлантириш ва бошқа фондлар ташкил этади, уларнинг миқдорларини белгилайди. Агрофирма ўз таркибига кирувчи корхоналари ва ташкилотларнинг мажбуриятлари бўйича, корхоналар ва ташкилотлар эса агрофирманинг мажбуриятлари бўйича жавоб бермайди. Пахта толаси бу агрофирманинг тайёр маҳсулоти ҳисобланади, аввалгамбор биринчи қайта ишлаш жараёнидан ўтган ва бу асосан давлат ресурси ҳисобланади. Бу пахта толаси туфайли илгор чет давлатлардан баъзида харидорлар, рақобатбардош маҳсулотлар ишлаб чиқариладиган, замонавий жаҳон андозаларига жавоб берадиган технологияларни олиб келиш мумкин.

Бироқ пахта хом ашёсидан ажратиб олинган чигитни қайта ишлаб унинг маҳсулотини хўжаликларга қайтариш борасидаги вазифа ҳам агрофирманинг зиммасида туриши керак.

Маълумки, вилоятдаги ёғ-мой қайта ишлаш саноатларида ҳозирги кунда 1 тонна чигитни ҳарид қилиш баҳоси 1200 сумни ташкил қилади. Шу бир тонна чигитдан ўрта ҳисобда 169 кг. пахта ёғи олинади. Бундан 143 кг. тозаланган, 62 кг. техник ёғи, 81 кг. истеъмол қиладиган ёғ олинади. Шунингдек, бир тонна чигитдан 448 кг. кунжара, 317 кг. шелуха, 84 кг. глицерин, 345 кг. соопастол, 60 бўлак кир совуни, 80 бўлак атир совун, 75 кг. техник спирт олинади. Бир тонна техник ёғнинг нархи 21365 сўмни ташкил этади, бир тонна истеъмол қилинадиган ёғни нархи 40000 сўмни, бир тонна кунжаранинг нархи 594 сўм шунингдек, бир тонна шелуха нархи 350 сўм. «Бешариқ» агрофирмасининг пахта етиштирадиган хўжаликлари ҳар йили ўрта ҳисобда 35 минг тонна пахта хом ашёси етиштиради. 1995 йилда 32 фоиз тола олинган, у ҳолда барча тола миқдори 11,2 минг тоннани ташкил этган, қолган 23,8 минг тоннаси чигитни ташкил этган. Бизнинг ҳисоб-китобларимизга кўра шу юқоридаги миқдордаги чигитдан 4,05 минг тонна пахта ёғи, жумладан 3,4 минг тонна тозаланган ёғ, 1,5 минг тонна техник ёғ, 1,9 тонна истеъмол қиладиган ёғ тайёрлаш мумкин. Бундан ташқари, 10,7 минг тонна кунжара, 7,5 минг тонна шелуха олиш мумкин. Агар бу рақамларни сўмга чақадиган бўлсак, у ҳолда қуйидаги натижалар чиқмоқда: 32057,5 минг сўмлик техник ёғи, 76000,0 минг сўмлик истеъмол ёғи, 7457,9 минг сўмлик кунжара, 2625,0 минг сўмлик шелуха, 37,2 минг сўмлик соопасток, 1107,9 минг сўмлик глицерин, 14,2 минг сўмлик кир совун, 57,1 минг сўмлик атир совуни ишлаб чиқарилади. Жами «Бешариқ» агрофирмасининг хўжаликларидан чиққан чигитни ёғ-мой саноатида қайта ишлаш

натижасида 119345,9 минг сўмлик даромад қилинади. Бундан 28560,0 минг сўм чигитнинг нархини чегириб олсак,90785,9 минг сўм қолади. Бу сўмдан 15 фоизи кетган ҳаражати 13617,8 минг сўмни ташкил этади. Қолган 77168,1 минг сўм «Бешариқ» агрофирмаси ихтиёрига ўтиши керак, бундан 45 фоиз яна 34725,6 минг сўмини пахта хом ашёсининг йил бўйи етиштирган хўжаликларга, яъни деҳқонларга тақсимлаб бериш керак, қолган 42432,5 минг сўми агрофирма қошидаги банкда сақланиши керак ва бу маблағ ҳисобига агрофирма ривожлантирилиши зарур.

Мана бу тадбирлар амалга оширилса, агрофирма тўлиқ ишлаган бўлади. Охирги пайтларда агрофирма таркибидаги хўжаликлар ичида жуда кўп тармоқли кичик корхоналар ташкил этилган. Масалан, консерва цехи, гишт ишлаб чиқарадиган цех, терини пиширадиган цех, пиллани қайта ишлаб, ундан ип қилиб атлас тўқийдиган цех, момиқ фабрикаси, парандачилик фабрикасида колбаса, дудланган гўшт тайёрлаш цехи, парранданинг патидан ҳар хил болишлар ишлаб чиқарилмоқда. Шунингдек, аҳолининг ўзи ҳам уйида шарбатлар, тузламалар цехи, махси тикадиган цех, туфли ва этик тикадиган цехлари очганлар. Бундай кичик корхоналарнинг сони туман бўйича 20га яқиндир, буларнинг ҳисобига туман бўйича қўшимча 1997 йилда 96 та кичик корхона ташкил этилиб, 1044та ишчи ўрни ташкил қилинди. Мана бу тадбирдан кўриниб турибдики, «Бешариқ» қишлоқ хўжалик соҳасидаги ортиқча ишчи кучларини саноат соҳасига ўтказмоқда. Бу эса ўз навбатида ҳурматли Президентимиз Ислом Абдуғаниевич Каримов айтганидек, қишлоқда саноатни ривожлантириш иқтисодий ислоҳотлари иккинчи босқичини бошланганлигидан далолат бермоқда.

Тумандаги «Рапкон» жамоа хўжалигининг ўзида бундай кичик корхоналарнинг 9таси мавжуд бўлиб, бу ерда 250 та ишчи жойи ташкил этилган. Бу кичик корхоналар асосан қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлайди. Натижада, 1996 йилда шу кичик корхоналардан 5 миллион сўм даромад олинди. Бу даромадлар ҳисобига қишлоқ инфраструктураси янада ривожлантирилянти. Мактаблар, боғчалар, шифохоналар ва бошқа маданий ҳамда маиший хизмат кўрсатиш шахобчасини ривожлантиришга ёрдам беряптилар. Тумандаги барча қишлоқларда 1995 йилда ташкил этилган кичик корхоналарда ҳаммаси бўлиб 18 минг сўмлик маҳсулот ишлаб чиқарилиб, 4 млн. сўмдан кўпроқ соф фойда олинган бўлса, 1996 йил агрофирманинг ёрдами туфайли бу кўрсаткич 24 млн. сўмга етди, соф фойда эса 6 млн. сўмга тўғри келди. Эндиликдаги агрофирманинг вазифаси шундан 45 фоизи, яъни 2,7 млн. сўмини биринчи ячейка бўлмиш қишлоқ хўжалик хом ашёсини ишлаб чиқарган, яъни деҳконларга тақсимлаб бериши зарур. Бундан кейин барча турдаги агрофирма таркибига кирувчи хўжаликларнинг иқтисодий аҳволи яхшиланади.

Бешариқ туманидаги агрофирма маъмурияти шу тармоқларга яқиндан ёрдам берадилар.

Агрофирма фаолиятини бошқариш ўз уставига мувофиқ амалга оширилди. Бошқарув шакллари ва усуллари агрофирма муассасалари вакиллари йиғилиши қарори билан белгиланади.

Агрофирма бошқарувининг юқори органи муассисларнинг вакиллари йиғилиши ҳисобланади. Вакиллар йиғилиш мажлислари оралиғида агрофирма фаолиятида раҳбарликни унинг бошқаруви амалга оширади. Бошқарув ижро этувчи аппаратига эга бўлади. У тугатилаётган туман агрохизмат, агрофирмага кирувчи корхона ва ташкилотларнинг ходимлари сони ҳамда иш ҳаки фонди ҳисобига шакллантирилади.

Агрофирма муассасалари вакиллар йиғилишининг ваколатларига агрофирма тўғрисидаги Уставни тасдиқлайди, унга қўшимча ва ўзгартиришлар киритади. Агрофирма бошқаруви таркиби, унинг ваколати ва фаолият кўрсатув муддати белгиланади. Яъни бошқарув раисини сайлайди, уни зиммасига юкланган вазифалардан озод қилади ва фаолияти тўғрисидаги ҳисоботларни эшитади. Кенгашга ва тафтиш ҳайъатига аъзолар сайлайди ва уларни чақириб олади.

Корхоналар ва ташкилотларни агрофирма таркибига қабул қилиш ҳамда унинг таркибидан чиқариш тўғрисида қарорлар қабул қилади. Агрофирманинг йиллик фаолияти якунлари, ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфраструктурани ривожлантириш марказлаштирган жамғармалар ҳаражатлар системасини кўриб чиқади, уни ривожлантириш тавсияномаларини қабул қилиб олади ва марказлаштирилган жамғармалардан ва харажатлар сметасидан фойдаланиш тўғрисидаги ҳисоботини тасдиқлайди. Вакиллар йиғилиши заруриятга кўра, лекин бир йилда камида бир марта чақирилади, вакиллар муассасисларининг 2/3 қисми ҳозир бўлган тақдирдагина қарор қабул қилиш ҳуқуқига эга бўлади. Таъсисчиларнинг 1/3 қисми талабига биноан навбатдан ташқари вакиллар йиғилиши чақирилиши мумкин. Вакиллар йиғилиши қарори қатнашаётган ўз аъзоларининг кўпчилик овози билан қабул қилинади. Агрофирманинг ижроия органи — бошқарув ҳисобланади. Бошқарув раиси агрофирма таркибига кирувчи корхоналар раҳбарлари орасидан сайланади. Агрофирманинг бошқарув кенгаши, пахтачилик хўжаликлари, пахта ва бошқа қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишловчи корхоналар ва хизмат кўрсатувчи ташкилотларни ташкил этади. Бошқарув кенгаши ўз ваколатига кирувчи барча масалалар бўйича заруриятларга кўра, лекин ҳар ойда камида бир марта ўтказиладиган ўз мажлисларида қарорлар қабул қилади. Бошқарув кенгаши аъзоларининг 2/3 қисми ҳозир бўлган тақдирда мажлис ўтказиш ҳуқуқига эга бўлади ва қарорлар унинг қатнашаётган аъзоларининг кўпчилик овози билан қабул қилинади.

Бошқарув вакиллар йиғилиши қарорларининг ҳаётга татбиқ қилиш бўйича кундалик ишни бажаради ва ўзига юклатилган ҳуқуқ ва мажбуриятлар доирасида фаолият кўрсатади. Бошқарув раиси вакиллар йиғилиши томонидан сайланади, унинг ўзи агрофирманинг ижро этувчи аппарати раҳбари ҳисобланади. Агрофирма бошқарув раисини вазифасига қуйидагилар киради, яъни агрофирма бошқарув

органларининг қарорларини бажарилишини ташкил этади, агрофирма таркибига кирувчи корхона ва ташкилотлар фаолиятини мувофиқлаштиришни таъминлайди, республика ва унинг ташқарисидаги корхоналар ва фирмалар олдида агрофирма манфаатларини ҳимоя қилади, ижро этувчи аппаратнинг ташкиллий тузилмасини ишлаб чиқади ва уни тасдиқлаш учун кенгашга тақдим этади. Ижро этувчи аппарат ходимларини маблағ билан таъминлаш ташкил этилган марказлаштирилган жамғарма ҳисобига амалга оширилади. Вакиллар йиғилиши агрофирма тафтиш хайъатини раиси ва ҳайъат аъзоларини 5 йил муддатга сайлайди. Агрофирма фаолияти ҳар йили бир марта тафтиш қилинади ва натижалари агрофирма кенгашига маълум қилинади.

Бешариқ агрофирмасининг муаммоларидан бири илгари агрофирма таркибига кирувчи корхоналар ва барчаси айниқса туман агроремонт хизмат кўрсатиш корхонаси ва айрим қурилиш ташкилотлари ҳалигача таркибига киргани йўқ. Бешариқ туманидаги момиқ фабрикаси ил-йигирув ҳамда тикувчилик ҳиссадорлик уюшмаси, винопункт ва бир қанча ташкилотлар агрофирма ташкил этилаётган пайтда ихтиёрий равишда унинг таркибига кирган эди. Аммо уларнинг вертикал интеграциясидаги ташкилотлари томонидан сохта кўрсатиб, уларни агрофирма таркибига киришга тўсқинлик қилмоқдалар. Уларнинг аксарият раҳбарлари иқтисодий ислоҳотларнинг иккинчи босқичини, тўла англай олмаганлари ёки тушунса ҳам бюрократик аппаратларни сақлаб келмоқдалар. Аслини олганда тумандаги бу корхоналарнинг юқоридаги ташкилотларни бўлиши ҳеч кимга ҳожати йўқдир. Агрофирма раҳбарлигида ва бевосита бошқариши натижасида туманда етиштирилган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини шу ерда қайта ишланиб тайёр маҳсулот ҳолатига келтириб аҳолига, ёқадиган рақобатбардош маҳсулотга айлантирилиб агрофирманинг маҳсус дўконлари ёки унинг маркетинг бўлими орқали сотиши мумкин. Бундан келадиган иқтисодий фойдани агрофирма қошида банк ташкил этиб, бунга барча пировард натижаларидан тушган маблағларни жамғарилса, у ҳолда бу банк керак ташкилотларга яъни агрофирма таркибига кирувчиларга, ҳам тумандаги деҳкон (фермер) хўжаликларга, томорқачиларга, кичик корхоналарга керак бўлганда фоизсиз кредитлар яъни имтиёзли кредитлар беради. Натижада туманда яна кичик корхоналар қуриб бир нечта қўшимча ишчи жойларни ташкиллаш мумкин. Бу ишлар ҳам ўйлаймизки, тез вақт ичида ўз ечимини топади.

7-БОБ. КИЧИК КОРХОНАЛАРНИНГ ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИ

7.1. КИЧИК КОРХОНАЛАРНИНГ МОҲИЯТИ ВА ВАЗИФАЛАРИ

Кичик корхонанинг бозор иқтисодиётидаги ўрни.

Ўзбекистон Республикаси иқтисодиёти таркибини шаклланишида

ҳозирги босқичнинг муҳим муаммоси давлат тасарруфидан чиқариш ва давлат монополиясига тегишли бўлган мулкни хусусийлаштириш ҳисобланади. Бу муаммонинг ҳал этилиши асосан кичик ва ўрта корхоналарни ташкил этилиши бўлиб, улар уюшмаларга бирлашиб ёки якка тартибда ишлаб чиқариш воситаларига ва албатта ўзлари ишлаб чиқарган маҳсулотларга эгалик қилишдир. Республика бўйича соҳалар ва тармоқларда кичик бозор тизимининг шаклланиши иқтисодий жараёнларининг жаҳон хўжалик анъаналарига жавоб беради.

Айни пайтда, республикамиз иқтисодиётида йирик, ўрта ва кичик корхоналар муҳим ўрин тутмоқда. Корхона кўлами тармоқ хусусиятлари технологик жиҳатлар ва фаолият масштабига боғлиқ. Шундай тармоқлар борки, улар юқори капитал сиғими ва ишлаб чиқариш ҳажмининг катталиги билан характерланади, шунингдек айрим тармоқлар учун катта ўлчамли корхоналар даркор эмас, балки уларни кичик ҳажмли корхоналар қаноатлантиради.

Бир томондан, илмий-техник жараёни ишлаб чиқаришни марказлашувини тақазо этади. Айни йирик корхоналар катта миқдордаги моддий, молиявий, меҳнат ресурсларига, малакали кадрларга эга. Улар кенг миқёсда илмий-техник изланиш ишларини олиб бориш имконига эга бўлиб, бу энг муҳим технологик силжишларга замин яратади.

Бошқа томондан, сўнги йилларда кичик ва ўрта тадбиркорлик тез суръатда ривожланиб кетди. Айниқса, тадбиркорликнинг бу шакли ҳозирда йирик капитал, кўп миқдорда қурилма ва жиҳозлар ва кадрлар талаб этилмайдиган тармоқларда кўпаймоқда. Кичик ва ўрта корхоналар кўпроқ ишлаб чиқаришнинг илмий соҳаларида, шунингдек истеъмол товарлари ишлаб чиқарувчи тармоқларда кўп тарқалган.

Кичик ишлаб чиқариш фаолиятини самарали юритилиши йирик корхоналарга қараганда бир қатор афзалликларга эга, жумладан: маҳаллий бозорларга яқин эканлиги ва ҳаридорлар талабига тез мослашувчанлиги: йирик фирмалар учун фойдали бўлмаган ишлабчиқариш фаолиятини юргиза олиши: бошқарувнинг ортиқча оралиқ звеноларини йўқлиги ва х.к.

Шу билан бир қаторда кичик ва ўрта ишлаб чиқаришнинг ривожланиши иқтисодиётнинг соғломлашига шароит яратади: рақобатчилик муҳити ривожланади, қўшимча иш ўринлари пайдо бўлади: истеъмол сектори кенгаяди. Кичик корхоналар бозорни товарлар ва хизмат турлари билан тўлдиради, экспорт потенциалини оширади, маҳаллий хом ашё ресурсларидан фойдаланишни яхшилайди. Хорижий мамлакатларда кичик корхоналарнинг фаолият юритиши тажрибаси. Кичик корхоналар жаҳон корхоналарнинг фаолият юритиши тажрибаси. Кичик корхоналар жаҳон мамлакатлари иқтисодиётида муҳим ўрин тутади. Унга бир неча йил ичида Ғарбий Европа мамлакатларида АҚШ ва Японияда кичик бизнеснинг моҳияти ортиб бормоқда. Бу мамлакатларда кичик бизнес кичик ва ўрта

корхоналар мажмуаси сифатида намоён бўлади. Уларнинг асосий қисмини 20 тагача одам ишлайдиган майда корхоналар ташкил этмоқда. Кичик корхоналар янги иш жойларини ўсишининг 2/3 қисмини ташкил этиб, бу давлатлардаги ишсизлар сонини сезиларли камайишига сабаб бўлди.

Кичик корхоналар фақат истеъмол моллари ишлаб чиқарувчи соҳадагина самарали бўлмасдан, балки якуний маҳсулот ишлаб чиқарувчи йирик корхоналар учун самарасиз бўлган майда қисмлар, механизмларни ҳам ишлаб чиқаришни ўз қўлларига олганлар. Шу боисдан жамият иқтисодиётида майда корхоналарнинг ўрнини аниқлашга комплекс ёндошиш заруриятини туғдиради.

Масалан, АҚШдаги кичик ва ўрта фирмалар ялпи миллий маҳсулотнинг 40% ни ва хусусий секторда ишлаб чиқарилаётган ялпи маҳсулотнинг ярмини беради: жумладан, қайта ишлаш саноатида бу кўрсаткич 21%ни қурилишда 80% улгуржи савдода — 85% хизмат кўрсатиш соҳасида 81%ни ташкил этади. Бу корхоналарда, хусусий секторда ишлаётганларнинг тенг ярми банддир. Улар АҚШ иқтисодиётидаги илмий-техника жараёнига тааллуқли янгиликларнинг деярли ярмини бермоқда. Бу борада кичик ва ўрта бизнес иштирокчилари мамлакатда ўртача ҳар бир доллер ҳаражатига янгиликларнинг йирик корхоналарга нисбатан 17 маротаба кўп жорий этилишини таҳминламоқдалар.

Сўнги йилларда Европа мамлакатларида капиталнинг концентрацияси ва марказлашуви тезлашди. Масалан, Белгияда пўлат ишлаб чиқариш саноати, Испанияда нефт концерни, Дания ва Голландия агросаноат комплекси, Швецияда пўлат, фармацептика, ёғоч ишлаш концернлари, Шейцарияда соат ишлаб чиқариш саноати ривожланмоқда. Капиталнинг концентрациялашуви ва марказлашувининг муҳим хислати шу бўлдики, кўплаб кичик ва ўрта фирмаларнинг инқирозга юз тутиши майда бизнеснинг йўқ бўлиб кетишига олиб келмади. Майда бизнес ўзининг яшовчанлигини, қайта тиклашни хусусиятини намоён қилибгина қолмасдан, балки йирик концернлар томонидан ўзларига қизиқиш уйғота билди. Кичик ва ўрта фирмалар «ихтисослашган ўринларни» топиб, йирик серияли ишлаб чиқариш концернларида субподрядчи сифатида фаолият кўрсатмоқдалар. Ғарбий Европа саноатида ишлатилаётган маҳсулотларнинг деярли ярми кичик ва ўрта фирмаларда тайёрланмоқда. Трансмиллий корпорациялар янги маҳсулотни оммавий ишлаб чиқаришга киришишдан олдин уларни тайёрлаб ва синовдан ўтказиш имкониятини кичик корхоналарга бермоқда. Инқирозга учраган кичик корхона ўрнига янгиси пайдо бўлмоқда, яъни кичик корхоналар қайта тикланмоқда. Эътиборга молик жойи шундаки, инқироз йиллари ҳам майда бизнес билан бандлик даражаси қисқармайди.

Кичик корхоналар барча ривожланган давлатларда қўллаб-қувватланади.

2

7.2. КИЧИК БИЗНЕСНИНГ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН ҚЎЛЛАБ-ҚУВВАТЛАНИШИ

Кичик корхоналарни давлат томонидан қўллаб-қуватланиши шакллари. Ҳозирги кунда кичик корхоналарнинг иқтисодиётини соғломлаштиришдаги ҳиссаси ҳозирга етарли эмас. Бу ишлаб чиқаришнинг умумий пасайиши, хўжалик алоқаларининг узилганлиги, уларни давлат томонидан етарли қўллаб-қувватланмоғи билан ифодаланади. Шу билан бирга кичик корхоналар барқарор бўлмаган тадбиркорлик тузилма сифатида бозор ўзгаришига боғлиқ бўлиб, давлат томонидан қўллаб-қувватланишига мухтождир.

Кўп мамлакатларда кичик бизнесни давлат томонидан қўллаб-қувватланиши борасида махсус фондлар мавжуд. Масалан, Японияда, бу мақсад учун бюджетдан 2-3 млрд. доллар ажратилади.

Кўп ҳолларда, чет элларда кичик корхоналарни давлат томонидан молиявий-кредит қўлланилиши махсус тузилмалар ва фондлар орқали амалга оширилади. Масалан, «Кичик бизнес ишлари бўйича маъмурият» (АҚШ), «Кичик бизнесни суғуртали кредитлаш Корпорацияси» (Япония), «Кичик ва ўрта фирмалар учун кредитлар» (Франция) шулар жумласидандир.

Кичик корхоналар шунингдек, ахборот хизмати, кадрлар тайёрлаш, имтиёзли банк кредитлари ва бошқа ёрдамлар кўрсатилишига мухтождир.

Давлат томонидан қўллаб-қувватлашнинг бошқа шакллари ҳам мавжуд: кичик корхоналарни давлат буюртмаси билан таъминлаш (бунга эҳтиёж бўлса), саноати суст ривожланган ҳудудларда кичик *корхоналарга турли имтиёзлар яратиш ва ҳ.к.*

Ҳозирда кичик корхоналарни асосан ривожланиши, воситачиликда ва кўп капитал қўйилма талаб этилмайдиган соҳаларда савдода , овқатланиш тармоғида, уй-жой қурилишида, техник ва машиналарни қайта таъмирлашда, қишлоқ хўжалигида кузатилмоқда. Шу қаторда, улар томонидан илмий-техника янгиликлари ва ахборот сингари қудратли бозор эгалланмаяпти. Бу ҳар бир томондан давлатнинг бу муаммога етарли эътибор берилмаётганлиги сабаб бўлса, бошқа томондан, давлат илмий-текшириш институтларининг монополияси сабаб бўлади. Бу провардида давлат секторини монополиялашувига олиб келмоқда.

Чет элларда кичик бизнесни қўллаб-қувватланиши. Бу борада АҚШда олиб борилаётган иш тажрибаси эътиборга моликдир.

80 йилларда АҚШда якка тартибли ва гуруҳларнинг иннавация бизнеси кескин ўсди. Кичик иннавация ишлаб чиқариш олимлар, муҳандислар, ихтирочиларнинг шахсий меҳнатлари асосида ташкил этила бошланди. (Турли бинолларга қараганда), 80 йиллар охирида ва 90 йиллар бошида АҚШнинг кўп илм фан талаб этадиган секторда 30 дан 40 гача компания мавжуд бўлиб, уларнинг ҳар бирида 1000 га яқин одам ишлаган бўлса, бугун АҚШда ҳар йили ташкил топаётган

600-700та янги фирмаларнинг 1/8 илмий-техника янгиликларини ишлаб чиқаришга ихтисослашган.

АҚШда кўплаб миқдордаги майда инновация корхоналари анъанавий илмий-текшириш ва конструкторлик комплекслар, ишлаб чиқариш корпорациялари, давлат лабораториялари, турли мақсадни кўзлаган тузилмаларни ўзига хос тўлдирувчиси сифатида намоён бўлмоқда.

АҚШ тажрибасидан маълум бўлдики, майда. Инновация бизнесини ресурс билан таъминланмаганлиги шароитида, уларнинг яшовчанлиги давлат томонидан кўллаб-кувватланиши тармоғини ташкил этилишига боғлиқ бўлиб, бунинг асосий йўналишларига қуйидагилар киради:

- молиявий қўллаб-қувватлаш (тавакка лчилик капитални кўп сонли манбаларининг мавжудлиги);
- моддий-техник (ижарага бериш ва сотиб олиш имкониятининг мавжудлиги шу жумладан имтиёзли шартлар ва қурилмалар, техникалар, илмий жихозлар, транспорт воситалари, нусха кўчириш техникалари ва ҳ.к.);
- ахборот (ахборот тармоқлари имкониятларидан, техника кутубхоналаридан, кўрсаткичлар базаларига кира олиш имкониятларидан ва ҳ.к. фойдаланиш);
- консультатив (солиққа тортиш, суғурта, режалаштириш, маркетинг, ҳисобот юритиш, патентларни расмийлаштириш масалалари бўйича майда иннавацион корхоналарни ташкил этиш бўйича ихтисослашган консультация берилишини ривожлантириш).

Бу тармоқни ривожлантиришга федерал ҳукумат, маҳаллий ҳокимият, жамоатчилик, университетлар ва хусусий бизнеснинг диққат эътибори қаратилмоқда. Бу борада давлат томонидан юритилаётган сиёсат асосан «инновация муҳитини яратишга, яъни маъқул иқтисодий, ҳуқуқий, ташкилий, психологик ва бошқа шароитларни яратилишига қаратилмоқда.

ЎЗБЕКИСТОНДА КИЧИК ВА ЎРТА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН ҚЎЛЛАБ-ҚУВВАТЛАНИШИ

Ўзбекистонда кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш бўйича давлат сиёсатини ишлаб чиқадиган ва амалга оширадиган асосий ташкилот Республика Товар ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорлар палатаси (ТИЧТП) ҳисобланади, унинг тузилмасига юклатилган, вазифалар билан белгиланади. Уларнинг асосийлари жойларда иқтисодий фаолиятни жонлаштириш ва ривожлантириш, мулкдорлар синфи шаклланишини тезлаштириш ва улар манфаатларини ҳимоя қилишдан иборат. Мазкур вазифаларни бажариш учун умуман марказлаштирилмаган ташкилий тузилма талаб этилади. Шу билан бирга, давлат ҳукумати органи вакили ва мас-

лаҳатчиси вазифаси иқтисодий ҳаётнинг барча даражалари: жойларда, ҳудудлар ва умуммиллий миқёсда давлат манфаатлари намояндаси сифатида қатнашиш ҳуқуқини беради, бутун ҳудуд, умуман, иқтисодий хўжаликни бошқариш ва ободонлаштириш, мажбуриятини юклайди. Тадбиркорлик субъектлари палатаси ҳузуридаги Палата аъзоси бўлган хўжалик ҳисобидаги ахборот-маслаҳат марказларига таъсис ҳужжатлари, бизнес-режаларни ишлаб чиқиш бухгалтерия ҳисоби ва ҳисоботи, аудиторлик текширишларини ташкил этишда ҳар томонлама кўмак бермоқда. Тадбиркорлар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш мақсадида, тадбиркорлик тузилмасини назорат қилувчи ташкилотлар ўз вазифаларини фақат Палата ёки унинг вазифасини бажарувчи ташкилот вакили иштироқидагина амалга ошириши мумкинлиги белгиланган. Бугунги кунда ТИЧТП тизими модем алоқасига эга бўлиб, ундан тадбикорлик фаолиятини аниқ таъминлаш учун зарур бўлган оператив ахборот мунтазам бериб борилади.

Қишлоқдаги тадбиркорлар деҳқон ва фермерлик хўжаликлари уюшмасига бирлашган.

Уюшма ва унинг ҳудудий ваколатхоналари деҳқон ва фермер хўжаликларини бирлаштиради, давлат ва бошқа ташкилотларда уларнинг манфаатларини ҳимоя қилади ва ифодалайди, ўз фаолиятини тўлиқ хўжалик ҳисобида уставларга мувофиқ ташкил қилади.

Уюшманинг ўз аъзолари билан ҳуқуқий муносабатлари Ўзбекистон Республикасининг амалдаги қонунларига мувофиқ томонлар мажбурияти ва манфаатларини ҳисобга олган ҳолда, ўз уставлари ва хўжаликлар томонидан уюшманинг туман ваколатхоналари билан тузилган шартномалари асосида амалга оширилади.

Уюшманинг асосий вазифалари қуйидагилардан иборат:

- ***деҳқон ва фермер хўжаликлари ҳуқуқ ва манфаатларини ҳимоя қилиш;***
- ***улар фаолияти, ташкил этилиши ва тугатилиши мониторинги;***
- ***деҳқон ва фермер хўжаликларининг ерлардан самарали фойдаланишини ўрганиш, тегишли ҳокимиятларга қўшимча ерлар бериш ёки қонунда белгиланган тартибда ерларни олиб қўйиш учун таклифлар киритиш.***

Уюшма шартнома асосида майда ва ўрта қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқарувчиларни уруғ, экиш материаллари, зотли моллар ва бошқа ресурслар билан таъминлаш: уларнинг ишлаб чиқариш технология, транспорт,юридик, ахборот, маркетинг ва бошқа ишлаб чиқарилган маҳсулотни ички ва ташқи бозорда сотишга ёрдам беради.

Республикада 25 бизнес-инкубатор тармоғи фаолият кўрсатади. Уларнинг вазифаси инновация фаолияти, янги ишлаб чиқаришларни ташкил этиш, тадбиркорларга консалтинг, патент ва бошқа хизматларни бажариш, уларни бозор ва касбий малакаларга

ўргатишдан иборат. Сўнгги пайтларда кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш учун кредит линияларини кенгайтиришга катта аҳамият берилмоқда. Кредитлар хорижий инвесторлар томонидан берилмоқда. Хорижий кредит линияларини амалга оширувчи банклар субъектда гаров мулкининг етишмаган пайтда унинг ўрнига бўлажак ҳосил ёки кредит ҳисобига олинган жиҳозларда ишлаб чиқарилган маҳсулот учун фьючер контрактлари қабул қилиши, шунингдек, кредитлар ҳисобига сотиб олинган хорижий ускуналарни кейинчалик кимошди савдосида сотиши мумкин. Бизнес-фонд фермер ва деҳқон хўжаликларини қўллаб-қувватлаш фонди амалга оширадиган хорижий кредит линиялари бўйича гаровни 50 фоизлик суғурта қилиш тадбиркорлар учун катта ёрдам бўлди. 1998 йилда Бизнес-фонд томонидан умумий суммаси 176 млн. сўмлик 28 лойиҳа бўйича кредит линияси очилди. Кредитнинг ўртача миқдори 21368,5 млн. сўмни, фонднинг вилоят бошқармалари томонидан берилган ўртача кредит миқдори 1576,3 минг сўмни ташкил этди. Бухородаги «Кум-Работ» хусусий фирмаси 78037,5 минг сўмлик кредит линияси туфайли печенье ишлаб чиқарадиган импорт ускуналарини харид қилди. Кредитлар йилига 10 дан 26 фоизгача ставкада 10 йил муддатга, 2 йилдан 5 йилгача имтиёзли давр билан берилди. Наманганда «Мармар-Ф» хусусий фирмаси устав фондига Бизнес-фонд томонидан Италиянинг «Пеллегрини» фирмаси технологияси бўйича мармар ва тавертинг плиталари ишлаб чиқаришни ташкил этиш учун 35 млн. сўм берилди. Бунда кредит ресурслари қуйидаги тартибда тақсимланди: қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлашга (3 та лойиҳа, фермер хўжаликларини ривожлантиришга 10 та лойиҳа, қурилиш саноатига 3 та лойиҳа, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантиришга 8 та лойиҳа, маҳаллий саноатни ривожлантиришга 4 та лойиҳа тўғри келди.

1998 йилдан бошлаб «Мадад» ихтисослаштирилган суғурта агентлиги кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантиришга йўналтирилган хизматлар доирасини анча кенгайтирди. Тадбиркорлик хатарларини суғурталаш билан бирга, агентлик саломатлик, жисмоний шахслар мулки, ХИФлар ва аудиторлар масъулиятини ҳам суғурта қилмоқда.

Республикада фаолият юритаётган кичик тадбиркорликни ривожлантириш тузилмалари ўз вазифаларини бажарган ҳолда, хизматлар сонини кўпайтирмоқда. Бугунги кунга келиб, улар ташкил этилаётган корхонанинг рўйхатдан ўтиши ва ишлаб чиқариши соҳасини танлаш пайтидан тортиб, маркетинг ва тайёр маҳсулотни сотишда ёрдам беришгача тадбиркорнинг эҳтиёжларини қондириши мумкин. Бунда хизматлар имтиёзли нархларда ва тўлиқ ҳажмда амалга оширилади. Тадбиркорлар учун мазкур фондлар, инкубаторлар ва палата яна нимаси билан жозибали бўла олади? Улар инфратузилма объектлари тақдим этган замонавий ахборот услублари ва техник воситаларидан ўзи учун фойдали тарзда фойдаланиши мумкин. Шунингдек, улар лойиҳани ишлаб чиқиш ва шерикларни танлашда зарур малакали ва

масъулиятли ёрдам бериши мумкин, бу эса тадбиркорлик хатарларини анча камайтиради. Улар республика махсус марказлари, махсус курсларида ўқиш ва тажриба орттириш, турли услубий материал ва *кўлланмалар олишда ҳам кўмак бера олади.*

Республика тадбиркорлари бугун ишни саводли юритишни ўрганишга тобора кўпроқ эҳтиёж сезмоқдалар. Бироқ ***улар учун асосий манба оммавий ахборот воситалари ёки танишлар тажрибаси эмас, ихтисослаштирилган консалтинг фирмалари ва ахборот марказлари хизмат қилиши зарур.*** Республикада таълим тузилмаларининг самарали иш юритишга алоҳида эътибор берилмоқда. Бозор иқтисодиёти кадрларни тайёрлаш ва ўқитиш жараёнига республиканинг 47 олий юрти, 12 ҳудудий ўқув маркази, 15 коллеж, 116 лицей, 6 халқаро бизнес-мактаби, 122 тадбиркорлик мактаби, 16 бизнес-инкубатор, ТИЧТП Таълимот департаментининг 17 бизнес-мактаби жалб қилинган.

Бундан ташқари, тадбиркорлик фаолияти учун кадрлар тайёрлашнинг мукобил нодавлат тизими ҳам шаклланмоқда. Бу йўналишга узил-кесил яхлит тавсиф бериш учун бизнес-мактаб, коллежлар ва тадбиркорлик университетини ўз ичига олган уч босқичли тадбиркорлик таълим тизимини вужудга келтириш бўйича таклифлар ишлаб чиқилган. ТИЧТП тизимида ҳам бу мақсадларни амалга ошириш учун катта иш йўлга қўйилган. Бўшаган ишчи кучини қайта тайёрлаш ва малакасини ошириш дастури ишлаб чиқилган ва амалга оширилмоқда, таълим тўғрисидаги қонуннинг баъзи моддаларини ўзгартириш бўйича таклифлар киритилган, вужудга келган бизнес-мактаблар шаклланишининг ҳуқуқий негизи таълим соҳасидаги жорий меъёрий ҳужжатларга мослаштирилган.

Европа Иттифоқи Ўзбекисонда тадбиркорликни қўллаб-қувватлашга йўналтирилган дастурлари техник ва ахборот жиҳатидан фаол ёрдам бермоқда. ТАСИС дастури доирасида Европа Иттифоқи Ҳайъати ташкил этилди, ўқитадиган марказлар тармоғи мунтазам кенгайтирилмоқда. ТИЧТП ташаббуси билан, шунингдек, Республика амалий алоқалар маркази дастурлари доирасида тадбиркорлар касбий ўсишига ҳаққоний мадад бўлаётган семинарлар, тадбиркорлик учрашувлари ўтказилмоқда.

Тадбиркорларимиз Европа мамлакатлари компаниялари билан фаол ва бевосита ҳамкорлик ўрнатмоқда. Натижада, хусусий тадбиркорликни тартибга солиш ва қўллаб - қувватлашдаги асрлар мобайнида тўпланган тажриба республика бозор иқтисодиётининг оёққа туриши шароитларига ўтказилмоқда. Ўзбекистон кичик ва ўрта тадбиркорлари вакилларининг Апелдорн (Голландия) шаҳридаги ҳамкасблар билан учрашуви анъанага айланди. Халқаро учрашувлар ва ҳамкорликлар, Ўзбекистон кичик ва ўрта тадбиркорлигининг жаҳон иқтисодиётига тезроқ киришга ёрдам бермоқда (Л. Гуро, Бозор пул ва кредит. Август 1998 йил).

7.3. КИЧИК КОРХОНАЛАРНИНГ ИҚТИСОДИЙ ФАОЛИЯТИ ХАРАКТЕРИСТИКАСИ

Кичик корхоналар халқ хўжалигининг барча соҳаларида фаолият олиб боради. Лекин таъкидлаб ўтиш жоизки, айрим фаолият турларини юритиш фақат давлат корхоналарига руҳсат берилади. Баъзи бир товарларни ишлаб чиқаришга эса махсус рухсатномалар (лицензия) олиниши керак. Кичик корхоналар ўз хўжалик фаолиятини юритишда, ишлаб чиқарган маҳсулоти, солиқ тўлашдан ва бошқа мажбурий тўловлардан ортган фойдага эгалик қилиш ва ўз ҳолига ишлатишда тўлиқ мустақилликка эга.

Маълумки, барча турдаги корхоналарнинг молиявий натижаларини умумлаштирувчи кўрсаткич — фойда ҳисобланади. Хўжалик фаолиятининг муҳим қисми — режалаштиришдир. Кичик корхона ўз фаолиятини мустақил олиб боради ва истиқболини белгилайди, бу борада у корхонанинг ривожланишини, ишчиларининг оладиган фойдасини кўзлайди. Режанинг асосини шартномалар ташкил қилиб, истеъмолчилар, таъминотчилар билан мустақил тузилади.

Кичик корхонанинг молиявий ресурсларини шаклланиши, унинг ташкилий-ҳуқуқий шаклидан келиб чиққан ҳолда, кўрилган фойда, амортизация ажратмаси, қимматли қоғозларни сотишдан тушган кирим, меҳнат жамоасининг ҳиссалари ва бошқа бадаллар, шунингдек кредитлар ва қонун билан чекланмаган бошқа киримлар эвазига амалга ошади.

Пул маблағларини сақлаш, барча турдаги ҳисоб-китоб ишларини амалга ошириш, кредит ва касса операцияларини юритиш учун кичик корхона исталган банкда ўзининг ҳисоб ва бошқа рақамларини очади. Корхона рўйхатдан ўтган жойдаги банк ва унинг бўлимлари корхона талабига асосан унинг ҳисоб рақамини очиши шарт.

Корхона кредит шартномаларини бажариш ва ҳисоб-китоб интизомига риоя қилиш борасида тўла жавобгар ҳисобланади. Ўзбекистон Республикасининг 1994 йил 5 майдаги «Банкротлик тўғрисида»ги қонунига биноан, ҳисоб-китоб мажбуриятларини бажара олмаган корхона суд хулосаси билан тўлов қобилиятини йўқотган (банкрот) деб эътироф этилади.

Кичик корхоналар, умумий асосларда, хорижий шериклари билан шартномалар тузиши ва хорижий банкларида валюта ҳисоб рақамларини очиши мумкин. Белгиланган тартибларга риоя қилган ҳолда, кичик корхоналар, мустақил ҳолда халқаро бозорларга чиқиши, валюта ишлаши, аукционларда қатнашиши мумкин.

Ишловчиларга иш ҳақи тўлаш шакллари, унинг ўлчами ва тизими, шунингдек уларнинг бошқа даромадлари кичик корхона томонидан мустақил белгиланади. Корхона ишчиларга қонун томонидан белгиланган энг кичик иш ҳақи миқдорини тўланишини, меҳнат шароитини яратилишини, ишловчиларни ижтимоий муҳофаза қилинишини кафолатлайди. Шу билан бирга у ўз ишчиларига қўшимча таътил

бериши иш вактини қисқартириши ва бошқа имтиёзлар бериши, шунингдек корхона тартибига кирмаган, амма унга хизмат кўрсатувчи ташкилотлар ишчиларини рағбатлантириши мумкин.

Кичик корхона томонидан ишчиларига хавфсиз меҳнат шароитини яратиб берилиши қонун томонидан белгилаб қўйилган ва ишчилар соғлиғига етказилган зарарни, қонуний йўл билан қопланиш мажбурияти юклатилган.

Кичик корхонада ишловчилар ижтимоий ва тиббий суғурта қилинадилар ва давлат корхоналари ходимлари қаторида ижтимоий таъминланадилар. Кичик корхоналар ижтимоий, тиббий суғурта бадалларини давлат корхоналари учун ўрнатилган қонунчилик асосида ўтказиб берадилар.

Маълумки, Республикамизда мавжуд деҳқон (фермер) хўжаликлари ҳам кичик корхоналарга киради. Шуларни эътиборга олиб Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси 1998 йил 30 августдаги қарорига асосан биринчидан Ўзбекистон Республикасининг «Ер кодексини», «Қишлоқ хўжалик кооператив (ширкатлар, деҳқон хўжалиги ва фермер хўжалиги) ҳақида тўрт қонун қабул қилинди. Бу эса ўз навбатида Республикамиздаги тадбиркорларга янада кенг йўл очиб берди. Чунки, бизни Республикамизда бу қонунларни ҳаётга тадбиқ этиш учун барча шарт-шароитлар бор, шу билан бирга кўп тажрибага ҳам эгамиз. Масалан, Фарғона вилоятидаги Бешариқ тумани 1996-1997 йилдаги тажрибасини кўриб чиқамиз.

Республика деҳқон (фермер) хўжаликларини янада мустаҳкамлаш ва тадбиркорлик фаолиятини давлат йўли билан қўллаб-қувватлаш тўғрисидаги фармон ва қонунлар асосида ишни ташкил қилиш ва иқтисодий ислоҳотларни амалга ошириш борасида туманда муайян ишлар қилинмоқда. Туманда деҳқон (фермер) хўжаликларини ривожлантиришга катта эътибор берилмоқда.

1996 йилда туманда 148 деҳқон (фермер) хўжаликлари фаолият кўрсатиб, уларга 1191 гектар ер майдони ажратиб берилган. Шундан 78 таси чорвачиликка ихтисослаштирилган бўлиб, 353 гектар ер, 45 та деҳқончилик сохасига 627 гектар ер ва 25 та боғдорчилик-узумчиликка 211 гектар ер туман ҳокими қарори билан ажратиб берилган.

Тумандаги чорвачиликка ихтисослаштирилган деҳқон (фермер) хўжаликлари томонидан 1996 йил якуни билан 57 тонна гўшт, 508 тонна сут ишлаб чиқарилиб, шундан 57 тонна гўшт, 384 тонна сут давлатга сотилган. Деҳқончилик ва боғдорчилик соҳалари бўйича 199 тонна дон, 82 тонна сабзавот, 80 тонна хўл мева ва 1348 тонна пахта етиштирилди.

Туманда ҳозирги замон талаби асосида иш олиб бориб, келажакда деҳқон (фермер) хўжаликлари янада ривожлантириш аҳолини ва туман меҳнаткашларини чорвачилик ва озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган талабини қондириш мақсадида астойдил меҳнат қилишиб, тузилган ўзаро шартномаларни ортиғи билан бажарган ва даромад олган

фермерлардан «Янги ҳаёт», «Узун» Мирзаев Н., «Янги бахт», бошлиғи Р. Қосимова, «Шоберди» номли бошлиғи З. Хафизов, «Тилло» номли бошлиғи Р. Алиева, «Бешариқ» номли бошлиғи К. Деҳқонов, «Сирдарё» бошлиғи Н. Назаров шартномаларни ортиғи билан бажарган фермерларни мисол келтиришимиз мумкин.

Туманда 35 та пахтачилик деҳқон (фермер) хўжаликлари 467 гектар ерда деҳқончилик қилиб, 1348 тонна пахта давлатга топшириб ҳосилдорлик 28,6 центнерни ташкил қилди. Айрим илғор фермерлардан 35-42 центнергача ҳосил олишади. Булар «Намуна» ширкатлар уюшмасидан «Ўткир» номли бошлиғи И. Деҳқонов 7 гектар ер майдонидан 29,5 тонна ҳосил олиб 42,1 центнерга «Намуна» номли бошлиғи Д. Маматалиева 42,0 центнер, «Вохидбек» номли бошлиғи С. Акрамов, 41,4 центнер, «Қоражийда» номли бошлиғи М. Холиқов 40,6 центнер, Бешариқ ширкатлари уюшмасида «Сардор» номли бошлиғи А. Ҳамзаев 32,2 центнер, «Рўзимат» номли бошлиғи Р. Нурматов «Кўрик бўлимида 13,0 гектар ерда деҳқончилик қилиб шартномани 116 фоизга бажаради.

Туманда «Намуна» ширкатлар уюшмасида 1 та сабзавотчиликка ихтисослашган «Дилшод» номли бошлиғи Назирали Рўзматов бошлиқ бўлиб 4 гектар ер майдонидан 82 тонна ҳосил олишиб шартнома 103 фоизга бажарилиб ҳосилдорлик 206 центнерни ташкил этди.

1996 йилда туманда 18 та янги деҳқон (фермер) хўжаликлар ташкил этилиб, уларга яқин 100 гектар ер ажратиб берилган. Туманимизда айрим деҳқон (фермер) хўжаликлари қошида кичик корхона ва бир қанча цехлар ташкил этилган. Мисол учун «Янги ҳаёт» фермер хўжалигида терини қайта ишлаш цехи, аҳолига хизмат қилиш учун тегирмон цехлари ишлаб турибди. Бундай мисолларни «Умид», «Шоберди», «Маҳаммаджон», «Ният» фермер хўжаликларида ҳам ташкил этилиб аҳолига хизмат қилмоқда.

Лекин, юқоридан муваффақиятлар билан биргаликда 1996 йил мобайнида туман деҳқон (фермер) хўжаликлари ўз фаолиятида қатор камчиликларга йўл қўйилди. Барча хўжаликлар бўйича айрим фермерлар тузилган шартномаларни асоссиз равишда кам миқдорда бажариб ўз масъулиятларини сезмай, ҳисоб-китоб ҳисоботларини вақтида юргизилмаганлиги, ердан унумли фойдаланмай, берилган ерга чорва моллари учун режали ем-ҳашак экинларини экмаганлиги ва бошқа мақсадларда, ноўрин бошқа экин турларини, полиз, сабзавот экиб олганлиги натижасида қорамоллар бош сони камайиб, чорвачилик маҳсулотлари кескин камайиб кетган. Айниқса «Абдусамад» номли фермер хўжалиги (бошлиғи А. Эгамназаров) умуман шартнома асосида маҳсулот топширмаганлиги ва фаолият кўрсатмаганлиги сабабли фаолияти тўхтатилиб, туман ҳокими қарори чиқарилган.

Айрим фермерларни хўжаликларни тузилган шартномаларни асоссиз равишда бажармаган. Фаолиятини тўлиқ юргизмай ердан унумли фойдаланмаган фермерларни кўриб борилди. Ҳамда фер-

мерларни тажрибаларини ҳаётга татбиқ этиш фан ютуқларидан кенгроқ фойдаланиб ҳозирги давр талаби асосида ишни ташкил этишимиз керак. Шунингдек, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 295-сонли фармони ва Вазирлар Маҳкамасининг 88-сонли қарорига асосан туманда 194 гектар ер *майдони фермерларга ажратиб берилмаган.*

Туманда «техчорвасервис» ишини қониқарли деб бўлмайди. Деҳқон (фермер) хўжаликларига Давлат томонидан жон ва пахта учун берилган аванс пулини жамоа ва ширкатлар уюшмалари ўз вақтида бермаган. Ишлаб чиқарилган маҳсулотларини пуллари эса ойлаб-йиллаб ҳисоб-рақамига туширилмаган.

Ҳар бир хўжалик раҳбари ҳозирги иқтисодий ислоҳотларни амалга оширишда бор имкониятларини сарфлаб деҳқон (фермер) хўжаликларига амалий ёрдам бериб қўллаб-қувватлашса меҳнаткашларни чорвачилик ва озиқ-овқат маҳсулотларига бўлган талабларини қондириш ва иқтисодий ислоҳотларни амалга оширишда ўз ҳиссаларини қўшиб бормоқдалар.

Бешариқ туманида кейинги йилларда томорқадорларни фаолияти кескин яхшиланиб бормоқда.

Ҳурматли юртбошимиз Ислом Абдуғаниевич Каримовнинг 1996 йил 26 феврал куни бўлиб ўтган Вазирлар Маҳкамасининг 1996 йилда Ўзбекистон ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлади. Ҳамда 1997 йилда мамлакатимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислоҳотларнинг устивор йўналишларига бағишланган мажлисида аҳолига ажратилган шахсий томорқаларнинг янада ривожланиши ва мустаҳкамланишига жиддий эътибор беришлигини алоҳида тўхтаб ўтилди. Айниқса юртбошимиз таъкидладиларки, «бугунги кунда улар 650 минг гектар суғориладиган ерни ташкил этади. Шунингдек, қорамолларнинг қарийиб 80 фоизи, қўй ва эчкиларнинг 65 фоизи, парранда-ларнинг яқин 60 фоизи ана шу хўжаликлар ҳиссасига тўғри келади. Картошка, сабзавот ва полиз маҳсулотларнинг 69 фоизи, меваларнинг 55 фоизи, узумнинг учдан бир қисми шахсий томорқаларда етиштирилмоқда. Томорқанинг қишлоқ хўжалиги, иқтисодиётимиз таркибида қандай ўрин тутишини изоҳлаш учун ана шу мисоллар етарли, деб ўйлайман.

Бу борада Бешариқ туманида жуда ибратли ишлар қилинган.

Туман ҳудудида яшовчи барча фуқароларга қаерда ишлашидан қатъий назар ҳаммасига шахсий томорқадан фойдаланиш учун тегишли ер ажратиб берилган. Уларга тумандаги шахсий томорқадорлар уюшмасининг бошчилигида, ҳамма раҳбарларининг ва қишлоқ фуқаролар йиғини бошчилигида, яқиндан амалий ёрдамларини кўрсатмоқдалар, натижада уларда томорқа эгалари катта манфаатдор бўлмоқдалар. Масалан, томорқадорларга керакли анжом ускуналарни ҳамма уларни ерларига ишлов беришда техникалардан етарли ёрдам беришяпти, уларга навбати билан сув ажратиб беряптилар, минерал ўғит ажратиб беряптилар.

Зооветернария хизматини кенг йўлга қўйилган. Улар томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотларни айниқса, сут, гўшт, тери, жун, сабзавот ва мева маҳсулотларини сотиб олиш тизимини яхши йўлга қўйганлар.

Тумандаги қишлоқ томорқадор фуқаролар томонидан олинган даромадларни ўрганганимизда жуда яхши ва яққол мисолларга учрадик. Масалан, Бешариқ туманидаги Октовуқ қишлоғида яшовчи томорқачиси Исомиддинов Эргашалини иш фаолияти билан танишганимизда қуйидагиларни аниқладик. Бу томорқачига 20 сотих ер берилган бўлиб бу ердан 1996 йили 5 тонна картошка ҳосил олган, яъни 125 минг сўмлик, 700 бош маккажўхори яъни 14 минг сўмлик, 500 килограмм макка дони 7 минг сўмлик, 2 минг сўмлик резавор экинлар, 4 минг сўмлик мева маҳсулоти етиштирган ёки жами бўлиб 153 минг сўмлик даромад олган. Шунингдек «Рапқон» қишлоқ томорқачиси Абдулаҳат Самадовга 17 сотих ер ажратилган бўлиб, буни 10 сотихида буғдой экиб, 400 кг. ҳосил олган, яъни 10 минг сўмлик, 10 минг сўмлик такрорий маккажўхори экиб олинган. Бундан ташқари мавжуд гилос, ўрик дарахтларидан 23 минг сўмлик маҳсулот олинган, яна 2 минг сўмлик даромад олинган. Яна шунингдек, «Рапқон» қишлоғилик томорқачиси Омонжон Жўраевда 17 сотих ер мавжуд бўлиб, 400 кг буғдой яъни 10 минг сўмлик, 6 минг сўмлик маккажўхори, боғ ва гилосдан 15 минг сўмлик, 5 минг сўмлик резавор олинган. Жами 36 минг сўмлик даромад қилган. Шунингдек Рапқон қишлоғидан Абдуҳамид Сатторовдан, мавжуд 10 сотих томорқасидан 7 сотихига помидор экиб 20 минг сўм, мевадан 3 минг сўмлик, 7 минг сўмлик хашак, жами 30 минг сўмлик даромад олинган. Яна Қашқар қишлоғида яшовчи томорқачи Абдурашид Отажоновга 16 сотих ер ажратилган бўлиб, бундан 15 минг сўмлик картошка, 9 минг сўмлик мева, 6 минг сўмлик хашак етиштирилган. Жами томорқачи 30 минг сўмлик даромад олган.

Янгиқўрғон қишлоғидаги томорқачи Умаржон Собировга 10 сотих томорқаси мавжуд бўлиб, бундан 15 минг сўмлик картошка, 5 минг сўмлик хашак, 7минг сўмлик мева, жами 27 минг сўмлик даромад олинган.

«Ватан» қишлоқ фуқаролар йиғинига қарашли Ния̂т қишлоқ томорқачиси Муҳаммаджон Усмоновга 26 сотих томорқа ажратилган бўлиб, бу ердан 30 минг сўмлик картошка, 4 минг сўмлик макка, 6 минг сўмлик мева, жами 40 минг сўмлик даромад олган. Янги қишлоқ томорқачиси А. Дўсматовга 16 сотих ер мавжуд бўлиб, бундан 20 минг сўмлик картошка, 6 минг сўмлик макка 20 минг сўмлик турп, шолғом олган. Жами даромади 42 минг сўмни ташкил этган. Баҳмал қишлоғида яшовчи томорқачи Сирожиддин Худойбердиевга 16 сотих ер ажратилган, бундан 10 сотихга деҳқончилик қилган бўлиб, 20 минг сўмлик картошка, 6 минг сўмлик ҳўл мева, 6 минг сўмлик қуритилган мева олинган. Жами даромад 32 минг сўмни ташкил қилган.

Товул қишлоқ фуқаролар йиғинига қарашли Ғалача қишлоқ томор-

қачиси Маҳмуд Эгамовда 16 сотих томорқаси бўлиб, бу ердан 4,5 тонна картошка, 12 тонна карам етиштирилган. Жами даромад 126 минг сўмни ташкил этган.

Узун қишлоқ томорқачиси Эгамберди Қурбоновга 16 сотих томорқа ажратилган бўлиб бу ердан 1,85 тонна саримсоқ пиёз: 4 тонна карам етиштирилган. Жами даромад эса 197000 сўмни ташкил этган. Товул қишлоқ томорқачиси Зафар Эргашевга 10 сотих ер ажратилган бўлиб, бу ердан 680 кг буғдой, 1050 кг макка, 400 кг макка пояси олинган. Жами бўлиб томорқачи 90 минг сўм даромад олган.

Қоражийда қишлоқ фуқаролари йиғинига қарашли, Қармак қишлоқ томорқачиси 10 сотих ердан 25 минг сўмлик картошка, 7 минг сўмлик макка ҳашаги, 6 минг сўмлик сабзавот етиштирилган. Жами даромади 38 минг сўмни ташкил этди. Қум қишлоқ томорқачиси 12 сотих ерга буғдой эккан. 1300 кг ҳосил олган ва 20 минг сўм даромад қилган. Қораянтоқ қишлоғи томорқачиси Муллажонов Абдурахмон 12 сотих ерга, карам, картошка, помидор экиб 30 минг сўмлик даромад қилган. Бешариқ қишлоқ фуқаролар йиғинига қарашли Иттифоқ қишлоқ томорқачиси Умарали Ҳакимовга 10 сотих ер ажратилган бўлиб, бунда 1100 кг картошка яна 26 минг сўмлик, 300 боғ макка жўхори пояси, 6000 сўмлик, 330 кг макка дони 5000 сўмлик жами бўлиб 37 минг сўмлик даромад қилинган.

Мана бу юқоридагилардан кўриниб турибдики, барча томорқачилар турли хилдаги экинлар экиб турлича даромадлар оляптилар. Кузатишларимиз шуни кўрсатдики, айрим томорқачилар илғор технологияларни қўллаб, яхши уруғлик материаллар ҳамда минерал ва маҳаллий ўғитлардан рационал фойдаланиб, бундан ҳам кўпроқ даромад олганлар, булар жумласига томорқачи Абдурахмон Мажидов мисолида кўришимиз мумкин. Қашқар фуқаролар йиғини Қашғар қишлоғида яшайди. Оиласида 6 киши бўлиб, улардан 2 киши ишлайди, 4 киши мактабда ўқийди. Асосий иш жойларидан оладиган даромадлари 24000 сўмга яқин. ***Бу хўжалик томорқани 1983 йили олиб, 18 сотих майдондан 10 сотихдан фойдаланади.***

Хўжаликда 2 бош сигир, 1 бош бузоқ, 3 бош қўй ва 4 бош товуқ мавжуд.

1996 йилда томорқадан олган даромадлари қуйидагича:

Жадвал – 1

Маҳсулот номи	Майдони сотих	Олинган маҳсулот (кг)	Ўртача ҳосил ц-га	Даромади сўм	Харажати сўм	Соф даромади
Сабзавот	6	2100	350	39000		
Ш.Ж. помидор	3	1200	400	18000		
Бодринг	3	900	300	21000		
Макка кўки	4	1200	300	7000		
Ш. Ж.						

Данакли	30 туп	1300	X	26000		
Гилос	16	700	X	28000		
Ўрик	10	500	X	12000		
Баргак		200	X	40000		
Данак		300	X	6000		
Томорқа бўйича жами	10	X	X	158000	5000	153000
Сут		2100	2050	21000		
Гўшт		X	X	2500		
Тухум мд.		700	150	8400		
Чорва жами	X	X	X	54400	10000	44400
Ҳаммаси	X	X	X	212400	15000	197400

Хўжалик «Москвич» автомобили, телевизор, совутгич, кир ювиш машинаси, тикув машинаси ва бошқа маиший жиҳозларга эга.

1-жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, ҳосилдорлик кўпайган соҳа бу сабзавотчилик тармоғидир. Яна Абдурахмон Мажидов ўз томорқасидаги сабзавот экинларидан 350 центнер ҳосилдорликка эришяпти шу жумладан, 400 центнер помидор ҳосил олибди. Бу ютуқларга қандай эришилганлигини Абдурахмон Мажидовдан сўраганимизда у айтдики, биринчидан экинни экиш олдидан ерни яхши тайёрлайди. Қиши билан йиғилган чорва гўнгларини тупроқ билан аралаштириб чиритиб компост ҳосил қилиб, биринчидан сув бостириб қўйилади, эрта баҳорда март ойининг бошида плёнка остига 6 сотих ерга эртанги бодринг ва помидор кўчатни қилдик, яхшилаб ишлов бериб май ойининг бошларида буларни хосилини йиғиштириб олиб бўшаган ерга макка экдик, натижада 300 центнер хисобидан 1200 кг кўк макка массасини олдик. Шунингдек, февраль ойини ўрталарида мевали дарахтларимизни ортиқча шахларини кесдик, ҳосил берадиган шохларини қолдирдик, дарахтларни ҳаммасини бутаб оқлаб қўйдик, уларни тагини кавлаб, мавжуд компостимиздан солиб, сўнгра сув бостириб қўйдик, дарахтларимиз мевага киргач ҳар қандай зараркунандаларга қарши кураш мақсадида химикатлардан оз миқдорда фойдаландик ва натижада юқоридаги натижаларга эришдик.

Шу тадбирлар ҳисобига томорқачи Абдурахмон Мажидов ҳаммаси бўлиб 1996 йилда 212400 сўм умумий даромад олган, бунга 15000 сўмлик харажат қилган, соф даромад эса 197400 сўмни ташкил этган оила бошига 35400 сўмдан тўғри келган. Шунингдек томорқачи Яхшибой Турдиевнинг иш тажрибасини ўрганганимизда ҳам яхши натижаларга эришганлигига иқрор бўлдик.

Қашқар қишлоқ фуқаролар йиғинидаги Қашгар қишлоғида яшайди. Оиласида 7 жон бўлиб улардан 2 киши ишлайди. 3 киши ўқийди.

«Ўзбекистон» жамоа хўжалигида ишлаб асосий иш жойидан оладиган даромадлари 36 минг сўмни ташкил этади. Томорқаси 10 сотих бўлиб, уни 1991 йили олган ва 7 сотихидан экин экиб фойдаланади. 5 сотих ерида иссиқхонаси бор, хўжаликда икки бош

сигир, икки бош бузоқ, уч бош қўй ва етти бош товуқ бор.

1996 йилда томорқадан олган даромади қуйидагича бўлган:

Жадвал – 2

Махсулот номи	Майдони сотих	Олинган махсулот (кг)	Ўртача хосил-к ц-га	Даромади сўм	Харажати сўм	Соф даромади	Жон бош
Парникда помидор кўчат	5			30000			
Макка дон	10	1000	1000	15000			
Макка кўки	10	5000	500	10000			
Турп	5	3000	600	18000			
Мева 12 туп	1	350	350	22000			
Ўрик 20 туп барг	4	300	Х	60000			
Ўрик данаги	Х	100	Х	2000			
Терак	Х	50	Х	Х			
Томорқа жами	Х	Х	Х	157000	10000	14700	22428
Сут	Х	2100	1050	21000			
Гўшт т. в.	Х	Х	Х	10000			
Тухум м. д.	Х	700	150	8100			
Чорва жами	Х	Х	Х	394000	25000	14400	5628
Хаммаси	Х	Х	Х	196400	35000	161400	28056

Хўжаликда «Жугули» автомашинаси, телевизор, совуткич, тикув машинаси ва бошқа маиший жиҳозлари бор.

Жадвал 2-чидан кўриниб турибдики, томорқачи Яхшибой Турдиев 5 сотих ерга помидор кўчатини етказиш учун парник қилган. Якка ерни кавлаб рамка қилиб помидори кўчатини етиштирилган. Кўчат етказиш учун энг аввало парникнинг компост билан тўлдириб, саралланган помидор уруғини экди. Кўчатни ундириб олгач уни сотиб, макка экилган. Кўчатни ундириб олгач уни сотиб, макка экилган бундан 1000 кг макка дони, 5000 кг макка кўк поясини етиштириб олган, сўнгра 5 сотих ерга турп эккан, бундан 3000 кг турп олган. Томорқачи Яхшибой Турдиев помидор кўчат ишлаб чиқаришдан 30 минг сўм даромад олган, макка донидан 15 минг сўм даромад олган, кўк макка поясидан 10 минг сўм даромад олган, шунингдек, турпдан 18 минг сўм даромад олган. Мавжуд мевали дарахтлардан яъни ўрик, терак ва бошқа дарахтлардан 82 минг сўмлик даромад олган. Чорвачилик соҳасидан, яъни 2100 кг сут, гўшт, тухумдан хаммаси бўлиб, 39,4 минг сўм

даромад олган. Ҳаммаси бўлиб томорқасидан 196400 сўм даромад олган бунга 35 минг сўм харажат кетган, соф фойда эса 161400 сўмни ташкил этган ёки ҳар бир оила аъзосига 28056 сўмдан тўғри келган.

Яхшибой Турдиев билан суҳбатлашганимизда у келажакдаги режасини бизга шундай таҳлил қилиб берди, келгуси йилда барча мева маҳсулотни қайтадан ишламоқчи. Яъни улардан мева шарбатларини қайта ишлаб чиқмоқчи. Бу тадбирни амалга оширадиган бўлса, биринчидан барча оила аъзолари иш билан банд бўлар экан, олинадиган фойда ҳам 3,4 бараварга кўпаяр экан. Ҳақиқаттан меваларидан ҳар хил шарбатлар, вареньялар, тайёрласалар, эл дастурхонини кун сайин ширинликлар, шифобахш мева шарбатлари билан тўлдириш мумкин, яна томорқачилар ўзларига ишлаб чиққан маҳсулотни қайта ишлаш борасида Абдумўмин Сафоев иш тажрибасини кўриб чиқамиз.

Равқон қишлоғида яшайди. Оила аъзолари сони 4 нафар бўлиб, улардан 2 нафари ишлайди, 2 нафари ўқийди.

Ишловчиларнинг асосий иш жойларидан оладиган бир йиллик даромади 36000 сўмни ташкил этади. Бу хўжалик томорқани 1991 йили олган бўлиб, жами 29 сотих, экин экиладиган майдони 17 сотихдан иборат. Хўжаликда 2 бош сигир, 5 бош қўй ва 2 бош парранда парвариш қилинмоқда. 1996 йили томорқа ва чорва маҳсулотларидан олинадиган даромад қуйидагича:

Жадвал – 3

Маҳсулот номи	Майдони (сотих)	Олинган маҳсулот (кг)	Ўртача ҳосилик (ц-га)	Даромади сўм	Харажати сўм	Соф даромади	Жон бош (сўм)
Буғдой	10	500	50	12500			
Сабзавот	5			10000			
Ш.ж. бодринг	1	200	200	1000			
Помидор	2	500	250	500			
Қалампир	1	200	200	400			
Такрорий макка дон	4	200	Х	3000			
Такрорий макка кўк	4	450	Х	6000			
Шолгом	2	1000	500	5000			
Мева	5	1000	200	32000			
Шундан данакли	5	1000	200	32000			
Баргак ўрик	Х	300		90000			
Данак		100		4500			
Узум	3	720	240	18000			
Терак		1000					
Томорқа бўйича	17	Х	Х	191000	15000	166000	45250

Сут	X	24000	1200	20400			
Гўшт т.в.	X	450	450	24000			
Тухум	X	3150	150	37800			
Чорва бўйича жами	X	X	X	82200	12000	70200	20550
Хаммаси:	X	X	X	263200	27000	236200	65800

Хўжаликда мотоцикл, телевизор, совуткич, кир ювиш машинаси, тикув машинаси ва бошқа жиҳозлар мавжуд.

3- жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, томорқачи жами 263200 сўмлик даромад олган ва 27000 сўмлик харажат қилган ҳамда 236200 сўм соф даромад олган, натижада оила жон бошига 65800 сўмдан. 3-жадвал маълумотларига қарайдиган бўлсак, бизни қизиқтирадиган оила айниқса бу оилада яъни томорқачида етиштирилган мевали дарахтлардан олинган маҳсулотлар хаммани ҳайратда қолдирмоқда. Яъни 2000 центнерга тўғри келяпти. Бу тажрибани жаҳоннинг илғор мамлакатларида яъни Хитой, Япония, Голландия давлатларида ҳам томорқачилар эришганликлари йўқ десак хато қилмаган бўламиз. Хўш буни сири нимадан иборат?

Томорқада мавжуд 5 туп ўрик қуйидагича агротехника қоидаларини бажарилади. Биринчидан ҳар йили химиявий препаратлар ёрдамида айниқса БИ-58 преларати билан кузда ишлов берилар экан, сўнгра кузда мевасини қоқиб олганда дарахтни илдиз атрофини ковлаб унга маҳаллий ўғит, озгина минерал яъни фосфорли, азотли, калийли ўғитлар ҳамда бегона тупроқ солиб устига сув бостирар экан. Сўнгра эрта баҳорда яъни феврал ойининг охирларида ошиқча шохларини текислаб бутар экан. Бу тадбирлар эса ўз натижасини кўрсатиб мевали дарахтлардан юқори ҳосил олишига сабаб бўлибди.

Мавжуд 3 туп ёнғоқдан ҳам 150 кг ёнғоқ олган ва бундан 18000 сўм даромад олган. Данакли мевадан 100 кг данак чиқариб бундан 10000 сўм даромад олган.

Яна бешариқ туманидаги илғор томорқачилардан бири бу Аҳаджон Саматовдир. Бу оила Рапқон қишлоғида истиқомад қилади. Оиласида 7 жон бўлиб, улардан 3 киши ишлайди ва уч киши ўқийди. Асосий иш жойидан олинадиган даромад 54000 минг сўмга етади.

Бу хўжалик томорқани 1989 йили олган, 20 сотих майдондан 17 сотихдан экин ва мева экиб фойдаланади. Хўжаликда 2 бош сигир, 2 бош бузоқ ва 4 бош қўй мавжуд. Томорқа ва чорвадаги олинган даромад қуйидагича:

Жадвал – 4

Маҳсулот номи	Майдони сотих	Олинган маҳсулот (кг)	Ўртача ҳосил-к ц-га	Даромади сўм	Харажати сўм	Соф даромади	Жон бош
Буғдой	10	450	45	21250			

Макка дони	10	450	45	6750			
Макка кўки	10	4000	400	6000			
Мева 30 туп	5	2170	434	65100			
Ш.ж. данакли	3	1670	556	57600			
Уруғли	2	500	250	7500			
Ёнғоқ 3 туп	1	150	150	18000			
Данак томорқа бўйича	X	X	X	117200	5000	112100	16728
Сут		3000	1500	25500			
Гўшт		800	400	25000			
Чорва жами	X	X	X	50500	12750	37750	7214
Ҳаммаси	X	X	X	167600	17750	149850	23942

4-жадвал маълумотларидан шуни гувоҳи бўлдикки, бу томорқачи Саматов Аҳаджон ихтиёрида 17 сотих ер мавжуд бўлиб, 1995 йил кузида 10 сотихга буғдой эккан, июнь ойининг бошларида шу майдондан 450 кг буғдой олган, ҳосилдорлик эса 45 центнерга дон, бундан 11250 сўмлик даромад олган. Шу буғдойдан бўшалган ерга макка экилган. Натижада 450 кг макка дони яъни ҳосилдорлик 45 центнер ҳисобидан 6750 сўм даромад олган ва шу билан биргаликда 4000 кг макка пояси яъни 400 центнер ҳисобида ва 6000 сўм даромад олган. Қолган 5 сотих ерда мевали дарахтлари бўлган. Қолган 5 сотих ерда мевали дарахтлар мавжуд бўлиб унда 30 туп дарахт мавжуд.

2170 кг мева ёки 400 центнер ҳисобидан 65100 сўм даромад олган. Мавжуд 3 туп ёнғоқдан ҳам 150 кг ёнғоқ олган ва бундан 18000 сўм даромад олган. Данакли мевадан 10 кг данак чиқариб бундан 10000 сўм даромад олган. Хулоса қилиб айтганда Аҳаджон Саматов оиласи томорқаси бўйича ҳаммаси бўлиб 117200 сўмлик даромад олган, бунга 5000 сўм харажат кетган, соф фойда эса 112100 сўмни ташкил этган ёки мавжуд 2 бош сигирдан ва 4 бош қўйдан 800 кг гўшт ишлаб чиқариб, ундан 25000 сўмлик даромад олган, 2 бош сигир ва 2 бош гунажиндан 2000 литр сут согиб олган ва бундан ҳам 25500 сўм даромад олган. Жами чорвачиликдан 50500 сўм даромад олинган бунга 12750 сўм харажат сарфланган, натижада 37750 сўм соф фойда олинган, ёки оиладаги жон бошига 7214 сўмдан даромад тўғри келган.

Умуман олганда Саматов Аҳаджон оилавий томорқасидан ва мавжуд чорва ҳайвонларидан ҳаммаси бўлиб 167600 сўм даромад олган, бунга 17750 сўм харажат сарфланган, соф фойда эса 149850 сўмни ташкил этган ёки жон бошига 23942 сўмдан тўғри келган.

Юқоридаги мисолимизга ўхшаш яна бир оилавий томорқачи Муҳаммаджон Жўраевнинг иш фаолияти билан танишиб чиқадиган бўлсак, қуйидагиларнинг гувоҳи бўламиз.

Рапқон қишлоқ фуқаролар йиғинидаги Рапқон қишлоғида яшайди «Рапқон» жамоа хўжалигида ишлайди, ўртача бир йиллик иш ҳақи 21600 сўм. Оила аъзолари уч кишидан иборат бўлиб, бир киши ишлайди, бир киши ўқийди. Томорқани 1973 йили олган, жами 14 сотих бўлиб, 10 сотихдан фойдаланади, 5 сотих ерига парник қилинган, 5 сотих ерида боғ уй саҳнида ўзум экишган. Хўжаликда 2 бош сигир, 2 бош бузоқ, 4 бош қўй, 6 бош товуқ ва 1 бош от мавжуд. 1996 йили томорқа ва чорва маҳсулотларидан олган ҳосили ва даромади қуйидагича:

Жадвал – 5

Экин ва маҳсулот номи	Майдони сотих	Олинган маҳсулот (кг)	Ўртача ҳосил-к ц-га	Даромади сўм	Харажати сўм	Соф даромади	Жон бош
Сабзавот	5	450	45	37000	4000	35000	
Кўчат мева	5	950	190	55000	10000	54000	
Шундан гилос 14 туп	2	300	150	23000	500	22500	
Олма 12 туп	3	650	216	32000	500	31500	
Узум	3	1000	333	40000	1000	39000	
Такрорий макка	5	2500	500	10000	1000	9000	
Томорқа бўйича	10	Х	Х	142000	5000	137000	47333
Сут	Х	3000	15000	25500	3000	22500	
Гўшт тирик вазни	Х	1730	440	68000	7000	61000	
тухум м.д.	Х	900	150	10800	1000	9800	
Чорва бўйича	Х	Х	Х	104300	14000	93300	34767
Ҳаммаси	Х	Х	Х	246300	19000	227300	82100

Етиштирилган қишлоқ хўжалик маҳсулотларининг асосий қисмини бозорда сотади, қолган қисмини ўз эҳтиёжи учун ишлатади.

Бу хўжаликда «Жугули», «Газ-69» автомашиналари, мотоцикл, телевизор, видеомагнитофон ва маиший жиҳозлар мавжуд.

5-жадвалда келтирилган маълумотлар шуни кўрсатмоқдаки, Муҳаммаджон Жўраевга оиласига 14 сотих томорқа ажратиб берилган. 4 сотихига уй-жой қурилган. Қолган 10 сотихига деҳқончилик қилмоқда. Буни ҳам ўз навбатида 5 сотихида мевазор дарахтлар эгалланган қолган 5 сотихига парник қилиб шу ерга помидор кўчати эккан. Помидор кўчатидан 37000 сўм даромад олинган, бунга 2000 сўм харажат қилинган, соф фойда эса 35000 сўмни ташкил этган. Помидор кўчатини етиштириб сотилиб бўлгандан кейин шу майдонга макка экилган ва ундан 2500 кг кўк масса олинган, яъни ўртача ҳосилдорлик 500 центнер ҳисобидан, бундан 10000 сўм даромад

қилган ва бунинг учун 1000 сўм ҳаражат кетган соф даромад эса 9000 сўмни ташкил этди. Мавжуд 14 туп гилос дарахтидан 300 кг гилос етиштирилган, ҳосилдорлиги 150 центнер ҳисобидан жами бўлиб даромад 23000 сўмни ташкил қилган, бунга 500 сўм ҳаражат сарфланган бўлиб соф фойда 22500 сўмни ташкил этган. Томорқачи мавжуд 12 туп олмадан 650 кг олма меваси етиштирган ёки ҳосилдорлик 215 центнер ҳисобига тўғри келган. Бундан 32000 сўмлик даромад қилган, шунга яраша 500 сўм ҳаражат сарфланган. Соф фойда эса 31500 сўмни ташкил этган. Шунингдек, 3 сотих ердаги мавжуд узумдан 1000 кг узум етиштирилган, яъни ҳосилдорлик 333 центнер ҳисобига тўғри келган, бундан 40000 сўмлик даромад қилган, бунга яраша 1000 сўм ҳаражат сарфланган, соф фойда эса 39000 сўмни ташкил қилган. Умуман олганда Муҳаммаджон Жўраевга томорқасининг яхши фаолият юритиши натижасида ҳаммаси бўлиб, 142000 сўмлик даромад олган. Бунга 5000 сўм сарф ҳаражатлар кетган, соф фойда эса 137000 сўмни ташкил этган, оила жон бошига 47333 сўмдан даромад тўғри келган.

Бу оилада шунингдек, 3000 литр сут ишлаб чиқарилган ва бундан 25500 сўм даромад қилган, шунга яраша 3000 сўм харажатлар қилинган, соф фойда эса 22500 сўмни ташкил этган. Шунингдек, 1730 кг гўшт етиштирилган. Бундан 68000 сўмлик даромад қилинган, шу билан биргаликда 7000 сўм сарф харажат қилинган, соф фойда эса 61000 сўмни ташкил этган. Яна мавжуд товуқлардан бир йил ичида 900 дона тухум олинган ва бундан 10800 сўм даромад қилган, бунга емишлари учун 1000 сўм сарф қилинган. Соф фойда эса 9800 сўмни ташкил этилган.

Хулоса қилиб айтганда, Муҳаммаджон Жўраев оиласида 1996 йил якуни бўйича 246300 сўм даромад олиниб, бунга 19000 сарф харажат қилинган, соф фойда эса 227300 сўмни ташкил этган ёки оиладаги жон бошига 82100 сўмдан тўғри келган. Мана бундан кўриниб турибдики, хурматли Президентимиз айтганларидек «Аҳолига ажратилган шахсий томорқаларнинг янада ривожлантириш ва мустаҳкамланишига жиддий эътибор бериш даркор» деган сўзларини бекорга айтмаганига гувоҳ бўлдик. Дарҳақиқат томорқа бу бир туман бойлик, бу ерда уч авлод ишлар экан, яъни оила бошқи кексалар, оиланинг асосий ишчи ячейкаси ўқитувчими, врачми, савдогарми, шофёрми, ҳарбий хизматчими ва ҳоказо касбдаги шахслар ҳамда учинчиси шу оилада вояга етаётган мактаб болалари ҳам ишлайди. Бундан ташқари томорқада етиштирилган маҳсулотни оила хоҳласа бозорга олиб чиқиб сотади, ёки ўзининг эҳтиёжи учун ишлатади. Хулоса қилиб айтганда ҳақиқий томорқадор ерни ҳамда қишлоқ хўжалик анжомларининг ўз эгаси экан. Бизнинг илмий кузатувларимиз шугина Бешариқ томорқадорларининг ўртача ҳар бир гектардан олинаётган даромадлари 2 млн. сўмданга тўғри келяпти. Маълумки, Республикамизда томорқадорларга 650 минг гектар ер ажратиб берилган. Агар республикамиз бўйича барча томорқадорлар ҳам ҳар

бир гектар ҳисобига ўртача юқоридаги рақамдаги миқдорда маҳсулот ишлаб чиқариладиган бўлса, бу рақам 1300 млн. сўм даромад олган бўларди. Шунга ҳурматли юртбошимиз И. А. Каримов бошчилигида барча чора-тадбирлар амалга оширилянти, юртбошимиз айтганларидек, «Ўзбекистон келажаги — буюк давлат» эканлигига илмий асосда ҳам таҳлил этганда ҳам амин бўлдик.

8 — БОБ. КОРХОНАНИ МОЛИЯВИЙ БОШҚАРИШ

8.1. КОРХОНАЛАР ВА ТИЖОРАТ ТАШКИЛОТЛАРИНИНГ МОЛИЯЛАРИ

Маблағ ҳар доим пул шаклида кўзга ташланади, у тақсимланиш характерига эга, турли кўринишдаги даромадлар, хўжалик субъектларининг жамғармалари, давлат ва ноишлаб чиқариш соҳасидаги инвестиция ва молиявий фаолиятларини шаклланишини акс эттиради ва уларни ишлатилишини билдиради.

Молиявий муносабатларнинг муайян қисми тадбиркорлик билан боғлиқдир. Фаолият юритишдан кўзланган мақсади фойда олиш бўлган тижорат ташкилотлари сифатида намоён бўлувчи корхоналар тадбиркорлик мухитида иш кўрадилар. Тижорат ташкилоти хўжалик субъекти сифатида, амалдаги қонунлар чегарасида исталган турдаги фаолиятни юрита олади, аммо иш юритишнинг асосий мақсади фойдаланиш бўлиб бу, кенг миқёсда молиявий муносабатлар асосини белгилайди.

Молиявий муносабатлар объектив мавжуд бўлиб, аммо жамиятдаги иқтисодий муносабатлар характерига мос келувчи конкрет шаклда намоён бўлмайди. Ҳозирги шароитда молиявий муносабатлар шакли жиддий ўзгаришларни бошдан кечирмоқда, бу асосан мулкчилик шаклининг ўзгариши, иқтисодий субъектларнинг хўжалик мустақиллиги, кўрилаётган фойданинг бир қисмини солиқ кўринишида олиниши, молиявий бозорни пайдо бўлиши билан боғлиқдир.

Корхоналар ва тижорат ташкилотларнинг маблағлари умумий молиявий муносабатлар тизимининг бир қисмини ташкил қилиб, молия тизимининг барча звенолари билан, яъни — турли даражадаги бюджетлар, нобюджет фондлар, суғурта ва бошқалар, шунингдек молия бозори қатнашчилари билан боғлиқдир. Пул асосида корхоналар ва тижорат ташкилотларнинг хусусий воситалари, даромадлари шаклланишида, молиявий таъминлашда манба сифатида заемлар жалб этилишида, даромадни тақсимланишида, уларни жамғарилишида ва ишлатилишида молиявий муносабатлар ўрнатилиб, у асосан хўжалик юритувчи субъектлар томонидан ишлаб чиқариш ва инвестицион фаолият юритишда юзага келади. Бунинг учун бошланғич момент бўлиб бирламчи капиталнинг шаклланиши намоён бўлади, чунки янгитдан бошланаётган ҳар қандай иш молиявий таъминланишни тақозо этади.

Корхоналарнинг хўжалик фаолиятларини ташкил қилиш ва молиялаштириш манбаалари. Бирламчи капитал ҳар қандай корхонанинг мулкий шаклланишининг муҳим манбаи ҳисобланиб, у таъсисчиларнинг ҳиссаларидан ташкил топади. Бу ҳиссалар турли кўринишда бўлиши мумкин: узоқ муддатли фойдаланиш объектлари, ишлаб чиқариш заҳиралари, қимматли қоғозлар, мулкий ҳуқуқлар ва ҳ.к. лекин бу билан бир қаторда муайян миқдордаги пул маблағи ҳам зарурдир.

Бирламчи капитални шаклланиш усуллари турличадир. Уларнинг турланиши корхонанинг ташкилий-ҳуқуқий шаклига боғлиқдир. Хўжалик ширкатларда бу ҳиссалар жамламаси бўлса, жамият ва давлат (муниципал) корхоналарда — устав капиталидир. Масалан, очиқ турдаги акциядорлик жамиятларда қўшимча акциядор капитали чекланмаган миқдордаги инвесторлар ичида акцияларни эмиссия қилиниши йўли билан амалга оширилади. Шуни тушуниб етиш муҳимки, тадбиркорлик фаолияти давлат ва маҳаллий ҳокимият органларини янги корхонани ташкил этилишини молиялаштирилишида иштирокига амалда йўл бермайди. Давлат учун фақат тадбиркорларга маъқул келувчи иқтисодий муҳит яратиш функцияси қолдирилади. Шу сабабли хўжалик ширкатлари ва жамият таъсисчилари бирламчи капитални мустақил шакллантирадилар. Айни пайтда, давлат ва муниципал корхоналарнинг бирламчи капиталини вужудга келтириш учун бюджетдан маблағ ажратилади.

Корхоналар ташкил этилар экан таъсисчиларнинг пул маблағлари асосий фондлар олишга, корхонани нормал фаолият юритиши учун зарур бўлган ўлчамларда айланма маблағларни шаклланишига, номатериал активлар (лицензия, патент, ноу-хау)га банд этилишига сарфланади. Шундай қилиб, бирламчи капитал ишлаб чиқаришга инвестиция қилинади, ишлаб чиқариш жараёнида, сотилган товар қиймати билан ифодаланувчи (маҳсулот, бажарилган иш, кўрсатилган хизмат кўринишида) қиймат ҳосил қилинади. Товар сотилгандан кейин у кирим шаклидаги пул кўринишига келади.

Кирим корхонанинг ҳисоб рақамига ёки валюта ҳисоб рақамига тушади. Бу маблағ дарҳол таъминотчи корхоналардан бўлган қарзларни тўлашга, белгиланган муддатларда иш ҳақи беришга, нобюджет ижтимоий фондларга, айрим солиқларни тўлашга ва бошқаларга сарфланади. Шу тариқа маҳсулот таннархига кирган, ишлаб чиқариш ҳаражатлари қопланади. Шунингдек, кирим ҳисобидан фойда солиғига аванс тариқасида, бошқа солиқлар, тўланади, молиявий режа бўйича белгиланган ва таннархга кирмайдиган молиявий ҳаражатларга пул ўтказилади. Кўриниб турибдики, қилинган кирим мулкдор ихтиёридаги соф фойда бўлмасдан, балки маҳсулот ишлаб чиқаришга қилинган барча сарф ҳаражатларни ва солиқларни ўз вақтида тўланиши учун манбадир. Фойда тадбиркорнинг мақсади ва молиявий натижасидир. Ҳаражатларни таннарх кўринишида келтирилиши, маҳсулот сотишдан тушган киримни ва ишлаб чиқариш

ҳаражатларни солиштиришга имкон беради. Агар кирим, қилинган сарф ҳаражатлардан ортиқ бўлса, демак корхона даромад олиб ишлаётган бўлади ва унинг фаолияти ижобий баҳоланади. Кирим таннарх миқдорига тенг бўлгани тақдирда маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш билан бошқа барча ҳаражатлар қопланади холос, корхонага фойда қолмайди. Маҳсулот таннархи киримдан ортиб кетса, тадбиркор зарар кўради — молиявий натижалар салбий бўлади.

Бозор шароитида фойда – тадбиркорликни рағбатлантирувчи омил бўлиб, у айни пайтда фаолият якуни ҳамда хўжалик субъектининг хусусий капиталини асосий элементи ҳисобланади. Тадбиркор учун фойда қаерга қўйилган капитал энг кўп даромад келтиришини англатувчи ўзига хос белгидир. Зарар эса тадбиркорнинг иш юритиш, маҳсулот ишлаб чиқариш ва уни сотишда хатоликка йўл қўйилганини билдиради.

Шахсий молиявий ресурслардан хўжалик юритиш ва инвестиция фаолиятида фойдаланиш. Фойда ва амортизация ажратмаси ишлаб чиқаришга банд қилинган маблағ айланишининг натижасидир.

Амортизация ажратмаси – корхона мулки – асосий ишлаб чиқариш фондлари ва номатериал активларни ишдан чиққан қисмини пул кўринишида акс эттиради. У маҳсулот таннархига киритилади ва маҳсулот сотилгандан сўнг кирим таркибида ҳисоб рақамига тушади ва умумий пул айланмасида мавжуд бўлиб туради. Иқтисодий моҳияти бўйича амортизация ажратмалари ниҳояти амортизация қилинаётган қийматликларни тўлдирилишини таъминлайди, лекин у миқдор жиҳатидан анча салмоқли бўлиб, хусусий молиялаштиришда ҳиссаси каттадир.

Амортизация ажратмасидан фарқли ўлароқ фойда тўлалигича корхона ихтиёрида қолмайди, унинг муайян қисми солиқ кўринишида бюджетга ўтади. Соф фойда эса (яъни барча солиқлар тўлангандан қолган қисми) корхона эҳтиёжларини молиявий таъминлашда кўп мақсадли манба ҳисобланиб, унинг асосий йўналиши – жамғарма ва истеъмолдир.

Жамғарма корхона мулкини кўпайтириш жараёнини акс этади, бу борада самарали иш юритилса, корхонани, ривожланиши таъминланади. Истеъмол янги мулкни ҳосил қилмайди, у асосан акциядорлик жамиятларда акциялар бўйича дивидентлар тўловига, облигациялар бўйича фоизлар тўлашга, иштирокчиларнинг қўшган ҳиссалари эвазига фойдадан тегишли бўлган ажратмаларга йўналтирилади.

Ташқи молиявий манбаларнинг жалб этилиши. Хусусий маблағлар қаторига, шунингдек, ширкат иштирокчиларининг тўпланган капитали, акциялар эмиссияси натижасида олинадиган қўшимча акциядорлик капитали киради. Қайтариб бериш шарти билан корхона тамонидан қарзга олинган молиявий ресурслар – банк кредитлари, бошқа ташкилотлар маблағлари, облигация зайимлари жалб этилиши мумкин. Айрим ҳолларда, қайтарилувчи ёки қайтарилмайдиган асосда баъзи

инвестиция дастурларини молиялаштириш мақсадида ёки қисқа муддатли молиявий қўллаб қувватлаш учун бюджет маблағлари ажратилиши мумкин.

Юқорида санаб ўтилган молиявий ресурслар ишлаб чиқариш жараёнларида ширкатни таъсис шартномасида ва жамият, давлат, маҳаллий ҳокимият корхоналари уставида кўзда тутилган ва инвестиция фаолиятида (узоқ муддатли фойдаланиши кўзда тутилган турли активларга) маблағни банд қилиш билан боғлиқ ҳолда фойдаланилади.

Молиявий активларни шаклланиши.

Молиявий фаолият деганда, пул маблағларни бошқа (корхоналар ва тижорат) ташкилотлари фаолиятига, қимматбаҳо қоғозларга (молиявий актив шаклини олувчи) — бошқача айтганда узоқ муддатли ва қисқа муддатли молиявий қўйилмалар ишлатилиши тушунилади. Молиявий бозор қуролларидан билимдонлик билан фойдаланиш натижасида молиявий қўйилмалардан олинадиган фойда даромаднинг умумий суммасини сезиларли тўлдиради.

Узоқ муддатли маблағ қўйилмалар бир йилдан ортиқ муддатга бошқа корхоналар (ширкатлар, акциядорлик жамиятлари, қўшма, шўъба корхоналар) устав капиталига ҳисса қўшиш орқали қилинадиган ҳаражатлар, акциялар ва бошқа қимматли қоғозларни сотиб олиш ва маблағларни қарзга берилиши англатади.

Қисқа муддатли молия қўйилмада қимматли қоғозларни сотиб олиш ва қарзлар бериш муддати бир йилдан ошмайди.

Фаолиятнинг турли соҳаларида маблағни инвестиция қилиниши, капитални жалб қилиш усуллари, корхоналарда пул айланишини ташкил қилиш бозор муносабатлари шароитида молиявий бошқарув объектлари сифатида намоён бўлади.

8.2. КОРХОНА ВА ТИЖОРАТ ТАШКИЛОТЛАРИДА МОЛИЯВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Молиявий менеджмент — алоҳида хўжалик субъекти даражасида капитал устидан бошқарувдир. «Молиявий бошқарув» ибораси ( ) инглиз тилидан таржима этилган молиявий бошқарув маъносини англатади. Хорижий адабиётларда бу тушунча, одатда компаниялар ва фирмаларга тегишли бўлиб, давлат томонидан молияни бошқарувига тааллуқли бўлмасада, молиявий менеджментнинг кўп қуроллари универсал характерга эга ва молиявий бошқарувни давлат даражасида ҳам тадбиқ этилади. Сўнги йилларда молиявий менеджмент банкларда, суғурта ташкилотларда, пенсия фондларида, молия-инвестиция компаниялар ва бошқаларда фаол ривожланмоқда.

Молиявий менеджментни келажакда фойда олиш мақсадида ва жорий тўловларни тўланишини таъминлаш мақсадида пул оқимларини бошқариш сифатида тушуниш ҳам мумкин.

Молиявий менеджмент молиявий ҳисоботларни тахлил этиш ва корхона активлари ва пассивлари таркибини ўзгаришига боғлиқ ҳолда

истиқболни белгилаш асосида белгиланган молиявий стратегияни ва тактикани ишлаб чиқилишини кўзда тутади. Молиявий менеджмент инвестиция қарорларини қабул қилади (активлар таркибини ўзгариши) ва уларни молиялаштириш манбаларини танлайди (пассивлар таркибини ўзгариши).

Менеджмент корхонани, бошқариш системаси сифатида ишлаб чиқаришни бошқариш, маркетинг ва молиявий бошқарувни ўз ичига олади. Бу йўналишлар ўзаро боғлиқ бўлиб, бир мақсадни кўзлайди. Бозорни мўлжалланган ҳолда, менеджмент мустақил ҳолда қарор қабул қилиши керак бўлади. Аммо бу барча ҳолларга ҳам тўғри келавермайди. Хўжалик юритиш мустақиллиги маълум чегарага эгадир, бошқарув имкониятлари эса хўжалик юритувчи субъектларнинг ташкиллий-ҳуқуқий шаклидан келиб чиқади.

Молиявий соҳада бошқарув қарорларини қабул қилиш, иқтисодий жиҳатдан мустақил бўлган, яъни мулкчилик ҳуқуқига асосланган (хўжалик ширкатлари ва жамиятлар) конкрет ташкилот даражасида, раҳбарият томонидан амалга оширилади. Бу баъзи бир чеклашлар билан биргаликда, хўжалик юритиш ҳуқуқига эга бўлган давлат ва маҳаллий ҳокимият корхоналарига ҳам тааллуқлидир. Давлат ва маҳаллий ҳокимият корхоналарида бошқарув давлат томонидан бошқарилиши боисидан, молиявий қарорларни қабул қилиниши ҳам шу корхонани бошқариш ваколати берилган, мавқега эга бўлган орган қўлидадир. Хусусан, бундай корхоналар даромадининг тақсимланиши тартиби давлат томонидан белгиланади. Давлат корхоналари қонунчилик ва корхона уставига зид келмаган ҳолларда, ўзлари ишлаб чиқарган маҳсулотларни мустақил сотадилар. Улар давлат рухсатисиз шўъба корхоналарини очиши, бошқа корхоналарнинг таъсисчиси сифатида чиқиш мумкин эмас. Кредитлар олиш учун албатта давлат ёки унинг ваколатли органи томонидан кафолат берилиши лозим.

Тижорат ташкилотларида молиявий соҳада қарорлар қабул қилиш раҳбарият қўлида бўлиб, лекин бошқарув корхоналарини аналитик қувватланиши, корхонани молиявий таъминотига тааллуқли масалаларни ишлаб чиқилиши ва қўллаб бошқа масалаларга раҳбарлик қилиш, фаолияти олий бошқарув фаолиятига тегишли бўлган молиявий менеджер зиммасидадир. Ҳозирги шароитда молиявий бошқарув аппарати корхонанинг умумий бошқаруви аппаратининг муҳим қисмига айланиб бормоқда.

Молиявий менеджернинг функцияси ва тоифалари. Молиявий менеджер фаолиятига кўп масалаларни ҳал этиш киради, жумладан: айланма капитални бошқариш, унинг оптимал миқдорини ва таркибини аниқлаш, дебитор қарзлар ҳолатини таҳлил этиш: капитал қўйилмалар самарасини ва ундан фойдаланишда йўл қўйилган таваккалчиликни баҳолаш: молиялаштиришнинг мумкин бўлган манбаларини ва таркибини ўрганиш: вақтинчалик эркин пул маблағларини бошқариш, молиявий режалаштириш: хўжалик молиявий фаолият таҳлили ва молиявий назорат юритиш.

Молиявий менеджер белгилаб қўйилган ташқи шароитлар (солиқ кредит учун фоизлар, валюта қонунчилиги, молия ва валюта бозорининг ҳолатига ва бошқалар) давлатдаги қонунчилик билан белгиланган имкониятлардан келиб чиққан ҳолда иш юритади. Молиявий бошқарув менеджердан нафақат юқори малакани — бозор иқтисодиёти асосларини тушунишини, молия ва кредит соҳасида касбий маълумот, бухгалтерия ҳисобини билиш, солиқ қонунчилигидан хабардор бўлиш, банк ва биржа фаолияти хусусиятларини билиш, корхонанинг молиявий ҳисоботларини таҳлил қила олишни, шунингдек фикрлай олиш ва олдиндан сезиш хусусиятларини ҳам талаб қилади.

Одатда, молиявий менеджер корхона мулкдори бўлмасдан, балки контракт асосида иш олиб борувчи ёлланма ходимдир. Аммо у корхона фаолиятидан манфаатдордир, чунки бунга боғлиқ ҳолда, у фақатгина иш ҳақи олиш билан чекланмасдан, балки фойдадан ўзига тегишли бўлган фоизни олади. Масалан, АҚШдаги етакчи менеджерлар, ўзлари ишлаётган компанияларда акциялар пакетига ҳам эгалик қиладилар.

Молиявий менеджментнинг барча жиҳатлари, хусусиятлари ва лавозимлари бўйича иш ҳажмларини бир шахс томонидан қамраб олинишини имкони йўқ. Ҳозирги вақтда молиявий менеджмент кўплаб йўналишлар бўйича ривожланмоқда. Бу соҳада тор тармоқлар, жумладан — суғурта бўйича, қимматли қоғозлар операцияси, аудит, вексил муносабати, инвестиция лойиҳаларни баҳолаш, банкротликни бошқариш, солиққа тортилишни мувофиқлаштириш, кўчмас мулкни баҳолаш ва бошқалар пайдо бўлмоқда. Улар шартнома асосида муайян ишни бажариб беришга жалб этиладилар. Кўп банклар ва аудиторлик фирмалари ҳам, шунингдек молиявий менеджер бўйича маслаҳат бериш хизматини кўрсатадилар.

Шу билан бир қаторда, ташкилий-ҳуқуқий шаклидан қатъий назар ҳар қандай тижорат ташкилотининг бош бухгалтери молиявий менеджмент бўйича билишига, юқори малакага эга бўлиши керак. Бухгалтерия ҳисоби кўрсаткичлари бошқарув ва молиявий таҳлилнинг ахборот базаси бўлиб, ички молиявий бошқарувнинг иш қуроли ҳисобланади. Замонавий шароитда корхонанинг молиявий аҳволи бўйича ахборот сифатида кучайтирилган талаблар қўйилмоқда, бухгалтерлик (молиявий) ҳисоботлардан фойдаланувчиларнинг ташқи қизиқувчилари сони ортиб бормоқда. Жумладан, улар қаторига ҳақиқий ва потенциал кредиторларни, акциядорларни, инвесторларни, шерикларни, ишчи матбуотни, ахборот бизнесни вакилларини киритиш мумкин. Буларнинг охиргиси нисбатан барқарор компаниялар ва фирмалар мавқеини чоп этадилар, аниқ бир корхонанинг аналитик жиҳатдан ишлаб чиқилган молиявий ҳисоботи кўрсаткичларини қизиққан истеъмолчиларга тақдим этадилар, бу билан корхона мавқеини оширадилар.

Молиявий менеджмент соҳасида асосий вазифалар корхонанинг пул айланмаси миқдори, билан ишлаб чиқариш фаолиятининг

хусусиятлари ва молиявий ресурслари талаб билан аниқланади. Бу вазифаларни конкретлаштиришнинг моҳияти ва уларни ҳал этилиши усуллари корхонанинг иқтисодиёт бўлинмаси ходимлари вазифаларини чегаралаш, ҳар бир бўлимни аниқ фаолиятини белгилаш, бухгалтерия ҳисобини бошқарув ва молиявий бўлимларга ажратишда намоён бўлади.

Молия хизматини вазифалари ва таркиби. Ғарб мамлакатларида компаниялар ва корпорацияларни молиявий бошқаруви барқарор шаклга кирган. Махсус ва ўқув адабиётларда молиявий бошқарув, одатди, очиқ турдаги акциядорлик жамияти мисолида кўрилади, чунки шу турдаги корхоналар молия бозорида капитални жалб этилишида кўпроқ имкониятларга эга бўлиб, молиявий муносабатларга нисбатан мураккаб таркиби билан характерланади.

Масалан, АҚШда молиявий менеджмент соҳасида функцияларнинг ажратилиши икки йўналиш бўйлаб юритилади. (8.1. расм)

8.1. расм. Молиявий менеджмент функцияларини тақсимланиши.

Молиявий менеджерлар функциялари ва бошқарув даражалари бўйича фарқланадилар.

Бош молиявий менеджерга (йирик корпорацияларда — вице-президент нисбатан кичик компанияларда — молиявий директор) иккита функционал менеджер-назоратчи ва ғазначи бўйсунади.

Назоратчининг функцияси бош ҳисобчи функциясига яқин бўлиб, бухгалтерия ҳисоб ва жамиятнинг фаолиятини таҳлил этишдан иборат. Назоратчининг вазифаси ишлаб чиқариш ва молиявий ҳисоб-китобни ташкил этиш, ҳисоботларни тайёрлаш, жамиятнинг ички хўжалик фаолиятини режалаштириш ва назорат қилиш, ички ахборотни қайта ишлаш ва ундан жамиятнинг молиявий ҳолатини баҳолашда фойдаланиши, ҳаражатлар системасини тузиш, иш ҳақи ва солиқ тўловларини ҳисоб-китоб қилишдан иборат.

Ғазначининг функцияси корхона капиталини мақбул таркибини шакллантириш, бу борада қиска ва ўрта муддатли молиявий манбаларни жалб этиш, капиталга қилинган харажатларни баҳолаш, пул айланишини бошқариш, харидорлар билан ҳисоб-китоб қилиш, банк ва бошқа инвесторлар билан муносабат ўргатиш инвестиция фаолиятни диверсификация қилишдан иборат.

Янги тижорат ташкилотларининг бараётганлиги, давлат ва маҳаллий ҳокимият тасарруфидаги корхоналарнинг хусусийлаштирилиши бошқарув аппарати ва раҳбари таркибида ўзгаришлар юз беришига олиб келади. Айниқса молиявий хизмат соҳасида бундай ўзгаришлар кўпроқ кузатилмоқда, бош ҳисобчи лавозимидан ташқари молия директори лавозими киритилмоқда, таҳлил этувчи бўлинмалар роли ортмоқда, ички аудитлар ҳосил бўлмоқда, давлатни ва корпоратив қимматли қоғозлар билан ишлаш фаоллашмоқда.

Молиявий бўлинманинг конкрет таркиби ишлаб чиқариш ҳажми ва характерига, тижорат ташкилотининг инвестиция ва молиявий фаолиятига, унинг ташкилий-ҳуқуқий шаклига боғлиқдир.

Пул оқими-молиявий бошқарув объекти. Пул маблағларини белгиланган йўналишлар бўйича ҳаракатини пул оқими сифатида тасаввур этиш мумкин (8.2. расм) бўлиб, фойда олишни кўпайтириш, молиявий барқарорликни таъминлаш учун уни самарали бошқариш лозим бўлади.

8.2. расм. Пул оқимини бошқариш.

1 – молия бозорига маблағни жалб этиш:
2 – пул маблағи ишлаб чиқаришга инвестиция қилинади
3 – хўжалик фаолияти натижасида олинган пул маблағи:
4 – аввал мобилизация қилинган ресурсларга тўлов тарикасида молия бозорига қайтарилган пул маблағлари.
5 – ишлаб чиқаришда реинвестиция қилинган пул маблағи:
6 – молиявий қўйилмаларга йўналтирилган пул маблағи:
7 – солиқлар.

Корхона очиқ тизим сифатида ташқи муҳитга боғлиқдир. Расмда бу молия бозори ва давлат бўлиб, у давлат бошқаруви дастаклари орқали (солиқлар, имтиёзлар, ставкалар, божхона божлари) таъсир кўрсатади. Молиявий менеджментга биринчи ўринда ана шу омиллар тааллуқлидир, қолганлари корхонанинг молиявий ҳолатига таъсир кўрсатса ҳам, кўп жиҳатдан бошқарувнинг қолган хизматлари,

масалан, таъминотчиларнинг ва харидорларнинг муносабатларига тааллуқлидир.

8.2. расмда келтирилган пул оқимини бошқарув объекти сифатида кўриб чиқамиз.

1. Акциядорлик жамияти маблағини молия бозорига йўналтиради: молия бозорида (қимматли қоғозлар бозори) — акция ва облигацияларни чиқариш ва сотиш йўли билан: пул бозорида (қиска пуллар бозори) – қиска муддатли ссудалар: капитал бозорида – узоқ муддатли ссудалар. Молия менеджерининг асосий вазифаларидан бири шундан иборатки, корхона ва молия бозори ўртасидаги молиявий ресурслар оқимининг энг самарали бўлишини таъминлашдир. Манба танлаш бўйича қабул қилинган қарор жалб этилаётган капиталга қилинган харажатларни баҳолаш орқали ифодаланади. Капитал қиймати – акциядорлик жамияти учун маъқул бўлган таваккалчилик даражасини индикатив кўрсаткичидир. Бу, жалб қилинаётган капитал қанча туради, деган саволга тўғридан-тўғри жавобдир. Кредитлар бўйича фоиз кўринишида харажатларни тўлаш лозим, чиқарилган облигациялар эвазига (уларни номинал қийматини ёлиш суммасидан ташқари) – облигация заеми муддати давомида унинг эгаларига даромадни бериш лозим: қўшимча акциядорлик капитали келгусида АЖ–эмитентининг мавжуд бўлган муддати давомида дивидент тўлаб борилишини талаб этади. Агар жалб этилган маблағларни инвестиция қилинишида капиталга харажатларни қопланиши талаб этилган энг кичик самарадорликни бермаса, кўриладиган зарар сезиларли бўлиши, хатто ишлаб чиқариш ҳажмини камайишига ва инқирозга олиб келиши мумкин.

2. Йўналтирилган пул маблағларини муайян қисм ишлаб чиқаришга инвестиция қилинади, яъни фойдаланиш муддати ва инвестиция объектлари бўйича фарқланувчи активлар шаклини олади. Бу ерда бошқарув объекти сифатида активлар таркиби намоён бўлади. Активлар таркибини шаклланиши умуман олганда фақатгина сотиш ҳажмини ошишига ва фойда олишга қаратилмасдан, балки корхонанинг жорий тўлов қобилиятини таъминлашга ҳам қаратилиши лозим. Шунинг учун маблағнинг бир қисми пул кўринишида ва молиявий актив шаклида қолиши керак. Агар айланма активлар (захира ва харажатлар, тайёр маҳсулот истеъмолчилар томонидан талабнинг мавжудлиги шартида, яқин кунлар ичида фойда олишни таъминлай олса, узоқ муддатли активлар эса дарҳол қайтимни бермайди. Узоқ муддатли инвестиция лойиҳаси ҳар томонлама баҳолашни ва асослашни талаб қилади. Инвестициядан олинадиган даромад ва киримлар эса вақт омилини ҳисобга олган ҳолда баҳоланишни тақазо этади. Узоқ муддатли инвестицияни бошқарув эса ўзига инвестиция дастурини тузилишини, таҳлил асосида лойиҳани танлашни, молиявий таъминлаш манбаларини аниқлашни бирлаштиради.

3. Пул келиши ва фойда, ишлаб чиқариш, инвестиция ва молиявий фаолият натижасида олинган пул оқими сифатида курилади.

Пул келишнинг асосий тури – маҳсулот нархи ва сотув ҳажми билан аниқланувчи, маҳсулот сотишдан қилинган киримдир. Қилинган кирим, амалга оширилган маркетинг билан боғлиқ бўлиб, маҳсулот сифатига, унинг мунтазам ишлаб чиқарилишига, юборилишига ва ҳисоб-китобини ташкил этилишига боғлиқдир. Харидорлар ва буюртмачилардан барча тўловларни ўз вақтида ундирилиши таъминотчи-корхонанинг жорий тўлов қобилиятини таъминлайди. Юқори даражада бухгалтерлик ҳисобини ташкил этилиши, ҳисоб-китоб счётларини тузишга доимий эътибор қаратилиши корхонанинг молиявий аҳволини назорат қилинишига имкон яратади. Агарда қилинаётган кирим орқали жорий тўлов таъминланса, истиқболда ҳусусий сифатида амортизация ажратмалари намоён бўлади.

Амортизация ажратмаларининг миқдори, одатда, ишлатилаётган ишлаб чиқариш фондларининг ҳажмига, уларнинг баланс қийматига ва амортизация ажратмалари меъёрларига, шунингдек, жадаллашган амортизация қилинишига тааллуқли бўлган, асосий ишлаб чиқариш фондларининг актив қисмини ҳиссасига боғлиқдир. Ғарб мамлакатларида амортизация усулларини танлаш муҳим аҳамият касб этади, чунки бу фойданинг солиққа тортилмайдиган қисмини ўлчамини бошқариш имконини беради ва соф фойдага таъсир кўрсатади. Компаниялар, агар маҳсулотга талаб ўсиб бораётганини кўрсалар, дарҳол фойдаланаётган қурилмаларни тезроқ амортизация қилинишига интилиб қоладилар ва аксинча, талаб пасайганда амортизация суръатини секинлатишга ҳаракат қиладилар. Кўп давлатларнинг қонунчилиги ейилишга пул ўтказишни бу ва бошқа усулларидан фойдаланишга рухсат беради. Бизда ҳозирча амортизацияга пул ажратишни чизиқли усули қўлланилмоқда.

Фойда, сотувдан қилинган кирим билан таннарх ўртасидаги фарқни англатади. Тушум ва ҳаражатлар нисбатини, олинган фойда ўлчамини чораклик ва йиллик бухгалтерия ҳисоботларидан кўриш ўнғайдир, чунки таннарх, маҳсулот сотиш ҳажми ва фойда бухгалтерия ҳисобининг объектларидир. Шундай бўлсада, ҳар бир ҳақиқий ҳаражатлар даражасини кузатиб бориш лозим бўлади.

4. Аввал олинган ресурслар (акциялар бўйича дивидентлар, облигациялар бўйича фоизлар қисқа ва узоқ муддатли ссудалар фоизлари) учун молия бозорига қайтарилган пул маблағлари. Пулнинг бу оқимини бошқарилиши қимматли қоғозлар эмиссияси йўли орқали маблағларини жалб этилиши билан боғлиқдир.

Агар АЖ томонидан облигациялар чиқарилган, бўлса, облигацияларга фоизларни тўланиши, бошқа қимматли қоғозлар эгаларига нисбатан биринчи тартибли амалга оширилади. Имтиёзли акциялар эмиссиясида ҳам дивидендлар тўланиши аввал белгиланган миқдорларда амалга оширилишини кўзда тутади. Аммо облигациялар ва олинган кредитлар бўйича фоизлар қайта кўриб чиқилиши ва ўзгартирилиши мумкин бўлмаса, оддий акциялар бўйича дивидендлар тўланиши, олинган фойда миқдорига ва фойданинг жамғармага

йўналтирилувчи қисмига боғлиқ бўлади. Оддий акциялар бўйича дивидендлар тўлаш масаласи АЖ фаолияти натижаларига, ҳисобот йилдаги молиявий аҳволга, жамиятнинг ривожланиш истиқболига боғлиқ ҳолда ҳал этилади. Фойданинг етарли бўлмаган тақдирда оддий акциялар бўйича дивидендлар реинвестиция қилиниши ва оддий акция эгаларига даромад берилмаслиги бўйича қарор қабул қилиниши мумкин.

5. Ишлаб чиқаришда реинвестиция қилинган пул маблағлари. Корхона ичидаги барча даромадлар ва тушумлар фойдаланиш йўналишлари бўйича тақсимланади ва бу ҳам молиявий бошқарув объекти ҳисобланиб, илгари қилинган харажатларни қопланишини ва ишлаб чиқариш жараёнини қайта тикланишини молиялаштирилишини таъминлайди.

Маҳсулот сотишдан олинган тушумнинг муайян қисми, корхонанинг фаолият юритиши мобайнида, ишлаб чиқаришга қайтади. У моддий ресурслар сотиб олишга, иш ҳаки тўлашга ва бошқаларга йўналтирилиши шарт. Бу борада маблағни тежамкорлик билан ва асосли сарфланиши назорат қилиниши, исрофгарчиликни олди олиниши лозим. Бундай назорат харажатларни бухгалтерия ҳисоб ва таннархни режалаштирилиши орқали таъминланади.

Солиқлар тўланиб бўлгандан кейин фойдани тақсимланиши ва дивидендлар АЖ нинг ривожланишига ва унинг келажакда дивидендлар тўлаш имкониятига таъсир кўрсатувчи энг муҳим омиллардан ҳисобланади. Реклама мақсадида тўланадиган энг юқори дивидендлар асосий капитални «Ёб юборилишига» олиб келади, шунинг учун фойдани узоқ муддатли, келажакда фойда келтирувчи инвестицияларга сарфланиши лозим, қисқа муддатли даврда эса дивиденд тўлаш манбаи бўлмаслиги мумкин. Айни пайтда дивидендларни берилмаслиги АЖ-эмитент акцияларининг бозор курсини пасайишига олиб келади. Бу масалада энг катта фойда олиш мақсади билан акциядорлар манфаати ўртасида, тўғри инвестиция қарорларини қабул қилиш, уларни молиялаштириш манбаларини тўғри танлаш асосида келишувлар олиб борилади.

6. Молия қўйилмаларга йўналтирилган пул маблағлари. Корхонанинг жорий ҳисоб рақамига (валюта рақамига) тўпланган маблағ барча тўловларни ҳар бир вақт муддатида тўлаш учун етарли бўлиши керак. Пул маблағларининг оптимал миқдорини аниқлаш молиявий менеджментнинг муҳим вазифаларидан ҳисобланади. Пул маблағининг ортиқча қисми, ҳисоб рақамига ётар экан, «ишламайди», яъни корхона учун қайтим бермайди. Валюта пул маблағини валюта ҳисоб рақамида сақлаш маъқулдир, қачонки банкнинг фоизлари пул инфляциясидан кўрилган зарарни қопласа. Шунинг учун ҳам эркин пул маблағларини, дархол пулга айлантирилиши мумкин бўлган молиявий активларга жойлаштирилиши мақсадга мувофиқдир. Бу йўл билан биринчидан пулнинг қиймати сақлаб қолинса, ҳисоб рақамида маблағ етарли бўлмаганда ҳам корхонанинг тўлов қобилияти таъминланади.

Ғарб давлатларида пулни давлатнинг қимматли қоғозларига банд қилиниши унчалик даромадли бўлмасада, деярли ишончли ҳисобланади.

Узоқ муддатли молиявий қўйилмалар ҳар доим юқори фойда олинишини таъминламайди, шунингдек бу қўйилмалардан турли мақсадлар кўзланади. Агар бошқа корхоналарнинг устав капиталига қўйилмалар бир маънода узоқ муддатга мансуб бўлса, қимматли қоғозлар – фақат уларни бир йилдан ортиқ ушлаб туришга ахд қилинган тақдирдагина шундай ҳисобланади.

Ғарб мамлакатларидаги компанияларнинг узоқ муддатли молиявий қўйилмалар қилишдан кўзланган максадлари аниқ йўналишларга қаратилади. Юридик мустақил корхоналарга капитал қўйилишида унинг устав капиталини шакллантиришда иштирок этиш қўшимча фойда олиш кўзда тутилади, қимматли қоғозларни сотиб олаётган компанияларга таъсир кўрсатиш ҳуқуқига эга бўлиши, ёки бундай капитал қўйилмалар, ўз корхонасини очишга нисбатан фойдалироқ бўлган тақдирда амалга оширилади. Инвесторнинг компанияга таъсири даражаси, унинг компанияга қарашли қимматли қоғозларни қандай қисмини (ҳиссасини) сотиб олганлигига боғлиқ. Агар у компания қоғозларини 20% дан озроғини сотиб олган бўлса, компанияга сезиларли таъсир кўрсата олмайди ва бундан кўзланган ягона мақсад қўшимча фойда олишдир. Агар инвестор компаниянинг 20% дан 50% гача қоғозларига эгалик қилса, у акцияларини сотиб олган компанияга сезиларли таъсир кўрсата олади, лекин унинг фаолиятини назорат қила олмайди. Акциядор компанияга қарашли акциялар пакетини 50% га эгалик қилса, у ҳолда инвестор назорат пакети эгаси ҳисобланади ва компания фаолиятини назорат қилиш имконига эга бўлади, яъни компания фаолиятига боғлиқ барча масалалар бўйича қарор қабул қила олади.

Молиявий менеджмент, ғарб давлатларида, компанияларни қўшилиши, қайта ташкил этилиши билан боғлиқ комплекс масалаларни албатта қўшиб олиб боради. Давлат ва маҳаллий ҳокимият корхоналарининг хусусийлаштирилаётгани, банкротлик механизмини ривожланаётгани бу муаммоларни бизда ҳам алохида ўринга чиқаётганлигини билдирмоқда.

7. Солиқлар. Солиқлар билан боғлиқ бўлган пул оқими амалдаги солиқ қонунларига асосан маъқул чегарага туширилиши мумкин.

8.3. МОЛИЯВИЙ РЕЖАЛАШТИРИШ ВА ПРОГНОЗ

Молиявий менеджер ишининг муҳим йўналиши молиявий режалаштириш ва истиқболни белгилашдир. Режа ва прогноз бошқарув кураш сифатида ҳар бири ўз функциясини бажаради.

Молиявий прогноз кенг маънода корхонанинг келажакдаги мо-

лиявий аҳволини ўрганилишини, белгиланган харажатларни молиялаштиришда корхона барқарорлигини таъминлаш борасида молиявий сохадаги асосий стратегик йўналишларни ишлаб чиқишни англатади.

Бундай прогноз даставвал корхонанинг ўзи учун муҳимдир, чунки фаолият юритилар экан энг асосий ва доимий вазифа капитални жалб этиш ва банкротликни олдини олишдир. Ривожланган бозор шароитида рақобат сотиш ҳажмини оширилишини, харажатларни камайтирилишини, маҳсулот сифатини таъминланишини, ишлаб чиқариш фаолиятини диверсификация қилинишини кўзлаб бу капиталнинг доимий окимини ва молиявий барқарорликни талаб этади.

Шу билан бир қаторда, прогноз тушунчаси молиявий режаларни тузилиши учун зарур бўлган ҳисоб китоблар учун ҳам якка тартибда тааллуқлидир. Масалан, маҳсулот сотиш ҳажмини прогнози, сарф харажатлар миқдори прогнози ва ҳ.к.

Корхонанинг молиявий аҳволи истиқболини прогнози, ташқаридаги иқтисодий ахборотлардан фойдаланувчилар учун ҳам аҳамиятлидир. Булар жумласига банклар киради. Улар кредит бериш орқали корхонани молиявий ресурслар билан таъминлайдилар ва кредитни ўз муддатида ёпилишидан манфаатдордирлар, улар ўз мижозларининг жорий молиявий ҳисоботларига эга бўла оладилар ва таҳлил ҳамда прогнозлаш имкониятига эгадирлар.

Ғарб давлатлари тажрибасига таяниб айтиш мумкинки, банкларда корхоналар банкрот бўлишини прогнозлаш бўйича муайян ишлар олиб борилади. Инқирознинг юз бериши эҳтимоллигига баҳо бериш усуллари, махсус адабиётларда ёритилади.

Молиявий прогнозлаш йиллик ва ундан кўп муддатга молиявий режалаштиришни кўзда тутади, бу даврни оптимал узунлигини белгилайди. Ғарб амалиётида 3 – 4 йилни ташкил этади.

Молиявий режалаштириш – молиявий бошқаришнинг энг муҳим қарорларидан бири ҳисобланади. Илгариги вақтларда, бошқарувнинг тармоқ тизими мавжудлигида корхонанинг перспектив режаси 5 йилга мўлжалланган бўлиб, йиллар бўйича тақсимланар эди. Давлат корхоналарининг молия бўлимларига кўрсаткичларни беш йиллик молиявий режалар бўйича ишлаб чиқариш юклатилган эди. Режалаштиришда корхоналарга берилган бу ҳуқуқ фақат кўзбўямачиликни ўзи эди. Амалда режалар тармоқ вазирлигининг топшириқларига кўра белгиланар эди. Корхона томонидан тасдиқланувчи, йиллик молия режалари (промфинплан), ҳақиқатда сотилган маҳсулот ҳажми, муҳим товарлар номенклатураси, фойда суммаси, таннарх, бюджетга тўловлар бўйича юқори турувчи ташкилотлар томонидан белгиланган назоратдаги сонларга асосан ишлаб чиқилиб, улар билан келишилар эди. Режа қарорларининг мавжудлиги сабабли, уларга юқоридан туриб тузатишлар киритилар эдики, альтернатив вариант хусусида сўз ҳам бўлиши мумкин эмас эди. Режалар улкан бўлиб, кўп кўрсаткичлардан бошқарувда фойдаланиш амалда мумкин эмас эди.

Ҳозирги шароитда режалаштиришга бундай ёндошиш, уни бошқарув қуролига айлантирмайди, шунинг учун молиявий режалаштириш ва прогнозлашни жаҳон тажрибасини ўрганиш қизиқиш ўйғотади. Эътиборга олиш лозимки фирманинг ички ягона режалаштириш тизими мавжуд эмас, молиявий режалаштиришга фақат бир бутун кўринишга қараб, фойдали жиҳатларини ажратиб олиш керак.

Молиявий режа пул маблағларини тушуми ва сарфини синхронлигини акс эттиради. Бу, бизнес-режа тадбиркорларига ва корхонанинг мажбуриятлари бўйича ҳисоб-китобларга маблағларнинг етарли эканлигига баҳо бериш имкониятини яратади.

Режани тузиш асосида, ҳаракати, барча харажатлар ва сарфларни бюджетлаштириш ва фойда, тушумлар ҳақида прогнозлаш асосида *аниқланувчи пул оқими усули ётади.*

Молиявий режа мазмуни. Молиявий режа тузишда, ўтган давр учун қилинган молиявий ҳисобот кўрсаткичларидан фойдаланилади. Бу компаниянинг молиявий ҳолатини таҳлил этилиши учун зарур бўлиб, бунинг натижасида «ташхис» қўйиш имкони яратилади, салбий чекланишлар аниқланади, таҳлилий натижалар режада умумлаштирилади.

Молиявий режалаштиришни яна муҳим жиҳати, йиллик режа ва тезкор (қисқа давр учун олинган) кўрсаткичларни мос келишидадир. Аниқроқ айтганда, йиллик режа қисқа вақт оралиқларига бўлиниб, бу тушум ва харажатларни синхронлигини кузатиб боришга, касса узилишларини бартараф этилишига имкон беради.

Якуний кўринишда молиявий режа, одатда, учта хужжатдан – фойда ва зарар ҳақида режа ҳисоботидан, режалаштирилган бухгалтерия балансидан, пул оқимини режалаштирилишидан иборат. Охиргиси яна пул маблағининг бюджети деб номланади. У чоракларга бўлинган ҳолда йил учун тузилган молиялаштириш режасини англатади ва қуйидаги пул оқимини акс эттиради: тушумни (режалаштирилаётган муддат бошланишига қолган қолдиқни ҳисобга олган ҳолда); пул маблағларни сарфи, нақд пулнинг ортиқчалиги ёки тақчиллиги тушум ва харажат ўртасидаги фарқ маблағни жалб этиш учун ташқи манбалар ва қарзларни узиш моддалари ёки дивидендлар тўлаш. Шу тарика режалаштириш орқали барча пул оқими қамраб олиниб, бу пул маблағларининг келиши ва кетишини таҳлил этишга имкон яратади, маблағ тақчиллигини молиявий таъминлаш усуллари бўйича қарорлар қабул қилинади. Тақчилликни қоплаш манбалари кўзда тутилган тақдирда пул маблағларининг ҳаракатини режалаштирилишига эришилган ҳисобланади.

Фойда ва зарар бўйича режавий ҳисоботлар ёрдамида келгуси давр учун кўзда тутилган даромад ўлчами аниқланади.

Молиявий режани тузиш учун зарур ҳисоб-китоблар.

Компаниянинг йиллик молиявий режасини ишлаб чиқишда бошланғич нуқта сифатида сотиш ҳажмини бюджети ҳисобланади (маҳсулот сотиш ҳажмини ҳисоби ёки прогнози), чунки унинг кўр-

саткичлари даромад ва сарфларнинг қолган барча моддаларида намоён бўлади. Сотишдан кутилаётган тушум ҳисоблангандан сўнг ишлаб чиқариш бюджети (режа) тузилади ва барча харажатларни бюджетлаштирилиши (ҳисоби) бажарилади. Бу ҳисоб-китоблар ишлаб чиқариш жараёнларини ва маҳсулот сотишни акс эттириб, ғарб мамлакатларида бу операция фаолияти деб, якуний ҳисоб эса – *бюджет операцияси деб номланган.*

Бюджет операциялари

Сотув бюджети
Ишлаб чиқариш бюджети
Материаллар учун тўғридан-тўғри харажатлар бюджети
Иш ҳақи учун тўғридан-тўғри харажатлар бюджети
Ишлаб чиқариш харажатлари бюджети
Умумий ва маъмурий харажатлар бюджети
Фойда ҳақида прогноз ҳисоботи.

Ўтган даврлардаги техника ишлаб чиқариш молиявий режаларнинг (техпромфинплан) кўрсаткичларидан ҳозирги ҳисобларнинг фарқи шундаки, ҳозир корхоналар ўз фаолиятида бозор ва истеъмолчилар сўровини мўлжалга олган ҳолда, сотиши мумкин бўлган товарнигина ишлаб чиқаришни йўлга қўймоқдалар.

Молиявий бошқарув нуқтаи назаридан қаралганда режалаштиришнинг муҳим моменти молиявий жавобгарликнинг марказларини аниқлаш бўлиб, бу корхона фаолияти етарли даражада диверсификацияланган ҳолдагина мумкин бўлади. Бу борада учта гуруҳни кўрсатиш мумкин, фойдани харажатлардан барқарор устунлигини таъминловчи фаолият марказлари: ҳозирча барқарор фойда келтирмаётган, аммо яқин вақтлар ичида барқарорликни таъминлаши кутилаётган марказлар: харажат марказлари. Бундай марказларни ажратиб кўрсатилишидан мақсад, улар орқали ўтаётган пул оқимларини кузатиб боришдир.

Молиявий режалаштиришни қисқача шаклини қуйидагича тасаввур қилиш мумкин (кўрсаткичлар шартли олинди):

Кўрсаткичлар	Режалаштириш интервали			
	1 кв	2кв	3кв	4кв
Давр бошланишига қолдиқ пул маблағлари	100	0	181	158,5
Маҳсулот сотишдан тушум	2000	2600	300	4000
Ортиқча ва муддати чиққан активлар сотишдан тушум	40	—	—	500
Сотувга алоқаси бўлмаган даромад (харажат)	—	30	100	100
Жами пул маблағлари	2140	2570	3281	*4768,5*
Пул маблағларини сарфланиши йўналишлари:				

Инвестиция харажатлари	400	200	600	1500
Жорий харажатлар	1500	1950	2250	3000
Солиқлар	250	227,5	262,5	350
Кредитлар (фоизлари билан) ёпиш	—	11,5	—	—
Жами ишлатилган пул маблағлари	2150	2389	3112,5	4850
Даромадни харажатдан устунлиги (+,–)	–10	181	168,5	–81,5
Маблағ тақчиллигини қоплаш манбалари:				
Қисқа муддатли кредит	10	—	—	—
Молиявий таъминотни бошқа манбалари (облигация зайимлари, акциялар эмиссияси, узоқ муддатли кредит, қўшма фаолият юритиш учун шартнома маблағи ва бошқалар)	—	—	—	600
Давр охирги қолдиқ маблағлар	X	X	X	518,5

Режаларни тузилишида фаолият йўналишлари ажратилиши лозим: хўжалик инвестиция, молия йўналишлари, бу тарика ажратиш пул оқимларини бошқаришнинг таъсирчанлигини оширади. Шунингдек, олдиндан, хўжалик ёритиш шароитларидан келиб чиққан холда режалаштириш интерволларини белгилаб қўйилиши мақсадга мувофиқдир (чорак, йил. . .) Лекин албатта энг якин чорак нисбатан киска даврларга бўлиниши шарт (5 кун, 10 кун, бир ой) бўлиб, бу даврларда кутилаётган тушум ва кўзда тутилган энг катта харажат ҳажмини молиявий таъминлаш режалаштирилади, бундан кўзланган мақсад, касса узилишларини ўз вактида аниқлаш ва маблағ тақчиллигини қоплаш манбаларини топишдир.

Режалаштиришда компьютер технологиясидан фойдаланиш молия режаларини бир неча вариантда тузилишига ва улар ичидан энг маъқулини танлаб олинишига имкон беради.

Инвестиция харажатларини молиялаштириш. Узоқ муддатли инвестицияларни ва уларни молиявий таъминлаш манбаларини режалаштиришда ҳам пул оқими усулидан фойдаланилади.

9-БОБ. КОРХОНАНИНГ МОЛИЯВИЙ ҲОЛАТИНИ БАҲОЛАШ

9.1. КОРХОНА МОЛИЯВИЙ ҲОЛАТИНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ МАҚСАДИ, ВАЗИФАСИ ВА АХБОРОТ МАНБАИ

Маълумки Ўзбекистон Республикаси Президенти И. А. Каримов Вазирлар Махкамасининг 25 февралда бўлиб ўтган 1997 йилда республикани ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш якунлари, иқтисодий ислохотларнинг боришини баҳолаш ва 1998 йилда иқтисодий ислохот-

ларнинг асосий йўналишларига бағишланган мажлисда «Барқарор тараққиётга эришиш-устувор вазифа» мавзуида маъруза қилди. Марказдаги асосий масалалардан бири бу ҳам бўлса – сиёсий ва молиявий мустақиллик уйғунлигини таъминлаш асосида тараққиёти кафолатлайдиган даражада юксак ривожланган ва баркамол жамият барпо этиш муаммолари ҳақида фикр юритилади.

Дарҳақиқат давлат мустақилликга эришилганда у ўз навбатда молиявий мустақилликга эришиши керак. Аксинча бошқа давлатлардан қарзи кўпайиб, халқи қашоқлашиб, бошқа мамлакатларга ўз-ўзидан қарам бўлиб қолиши мумкин.

Ўзбекистон Республикаси Мустақилликга эришиши билан биринчи вазифалардан молиявий мустақилликга эришиш учун ўзини моделини ишлаб чиқди. Ўзбекистон Моделининг асосчиси асосан Республика Президенти академик И. А. Каримов ҳисобланади. Ҳозирги кунда бу молиявий мустақилликнинг бутун жаҳон мамлакатлари тан олмоқдалар.

Ҳақиқатда ҳам сиёсий мустақиллик эълон қилган ва бу ҳолат халқаро ҳамжамият томонидан тан олинган пайтда давлат мустақил ҳисобланади. Том маънода мустақил давлат бўлиш учун шунинг ўзи *етарлими, деган саволнинг жавоби эса олдиндан маълум.* Яъни давлат сиёсий жиҳатдан мустақил бўлиш мумкин, лекин у иқтисодий, айниқса, молиявий жиҳатдан мустақиликка эриша олмаса, бундай сиёсий мустақиллик шу мамлакат халқининг мустақилликдан кутган фаровон турмуши ҳақида орзуларини рўёбга чиқара олмайди. Натижада мустамлака давридаги турмуш шароити ўзгармай қолаверади ва охир-оқибатда халқнинг мустақил давлат ҳақидаги тушунчаси бутунлай салбий томонга ўзгариши мумкин.

Демак, ҳам сиёсий, ҳам молиявий мустақилликни биргаликда таъминлай олган давлатгина том маънода тўла мустақил давлат сифатида эътироф этилиши мумкин. Сиёсий ва молиявий мустақилликнинг уйғун ҳолда келишини жаҳоннинг барча давлатлари раҳбарлари ва аҳолиси орзу қилиши табиий бир ҳол, лекин, бахтга қарши, уларнинг кўпчилиги учун бу орзу етиб бўлмас орзулигича қолиб кетавериши мумкин.

Ҳаёт ҳам бу каби таъминларнинг реал асосга эга эмаслигини тезда исботлади. Мустақил давлатчилик асослари ва зарур бошқарув идораларини ташкил этиш куч-ғайрат, ташаббусдан ташқари жуда катта ҳажмда маблағ талаб этиши маълум бўлди. Узоқ вақт мобайнида асосан собиқ Иттифоқ учун арзон хом ашё базаси сифатида шакллантирилган ва юртбошимиз Вазирлар Маҳкамасининг 25 февралда бўлиб ўтган йиғилишида таъкидлаб ўтганларидек, мустақил равишда яшаб кета олмайдиган қилиб барпо этилган, мустамлака иқтисодиётни мустақил давлат иқтисодиётига айлантириш учун эса ундан ҳам кўп зарур эди. Иқтисодиётнинг бутунлай издан чиқиб кетган қатор тармоқларини ҳеч бўлмаганда мамлакат халқининг кундалик эҳтиёжларини минимум қондириш даражасида ушлаб туриш учун қилиниши керак бўлган ҳаракатлар-чи? Қизил империядан мерос бўлиб қолган оғир иқтисодий таназзул, ишлаб чиқариш ҳажмларининг кескин

пасайиши, инфляция, маҳсулотлар тақчиллиги, бўм-бўш дўконлар каби омилларнинг асоратини тезда ўнглаш ҳам жуда катта маблағ талаб қилар эди.

Мустақил давлат иқтисодиёти қандай бўлиши зарурлиги ҳақидаги тасаввурларимиз ҳам ҳали тўла эмас, балки эндигина шаклланаётган эди. Ҳаётий эҳтиёжларимиз жаҳон андозаларидан анча ортда қолдириб юборилган эди. Ривожланган давлат ҳақидаги тушунчаларимизнинг етарли даражада эмаслиги сабабли ҳам мустамлака сиёсатининг мудҳиш асоратларидан бири эди.

Шу каби сабаблар оқибатида мустақилликнинг дастлабки даврида халқнинг турмуш даражаси пастга тушиб кета бошлади ва сўнгги даврдагина бу салбий ҳаракат тўхтаб, реал даромадлар ортиш жараёни бошланди. Сир эмас, бугун жон бошига яратилаётган даромад ҳали тўкин турмуш фаровонлигини таъминлай олмайди. Бу муаммонинг калитини топиш эса яна мустақил давлатчилик ва молиявий мустақиллик тушунчаларининг моҳиятига, уларнинг ўзаро муносабатларига боғлиқ.

«Сиёсий мустақил давлат», атамасига қисқа тушунтириш берилди. Давлатнинг молиявий мустақиллиги деганда нима тушунилади? Давлат зиммасига юклатилган вазифаларни молиялаштириш учун зарур бўладиган харажатларни ўз даромадлари ҳисобига қоплай олиши ва мустақил молия сиёсати олиб бориши давлатнинг молиявий мустақиллигини белгилайдиган энг муҳим белгилар қаторига киради.

Шу нуқтаи назардан қарасак, дунё харитасида мавжуд сиёсий мустақил давлатларнинг қанчаси молиявий мустақилликка эришилганлиги ҳақида савол туғилиши табиий. Иқтисодий таҳлил шуни кўрсатадики, сиёсий мустақил давлатларнинг жуда катта қисми молиявий мустақилликка эриша олмаган. Бундай ҳолат юз беришининг сабаблари кўп ва қуйида шу ҳақда фикр юритамиз.

Натижада XX асрда сиёсий мустақилликни қўлга киритган давлатларнинг асосий қисми молиявий жиҳатдан авваллги мустамлакачи давлатларга қарамлигича қолаверишди. Мустамлака жойлари собиқ мустамлакаларининг молиявий мустақиллик сари интилишларини чеклаш мақсадида янги-янги шакл ва воситалар ўйлаб топа бошлашди.

Масалан, ривожланган давлатлар ва йирик фирмалар маҳсулот сотиш ва хизмат кўрсатиш халқаро бозорларини ўзаро тақсимлаб олишди. Бу соҳада тартиб-интизом ўрнатишдек олижаноб ғоя остида турли халқаро савдо-иқтисодий ташкилотлар ҳам тузилган. Ёш, ривожланган давлатлардан бирида ҳар тарафлама сифатли, бежирим маҳсулот ишлаб чиқаришди деб фараз қилайлик, жаҳон бозорининг «хўжайинлари» янги маҳсулот эгасига улар билан келишмасдан, яъни даромаднинг маълум қисмини бирталикда баҳам кўрмасдан халқаро бозорга чиқишга имкон бермасликка ҳаракат қилишади.

Юртини том маънода мустакил давлатга айлантириш учун жонини тикишга тайёр, билимдон ва фидойи инсонлар давлат раҳбарлигига келган юртларда жаҳон бозори «хўжайинларининг» бу таҳлит

макрларига учишмайди, халкаро иқтисодий маконда ўз юртининг муносиб ўрин эгаллаши учун топқирлик, ишбилармонлик ва матонат билан кураш олиб боришади. Пешонасига шундай раҳбарлар насиб этмаган айрим халқлар эса, бахтга қарши молиявий қарамлик исканжасидан ҳали-бери қутула олишмайди.

Бахтга қарши, муайян мамлакатнинг молиявий мустақилликка интилишларини кўра олмайдиган кучлар фақат ташқи дунё билан боғлиқ бўлибгина қолмайди. Айрим давлатларда мустақиллик оёққа туриб келаётган пайтда мавжуд бош-бошоқлик ва табиий қийинчиликлардан фойдаланиб, капитал йиғиб олиш ёки молиявий мустақиллик асосига болта уруш эвазига турли иқтисодий найранглар ишлатишдан қайтмайдиган ички гуруҳлар юзага чиқиши ҳеч гап эмас. Бу гуруҳга ташкилий жиноятчилар, айрим юлғич фирмалар, нопок амалдорлар киради.

Давлат ҳокимияти кучсиз ва асоси бўш бўлмаган жойда иқтисодиётда ёки унинг айрим тармоқ ва корхоналарида раҳбарлик, аниқроғи, ҳақиқий хўжайинлик мафия қўлига ўтиб кетиши мумкин. Ўтиш даврида иқтисодиёт соҳасида «ихтисослашган» жиноятчилар ўта хавфли қатламни ташкил этиб, давлатнинг молиявий мустақиллигини таъминлашга хизмат қилиши мумкин бўлган айрим тармоқ ва корхонларни эгаллаб олишга ҳаракат қилишади. Уларга қарши курашиш осон эмас. Негаки, мафия қўлида ноҳалол йўл билан тўпланган жуда катта капитал бор. Бу капитал жиноятчиликка қарши курашадиган ҳокимият органларининг айрим ноҳалол ходимларини сотиб олиш учун ишлатилиши мумкин. Бу маблағ эвазига жиноятчилар дунёнинг энг илғор компьютер, алоқа ва ахборот воситалари (масалан, Интернет) билан таъминланишлари, энг кучли мутахассисларни хорижий илмий марказларига ўқиш ва иш ўрганиш учун юборишлари мумкин (аслида келажагини ўйлаган юртда кадрлар тайёрлаш соҳаси давлатнинг устувор вазифаларидан бирига айланди). Бундан ташқари, жиноятчилар сафига юқори билимли, кучли профессионал, лекин иймони бўш, эли-юртнинг манфаатларини эмас, эгри, ноқонуний йўллар билан бўлса-да, фақат ўз ҳамёнини тўлдиришни ўйлайдиган айрим ёшлар ҳам кириб қолиши мумкин.

Сиёсий мустақил, иқтисодий ўсиш даражаси баланд давлатлар молиявий мустақиллигини қўлдан бой бериб қўйиш ҳоллари ҳам учрайди. Бундай ҳодиса турли сабабларга кўра юз бериши мумкин. Масалан, Япония, Жанубий Корея, Сингапур, Гонконг каби давлатларда 1997 йил кузида қимматли қоғозлар бозори билан боғлиқ ҳодисалар шу давлатлар молиявий мустақиллигига жуда катта салбий таъсир кўрсатди. Айрим давлатлар ҳатто халқаро молиявий идоралардан ўнлаб миллиард доллар миқдорида қарз олишга мажбур бўлишди ва шу қарзни тўлаб қутилиш даври келгунга қадар амалда мустақил молия сиёсати ўтказиш ҳуқуқини йўқотишди.

Бу рўйхатга тушиб қолган Жанубий Кореянинг тезликда аввалги мавқеини тиклаб олишига ишониш мумкин. Негаки, юрт бошига иш

тушган пайтда корейс миллатида ишбилармонлик, уддабуронлик, юқори интеллектдан ташқари ҳавас қилса бўладиган яна бир ҳислат яққол кўринади, яъни ватанпарварлик ва Ватаннинг истиқболи учун фидойилик, жонини тикишга тайёрлик, Халқ шу ҳиссиёт туфайли ижтимоий ҳаражатлар ва иш ҳақининг сезиларли даражада камайиши, турмуш даражасининг пасайиши, штатлар қисқариши ва ишсизликнинг ошиши каби нохуш ҳодисаларни мардона кутиб олди. Ва аксинча, мамлакат молиявий мавқеини тиклаш бўйича умумхалқ ҳаракати бошлаб юборилди: Ихтиёрий суратда тилла ва зеб-зийнат буюмлари йиғиш ва давлатга текинга топшириш бошланди. Бизга маълум «ДЭУ» концерни жамоаси ярим куннинг ўзида 45 кг олтин йиғди. Мамлакат бўйича бу рақам жуда катта ҳажмни ташкил этмоқда.

Мамлақат юксак даражада тараққий этган бўлиши, барқарор молиявий мустақилликни ҳар доим ҳам таъминлай олмаслиги мумкин. Айрим давлатларнинг иқтисодий ривожи маълум бир соҳаларгагина боғланиб қолган. Фақат туризм, айрим қазилма бойликлар, хом ашё етиштириш билан халқаро иқтисодий маконда ўз ўрнини топган давлатлар бунга мисол бўла олади. Мазкур соҳаларга кескин таъсир кўрсата оладиган воқеаларнинг юз бериши (конларнинг тугаши, қурғоқчилик ёки сув тошқини, туристик маршрутлар ўзгариши ва ҳ.к.) натижасида мамлакатнинг молиявий мустақиллиги асосларига оғир салбий таъсир етиши мумкин.

Шу нуқтаи назардан қараганда, энг катта табиий бойликларга эга бўлиш ҳам ҳамиша молиявий тараққиётни таъминлашга етарли замин бўла олмайди. Агар шундай бўлганда Россия, Бразилия, Мексика, Аргентина каби давлатлар жаҳоннинг энг илғор ва энг бой мамлакатлари бўлиши керак эди. Ҳолбуки улар бундай юксак мақомга эришиш у ёқда турсин, ташқимолиявий қарамлик бўйича жаҳоннинг энг йирик қарздор давлатлар рўйхатининг бошида туришади. Қазилма бойликлари деярли бўлмаган Япония эса уларга энг кўп қарз берган давлатлардан бири ҳисобланади. Бу ўринда изоҳга ҳожат бормикан?

Юқорида баён этилган шарт-шароитлар ҳаммаси мавжуд жамиятда сиёсий барқарорлик ҳукм ҳолатда молиявий тараққиётга эришиш жуда қийин кечади. Ижтимоий-сиёсий барқарорлик ва тотувлик жамиятда чуқур иқтисодий ислоҳотлар ўтказиш мумкин. Бир кун жанжал бўлган жойда қирқ кун барака кетади, деб халқимиз бежиз айтмаган. Қолаверса, жаҳоннинг бир қатор давлатлари ва ҳамдўстликка кирувчи айрим давлатларнинг аниқ тажрибалари бунга мисол бўла олади.

Иқтисодий тараққиётга эришиш учун сиёсий барқарорлик, тотувликдан ташқари кенг халқ оммасининг амалга оширилаётган туб иқтисодий ислоҳотларга ишончи бўлиши муҳим шарт ҳисобланади. Шундагина жамиятни янгилаш учун бўлаётган ҳаракат айрим бир гуруҳ, раҳбарият эмас, балки умумхалқ ҳаракатига айлана олади. Бу ўринда айрим ҳамдўстлик давлатларни мисол қилиб олса бўлади. Мустақилликка эришилгандан кейин маълум вақт янги жамият қуришнинг моделя яратишга кетиши табиий. Навбатдаги босқичда уни

амалга ошириш лозим. Баъзи давлатларда бунинг ўрнига айрим гуруҳлар фақат ҳукуматга ишончсизлик туғдириш ҳаракатлари билан банд. Бахтга қарши, ҳукуматнинг ўзи мухолифат қўлига шундай ишончсизлик учун дастак топиб бераётган ҳоллар ҳам йўқ эмас. Масалан, Россия Федерациясида нефть билан боғлиқ йирик корхоналарни хусусийлаштириш жараёнида айрим молиявий гуруҳ ва банклар манфаатидан келиб чиқиб, объектлар нархи аслида паст белгиланганлиги бунга мисол бўла олади.

Бунга энг муҳим хулоса шуки, Ўзбекистон Республикаси сиёсий мустақилликни қўлга киритган кундан бошлаб мустақил молия сиёсати юрита бошлади. Молиявий мустақил сиёсат олиб бориш учун тўсқинлик қиладиган барча ташқи ва ички таъсирлар домига тушиб қолмаслик учун раҳбарият жуда катта матонат, ақл-идрок, тадбиркорлик ва оқиллик билан кураш олиб борди. Бизга катта оғалик қилиш ниятида бўлган айрим сиёсатдонлар жаҳон сахнасида ўзига муносиб ўрин олиш учун курашга бел боғлаган янги давлат чиққанлигини жуда қиска фурсат ичида тушуниб етишди ва буни биринчи навбатда раҳбаримиз тимсолида кўришди.

Эндигина мустақилликка эришган давлатлар раҳбарларидан фақат ёрдам сўраб мурожаат қилишларига ўрганиб қолган жаҳон молия сиёсати бешигини тебратаётган корчалонлар учун ҳам Президент И. Каримов позицияси мисли кўрилмаган ҳодиса эди. Юртбошимизнинг ўзбек халқи бировнинг ёрдамига кўз тикиб яшайдиган халқ эмас, биз сизлар билан фақат тенг ҳуқуқли ҳамкорлар сифатида, ўзаро фойдали шарт-шароитлар асосида иқтисодий ҳамкорлик қилишга тайёрмиз, деб эълон қилиши халқаро молия банк ва йирик фирма раҳбарлари учун мутлақо янгилик эди. Ҳолбуки, биз молия сиёсатини улар хоҳлаган шаклда амалга ошириш эвазига «Ҳадялар» олишимиз мумкин эди. Ўша оғир кунларда шундай молиявий ёрдам бизга жуда-жуда керак эди ҳам. Лекин улар белгиланган шартлар билан олинажак бундай ёрдам аслида мустақил молия сиёсати юритишимизга монелик қилар ва иқтисодиётни бизга лозим бўлгач йўналишларда эмас, балки улар хоҳлаган тарзда ривожлантиришга олиб келган бўлар эди. Улар эса ўзларига муносиб рақиб бўлиши мумкин бўлган яна бир ривожланган, баркамол давлат пайдо бўлишидан манфаатдор эмасликлари маълумку!

Биз танлаган йўлда хорижий «ҳомийлар» ҳисобидан ва авлод-аждодларингни қарз ботқоғига ботириб кетиш эвазига халқ турмушини вақтинча яхшилаш варианти мутлақо тўғри келмас эди. Аслида хорижликлар эвазига вақтинча фаровонликни таъминлаш учун Ўзбекистонда жуда катта имкониятлар мавжуд эди. Нефть, олтин каби қазилма бойликларимиз, жаҳон бозорида харидоргир маҳсулот чиқарадиган ва чет эл фирмаларининг кўзини ўйнатадиган корхоналаримиз кўп эди. Келажак авлод ҳаққи бўлган ва мамлакат иқтисодиёти асосини ташкил қиладиган мол-мулк ва корхоналар хорижликларга сотилмади. Негаки, буюк миллат келажакни, фарзандларига озод ва

обод Ватан қолдиришни ўйлайди. Вақтинчалик қийинчилик ва етишмовчиликларни мардонавор енгиб ўтиб ҳар қандай бўҳтонларга чидай оладиган, юқори турмуш даражасини доимий равишда таъминлай оладиган барқарор иқтисодиёт яратишни ўйлайди.

Шу ўринда яна бир мисол. Урушда иқтисодиёти мутлақо вайрон қилинган немис ва япон халқлари ўз юртлари истиқболи учун қанчалик фидойилик билан меҳнат қилганликларини бугун кўпчилик биларми?кан? Улар шанба-якшанбасиз, керак бўлса суткасига 24 соат ишлашга тайёр эдилар. Натижасини кўриб турибмиз – халқнинг фидойи меҳнати туфайли Япония ва Германия бугун дунёнинг энг ривожланган давлатларига айланишди.

Мамлакатимизда амалга оширилаётган чуқур ижтимоий-иқтисодий ислоҳотлар натижасида қисқа муддат ичида том маънода мустақил, тарихнинг ҳар қандай ташқи ва ички синовларга чидай оладиган, баркамол ва барқарор ривожланаётган давлатнинг иқтисодий асоси амалда яратилиб бўлди. Мустақиллик йилларида қурилган ва ишга туширилган корхоналар, барпо этилган янги тармоқ ва соҳалар, эришилган натижалар иқтисодий мустақилликни мустаҳкамлаш ишига хизмат қилмоқда. Негаки уларни биз ўзимиз кўрдик ва ўзимиз эгалик қиламиз. Қурилишда хорижликлар иштирок этишган бўлса, ҳисоб-китобини вақтида қилдик, айрим давлатлар каби улардан олинган «беғараз ёрдам» ҳисобига бирорта объект қурганимиз йўқ.

Кўриниб турибдики, шундай асосда барпо этилган давлатгина халқига ўз меҳнатининг маҳсулига тўла хўжайинлик қилиш имкониятини ярата олади, халқнинг юқори турмуш даражасини барқарор равишда таъминлай олади. Шундай давлатгина фақат кундалик ташвишлар билан ўралашиб қолмасдан барқарор ва баркамол жамият барпо этиш учун кураша олади, мустақиллик натижаларини халқнинг манфаатларини қондириш жараёнига хизмат қилдира олади.

Том маънода мустақил давлатчилик асосларини яратишнинг «ўзбек модели» жаҳон жамоатчилигини тобора ўзига тортиб бормоқда, унинг моҳияти ва ўзига хос хусусиятларини ўрганиш кенг қулоч ёймоқда. Юртбошимизнинг шу мавзуда ёзилган асарларининг жаҳон халқларининг қатор тилларида қайта-қайта нашр этилаётганлиги, китобларни жамоатчиликка тақдим этиш маросимлари муҳим сиёсий-иқтисодий воқеалар қаторидан ўрин олаётганлиги шундан далолат бериб турибди.

Ҳар қандай ташқи ва ички «зилзилалар» таъсир эта олмайдиган даражада мустаҳкам барқарор сиёсий ва молиявий мустақиллик уйғунлиги асосида барпо этилажак баркамол жамият қуриш мураккаб ва маълум вақт давом этадиган тарихий жараёндир. Вазирлар Маҳкамасининг 25 февралда бўлиб ўтган йиғилишида Юртбошимиз айтиб ўтганларидек, бундай кунинг тез фурсатда етиб келиши кўриниб турибди, 1997 йилнинг якунлари ҳам бунга гувоҳлик бермоқда. Шундай бўлишига тўла ишонч бор, негаки мустақиллик йилларида бунга етарли шарт-шароитлар яратилди ва энг муҳими, бу эзгу мақсад

учун кураш аллақачон умумхалқ ҳаракатига айланиб бўлди. Раҳбарият, юрт салоҳияти, халқ ишончи, унинг битмас-туганмас бунёдкорлик кучи жамланган ва ягона мақсад сари йўналтирилган юртда эса мисли кўрилмаган мўъжизалар юз бериши муқаррар.

Бозор иқтисодиёти ва хўжалик юритишнинг янги шакллари шароитида корхоналар бир қатор илгари учратилмаган турли муаммоларга дуч келмоқдалар. Булардан бири ички ва ташқи бозорларда шериклар танлашда ўта жиддийлик билан ёндошишдир, бу эса келгусида ҳамкорликни самарали олиб борилишини таъминлайди. Шерикнинг молиявий аҳволини барқарорлиги ҳақидаги ахборот манбаи сифатида, одатда бухгалтерия ҳисоботи ҳисобланади. Бозор иқтисодиётида корхонанинг ҳисоботи бухгалтерия ҳисобининг умумлаштирилган кўрсаткичларига асосланади ва корхонани жамоатчилик, шериклари билан боғловчи ахборот звеноси сифатида қабул қилинади. Бу борада жамоатчилик ва шериклар, корхона фаолияти тўғрисидаги ахборотдан фойдаланувчилар сифатида намоён бўладилар.

Бухгалтерия ахборотидан фойдаланувчилар. Бозорга кириб борилар экан бухгалтерия ахборотидан (молиявий ҳисоботлар) фойдаланувчилар сони мунтазам ортиб боради. Илгари бу тор доирадаги шахслар учун (юқори турувчи ташкилот, молия органлари, банк ва статистика органлари) мўлжалланган бўлса, ҳозирда улар қаторига деярли барча бозор муносабатлари қатнашчилари киради, жумладан тадбиркорлик (бизнес) билан бевосита шуғулланувчилар, яъни менеджерлар ва бошқарувнинг турли ходимлари — бухгалтерлар: корхонада бевосита ишламайдиган, лекин унинг фаолиятидан манфаатдор шахслар — акциядорлар, инвесторлар, турли кредиторлар, харидорлар ва маҳсулот (хизмат) сотувчилари ва ҳоказо: учинчи гуруҳга узвий молиявий манфаатдор бўлган шахслар турли молия институтлари (биржалар ассоциациялар ва шу. сингарилар), солиқ хизмати, статистика органлари, касаба уюшмалари ва бошқалар киради.

Бухгалтерия ахборотидан фойдаланувчилар биринчи галда ўз олдиларига бухгалтерия ҳисоботини таҳлил қилиш ва унинг асосида фаолият йўналиши ҳақида хулосага келиш ва вазифаларини қўядилар.

Бухгалтерия ҳисобининг таҳлили ўз манбаларига, ўз мақсади ва ўз усулига эга. Ҳисобот шакллари (ўз иловалари билан). шунингдек ҳисобнинг ўзидан келиб чиқувчи маълумотлар ахборот манбалари ҳисобланади.

Бухгалтерия ҳисоботидан кўзланган мақсад хўжалик субъектининг ички ва ташқи муносабатларига чуқурроқ назар ташлаш, молиявий аҳволини тўлов қобилиятини ва фойда кўриш қобилиятини аниқлашдир. Таҳлил корхона раҳбарига ҳақиқий аҳвол тўғрисида тасаввур бериши, корхонада ишламайдиган лекин унинг фаолиятидан манфаатдор бўлган шахсларга, ўзларининг қўйган маблағларини самарали ишлатилиши ҳақида маълумот бериши лозим.

Молиявий аҳволни таҳлили учун ахборот манбалари сифатида бухгалтерия (молия) ҳисоботининг расмий формалари қабул қилинган:

— форма №1 «Корхона баланси», форма №2 «Молиявий якунлар ва улардан фойдаланиш ҳисоботи», форма №4 «Пул маблағларининг ҳаракати ҳисоботи».

Корхона баланси мулкдорларни, менеджерларни ва бошқа бошқарув билан боғлиқ шахсларни хўжалик юритувчи субъектларни мулкий ҳолати билан таништиради. Балансдан, мулкдор нимага эгалик қилаётир, яъни корхона ишга солувчи моддий воситаларнинг миқдор ва сифат заҳираси қандай ва уларни вужудга келишида кимлар қатнашмоқда.

Балансдан, корхона яқин кунларда, учинчи шахслар, яъни акциядорлар, инвесторлар, кредиторлар, харидорлар, сотувчилар ва бошқалар олдидаги мажбуриятларини бажара оладими, йўқми, ёки уларни молиявий қийинчиликлар кутмоқдами, ана шулар аниқланади.

Баланс кўрсаткичлари асосида корхона фаолиятининг ҳисобот даврида хусусий капиталининг ортиб бориши кўринишида молиявий натижаси аниқланади. Баланс, одатда, иккиёқлама жадвал кўринишида тузилиб, чап тарафи актив, ўнг тарафи пассив деб номланади. Тенглик (актив ва пассивнинг тенглиги) – балансининг муҳим белгисидир.

Баланс хўжаликнинг ҳолатини пул кўринишида акс эттиради. Балансининг кўриниши схемада (9.1) ва 9.2. жадвалда келтирилади.

Баланс активга маблағларнинг доиравий айланиши босқичларига боғлиқ ҳолда бирлашган хўжалик айланмаси элементлари гурухларини кўрсатувчи моддалар киритилади. Хусусан, 1-бўлим «Асосий воситалар ва бошқа ноайланма активлар»га: бинолар, қурилмалар, машиналар, жиҳозлар, ер майдонлари ва ҳ.к.: узоқ муддатли молиявий ижара, шўъба ва бошқа корхоналардаги инвестициялар: узоқ муддатли молиявий қўйилмалар: номатериал активлардан иборат. II-бўлим «Заҳира ва сарфлар» ва III-бўлим «Пул маблағлари, ҳисоб-китоблар ва бошқа активлар» деб номланувчи, балансининг активи айланма маблағларни (жорий активлар) ўз ичига олувчи моддаларни бирлаштиради.

Актив моддалари белгиланган тизим бўйича жойлашади ва унинг асосида ликвидлик даражаси, яъни мулкнинг маълум қисми қай даражада тез, хўжалик айланмасида, пул шаклини олиши ётади.

Баланс активи ликвидликнинг ўсиб бориши тартибида, яъни балансининг I-бўлимида кўчмас мулк кўрсатилиб, у ўзининг мавжудлигининг охиригача дастлабки шаклини сақлаб қолади (муддатли қўйилма). Шу жойнинг ўзида корхонанинг айланма мулки – хом ашё, материаллар, ёнилғи ва энергия заҳиралари, тугалланмаган ишлаб чиқариш, келгуси даврлар харажатлари, тайёр маҳсулотлар, шунингдек бегона мажбуриятлар ва пул маблағлари (жорий активлар) кўрсатилади.

Баланс пассиви, биринчидан корхонанинг хўжалик фаолиятига маблағнинг (капиталнинг) қандай миқдори қўйилганлигини ва

иккинчидан корхонанинг мулкини ташкил этилишида ким ва қандай шаклда иштирок этганлигини кўрсатади. Баланс пассиви олинган қимматликлар (хизмат) бўйича мажбуриятлар ёки корхона олган ресурслар (активлар) бўйича талаблар (мажбуриятлар) сифатида намоён бўлади.

Мажбуриятларни гуруҳланиши муҳимдир. бундай гуруҳларнинг субъектлар бўйича фарқланиб, улардан бири хўжалик мулкдорлари олдидаги мажбуриятлари бўлса, бошқаси – учинчи шахслар (кредитлар, банклар ва бошқалар) олдидаги мажбуриятлардир. Бундай таксимланиш мажбуриятларни бажариш муддатларини аниқланишида муҳим аҳамият касб этади. мулкдорлар олдидаги мажбуриятлар амалда балансининг доимий қисмини ташкил қилиб, хўжалик ёритилаётган субъект фаолияти мобайнида қопланиши кўзда тутилмайди, қарзга олинган маблағлар эса қопланиши борасида у ёки бу муддатли бўлиши мумкин.

Мулкдорлар олдидаги мажбуриятлар икки хил кўринишда бўлиши мумкин. Биринчиси, корхонани очилишида ва кейинчалик мулкдор томонидан қўшимча қилинадиган бадаллар юзасидан келиб чиқадиган мажбуриятлар бўлиб, хўжаликнинг ички жараёнларига боғлиқ бўлмайди: бундай манбалар устав капитали деб аталади. Мулкдор олдидаги иккинчи турдаги мажбуриятларга олинган фойдадан хўжаликда қолдирилувчи қисми натижасида жамғарилган маблағ билан боғлиқ мажбуриятлар киради. Мажбуриятларнинг бу қисми баланс пассивнинг «Резерв фондлари», «Жамғарма фондлари», «Таксимланмаган фойда» каби моддаларида албатта акс эттирилади. Ҳар иккала турдаги мулкдор, мажбуриятлари «хусусий капитал» деган тушунча остида бирлашади.

Ташқи мажбуриятлар (қарзлар) узоқ муддатли ва қисқа муддатли мажбуриятларга бўлиниб, уларни «заем капитали» деб номлаш қабул қилинган. Хўжаликни юритиш нуқтаи назаридан ташқари мажбуриятлар – мулк манбаидир (актив), юридик нуқтаи назаридан қараганда – хўжалик юритувчи субъектнинг қарзидир. Баланс пассиви ҳам, актив сингари белгиланган тизим бўйича қайтариб бериш муддатлари бўйича даражаларга ажратилиб гуруҳланади. Биринчи ўринда устав капитали, кейин қолган моддалар кўрсатилади.

Соф активлар қийматининг аниқлаш:

Соф активлар – корхоналарнинг активлари суммасидан мажбуриятлари бўйича ҳисоб-китоблар ва тўловларга ажратилган қисмини айриб ташлаш билан аниқланади.

Ҳисоб-китоблар иштирок этувчи активларга қуйидагилар киради:

9.1. жадвал

БУХГАЛТЕРИЯ БАЛАНСИ

Одатда "асосий капитал" деб юритилади, "Ширкат капитали", Акциядорлик капитал

— таъсисчиларнинг устав капиталига қўшган ҳиссалари бўйича қарзлардан ташқари баланснинг I қисмида акс эттирилган асосий маблағлар ва бошқа ноайланма активлар;

— баланснинг II қисмида акс эттирилган захиралар ва харажатлар;

— баланснинг III қисмида кўрсатилган пул маблағлари, ҳисоб-китоблар ва бошқа активлар.

Ҳисобда иштирок этувчи пассивларга қуйидагилар киради:

— баланс пассиви I қисми моддаларида кўрсатувчи ташкилот мажбуриятлари (мақсадли молиялаштириш ва тушумлар, ижара мажбуриятлари);

— баланс пассивининг II қисми моддаси – банклар ва ташқари юридик ҳамда жисмоний шахслар бўйича узоқ ва қисқа муддатли мажбуриятлар; «Шубҳали қарзлар бўйича резервлар» ва «Келажак даврлар даромадлари» моддаларидан ташқари бошқа ҳисоблар ва пассивлар;

Сўнгги пайтларда баланс ва шунингдек молиявий натижалар ҳисоботида ҳам сезиларли ўзгаришлар киритилди; улар бухгалтерия ҳисобининг халқаро талабларига ва стандартларига кўпроқ жавоб бера бошлади. Молиявий аҳволини таҳлил этиш усуллари ҳам илгаригига нисбатан ўзгаради. Бозор иқтисодиёти корхонанинг молиявий ҳолатини ва даромадларини таҳлил қилинишида янги кўрсаткичларнинг бутун бошли тизимини киритилишини тақозо этади.

Молиявий аҳволни таҳлил этишнинг муҳим вазифалари қуйидалардан иборат:

— корхонанинг тўлов қобилиятини ликвидлигини аниқлаш;

— корхонанинг маблағ билан таъминлаш манбаи таркибини ўрганиш;

— активларнинг айланиш кўрсаткичларини таҳлил қилиш;

— корхона даромадлилигини аниқлаш.

Бу масалаларни навбатдаги бўлимларда, шартли қабул қилинган корхонанинг бухгалтерия (молиявий) ҳисоботининг 9.2. ва 9.3. жадвалларда келтирилган кўрсаткичлардан фойдаланган ҳолда батафсил ўрганиб чиқамиз. Бу жадваллар Шакл №1 ва Шакл №2 деб номланиб; корхоналар ва ташкилотлар учун мажбурий белгиланган.

ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ МОЛИЯ
Вазирлиги 1993 йил (чораклик)
ҳисоботлар учун тасдиқланган.

КОРХОНА БАЛАНСИ

199__ йил _____ учун

Корхона ташкилот _____ хос рақамлар БХУТ бўйича тармоқ (фаолият учун)

Давлат мулкини бошқариш идораси	Сана (йил, ой, кун)
	КТУТ бўйича
Ўлчов бирлиги	ОКОНХ бўйича
	КТУТ бўйича
Манзил	Назорат суммаси

Жўнатилган сана
Олинган сана
Тақдим этиш муддати

Жадвал 9.2. Корхонанинг бухгалтерия баланси (кўрсаткичлар шартли қабул қилинган).

АКТИВ	Сатр коди	Йил бошида	Йил охирида
1	2	3	4
1. Асосий воситалар ва оборотдан ташқари бошқа активлар номоддий активлар: Бошланғич активлар (04)	010	—	1200
Эскириш (05)	011	—	320
қолдиқ қиймат	012	—	880
Асосий воситалар:			
бошланғич қиймат (01)	020	151140	158140
Эскириш (02)	021	38680	46700
Қолдиқ қиймат	022	112460	111440
Ўрнатилган жиҳоз (07)	030	—	—
Тугалланмаган капитал қўйилмалар (08)	040	—	—
Узоқ муддатли молиявий қўйилмалар (06)	050	—	4000
Таъсисчилар билан ҳисоб-китоблар (75)	060	—	—
Оборотдан ташқари бошқа активлар	070	—	—
I-бўлим бўйича жами (012+022+030+040+050+070)	080	112460	116320
II. Заҳира ва ҳаражатлар			
Ишлаб чиқариш ҳаражатлари (10:15)	100	16640	24020
Боқувдаги ва бўрдоқидаги ҳайвонлар (11)	110	—	—
Арзон баҳоли ва тез эскирадиган буюмлар:			
бошланғич қиймати (12)	120	6380	5800
эскириш (13)	121	2640	2820
қолдиқ қиймат	122	3740	2980

Тугалланмаган ишлаб чиқариш (20:21:23:29:30)	130	1620	1960
Келгуси даврлар харажатлари (31)	140	—	40
Тайёр маҳсулот (40)	150	1840	7960
товарлар сотилиш нархи (41)	160	—	—
савдо устама нархи (42)	161	—	—
сотиб олинган моддий ресурслар учун ККС	175	6340	7700
Бошқа заҳиралар ва ҳаражатлар	176	220	1180
II – бўлим бўйича жами (100+110+122+130+140+150+162+170)			
III-бўлим Пул маблағлари: ҳисоб-китоблар ва бошқа активлар Дебиторлар билан ҳисоб-китоблар товарлар, ишлар ва хизматлар учун (45,62,76)	200	5600	16800
олинган векселлар бўйича (62)	210	—	—
Олдиндан тўланган ҳақ шўъба корхоналар билан бошқа операциялар бўйича (78)	220	—	—
бюджет билан (68)	230	—	—
ходимлар билан бошқа операциялар бўйича (73)	240	—	560
бошқа дебиторлар билан	250	40	40
мол етказиб берувчилар ва пудратчиларга берган авансла (61)	260	6200	4100
Қиска муддатли молиявий қўйилмалар (58)	270	—	5000
Пул маблағлари: Касса (50)	280	20	20
Ҳисоб-китоб вараги (51)	290	10300	1900
валюта ҳисоб вараги (52)	300	—	—
бошқа пул маблағлари (55,56,57)	310	—	—
оборотдаги бошқа активлар	320	—	—
III – бўлим бўйича жами (200+210+220+230+240+250+260+270+ +280+290+300+310+320)	330	22160	28420
Зарарлар ўтган йилларники (87)	340	—	—
ҳисобот йилники	350	—	—
Баланс (080,180,330,340,350-сатрлар йиғиндиси)	360	16700	190580

ПАССИВ	Сатр коди	Йил бошида	Йил охирига
1	2	3	4
I. Хусусий маблағлар манбалари Устав капитали (85)	400	65000	65000
Захира капитали (85)	410	700	—
Қўшилган капитал (85)	420	67760	68780
Жамғарма фонди (88)	—	500	5200
Мақсадли молиялаш ва тушумлар (96)	430	—	—
Ижара мажбуриятлари (97)	440	—	—
Таъсисчилар билан ҳисоб-китоблар	450	—	—
Тақсимланган фойда (87)	460	—	—
Фойда: ҳисобот йилники (60)	470	—	21520
Фойдаланилгани (81)	471	—	21520
Ҳисобот йилнинг тақсимланмаган фойдаси (470-471)	472	—	—
I– бўлим бўйича жами (400+410+420+430+440+450+460+472)	480	133960	138980
II. Узоқ муддатли пассивлар Банкларнинг узоқ муддатли кредитлар (92)	500	—	—
Узоқ муддатли қарзлар (95)	510	—	—
II-бўлим бўйича жами (500 +510)			
III-бўлим. Ҳисоб-китоблар ва бошқа пассивлар. Банкларнинг қисқа муддатли кредитлар (90)	600	13600	25800
Ходимлар учун банк кредитлар (93)	610	—	—
Қисқа муддатли қарзлар (94)	620	—	560
Кредитлар билан ҳисоб-китоблар: Товарлар, ишлар, хизматлар учун (60)	630	9060	10800
Берилган векселлар бўйича (60)	640	—	—
Меҳнат ҳақи бўйича (70)	650	3200	3460
Ижтимоий суғурта ва таъминот бўйича (69)	660	800	1020
Мулк ва шахс суғуртаси (65)	670	—	—
Шўъба корхоналари билан (78)	680	—	—
Бюджетдан ташқари тўловлар бўйича (67)	690	60	620
Бюджет билан (68)	700	300	2940

Бошқа кредиторлар билан	710	60	280
Харидор ва буюртмачилардан олинган авансдар (64)	720	5100	1200
Таъсисчилар билан хисоб-китоблар (75)	725	—	—
Келгуси даврлар ҳаражатлари (63)	730	—	—
Жамғарма фондлари (88)	735	700	4800
Бўлғуси ҳаражат ва тўловлар заҳиралари (89)	740	160	120
Шубҳали қарзлар бўйича заҳиралар (82)	750	—	—
Қиска муддатли бошқа пассивлар	760	—	—
III-бўлим бўйича жами	770	33040	51600
Баланс (480,520,770 сатрлар йиғиндиси)	780	167000	190580

Раҳбар _____
имзо

Бош бухгалтер _____
имзо

1995 йил йиллик (чорак) хисоботлари учун Ўзбекистон Республикаси Молия Вазирлиги томонидан тасдиқланган. 1995 йил 27 январь № 9.

МОЛИЯВИЙ НАТИЖАЛАР ТЎҒРИСИДА ҲИСОБОТ

199__ йилнинг 1 январидан _____ гача Кадрлар
Корхона, ташкилот _____ ОКУД бўйича 0710002

2 шакл

Тармоқ (фаолият тури) _____ сана (йил, ой, кун)
Давлат мулкини бошқариш органи _____

Ўлчов бирлиги: минг сўм

ОКПО бўйича
ОКОНХ бўйича

Назоратдаги сумма М. С. Хисобида.

(кўрсаткичлар шартли олинди)

Кўрсаткичлар	Сатр коди	Даромад	Зарар ҳаражатлар
Маҳсулот (иш, хизмат) сотишдан тушган тушум	010	138840	—
Қўшилган қийматдан олинадиган солиқ	020	—	23040
Акцизлар	030	—	—
Сотилган маҳсулотни ишлаб чиқариш ҳаражатлари	040	—	94640
Сотишдан олинган соф тушум	050	21160	—
Сотилган маҳсулот, товар иш хизматларининг ишлаб чиқариш таннархи	060	400	—
Сотишдан тушган пулнинг яяли молиявий натижаси	070	—	2640
Сотиш ҳаражатлари	080	—	—
Маъмурий ҳаражатлар	090	—	—
Асосий фаолиятнинг бошқа жараёнларидан даромадлар	100	—	—
Асосий ишлаб чиқариш фаолиятининг молиявий натижаси (фойда ёки зарар)	110	—	—
Ассоциациядан ва шўъба корхоналардан олинган дивидендлар	120	—	—
Бошқа олинган дивидендлар	125	—	—
Ассоциацияланган ва шўъба корхоналардан олинган ва берилган қарзлар бўйича фоизлар	130	—	—
Бошқа тўланган ва олинган фоизлар	135	—	—
Валютанинг курс фарқи	140	—	—
Молиявий фаолият бўйича бошқа даромадлар ва ҳаражатлар	145	—	—
Умумхўжалик фаолиятнинг молиявий натижаси	150	—	—
Фавқулотда фойда ва зарарлар	160	—	—
Солиқ тўлангунгача бўлган умумий молиявий натижа (фойда ёки зарар)	170	—	—
Юқоридаги моддаларга кирмайдиган фойдадан (даромаддан) солиқ ва ажратма	180	—	—
Юқоридаги моддаларга кирмайдиган бошқа солиқ ва ажратмалар	190	—	—
Ҳисобот давридаги соф фойда	200	21520	—

Раҳбар _____
(имзо),

Бош бухгалтер _____
(имзо)

9.2. КОРХОНАНИНГ ТЎЛОВ ҚОБИЛИЯТИНИ ВА ЛИКВИДЛИЛИГИНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ

Корхонанинг тўлов қобилияти. Корхона молиявий ҳолатининг энг муҳим жиҳатлардан бири унинг тўлов қобилиятига баҳо бериш бўлиб, бунда корхонанинг ташқи мажбуриятлар бўйича ҳисоб-китоб қила олиш қобилияти тушунилади. Шундай экан, жорий активлари суммаси (заҳиралар пул сармояси, дебитор қарзлари ва бошқа активлари), ташқи (мажбуриятлари бўйича) қарзлардан ортиқ ёки тенг бўлган корхона тўлов қобилиятига эга деб ҳисобланади. Юқорида келтирилган мисолда (9.2,9.3 жадвал) жорий активларга қуйидагилар киритилади:

	йил бошида	йил охирида
Заҳиралар ва ҳаражатлар (баланс активида II бўлим) м. сўм	32380	45840
Пул маблағлари, ҳисоб-китоб ва бошқа активлар (баланс активининг III бўлими)	22160	28420
Жами:	54540	74260

Корхонанинг ташқи қарзлари баланс пассивининг II бўлими кўрсаткичлари бўйича аниқланади. Уларга узоқ муддатли ва қиска муддатли кредитлар ва барча кредитор қарзлар киради.

Назарда тутиш лозимки, баланс пассивининг II бўлимидаги «Ҳисоб-китоб ва бошқа пассивлар» таркибида алоҳида моддалар («Истеъмол фондлари», «Бўлғуси харажатлар ва тўловлар резервлари», «Шубҳали қарзлар бўйича резервлар») киритилиб, улар корхонанинг заем маблағларига алоқадор эмас. Хусусан, истеъмол фондлари ва шубҳали қарзлар бўйича резервларнинг ташқи бўлиши манбалари сифатида корхонанинг баланс даромади намоён бўлса, бўлғуси ҳаражатлар резервлар ва тўловлари эса маҳсулот таннарҳи ҳисобига шаклланади. Шу сабабли, корхонанинг ташқи мажбуриятларининг миқдори ҳақида асосланган ахборотга эга бўлиш учун, балансининг юқорида кўрсатилган моддалари пассивнинг II бўлимининг жами кўрсаткичидан чиқариб ташланиши лозим. Бунинг мисолида, бу, йил бошида 321800 м. сўмни (33040-700-160), йил охирида эса – 46680 м. сўмни (51600-4800-120) га тенг.

Жорий активни ташқи мажбуриятлар билан таққослар эканмиз, таҳлил ўтказилаётган корхонанинг тўлов қобилиятли эканлигининг белгилаймиз, чунки йил бошидаги ва йил охиридаги жорий активлар мажбуриятлардан каттадир. Шу билан бирга корхонадаги заҳираларнинг мавжудлиги унинг тўлов қобилиятининг реал баҳоламайди, бунга сабаб шуки, тугалланмаган ишлаб чиқариш, тайёр маҳсулот ва бошқа моддий товар қийматларнинг заҳиралари, корхона банкрот бўлган тақдирда, қийин сотилиши мумкин, ёки умуман ташқи қарзларини тўлаш учун ноликвид бўлиб қолиш эҳтимоли бор.

Кўп банклар корхона заҳиралари тўғрисида ишончли ахборот олиш мақсадида, унинг миқдорига тузатишлар киритади, бунда хўжалик фаолияти характеридан келиб чиққан ҳолда, бу тузатилишларни камайтириш томонига олиб боришга интиладилар ва бу билан баланс қолдиқларини реал сотиладиган заҳираларга яқинлаштирадилар.

Корхонанинг соф айланма капитали. Корхонанинг тўлов қобилияти даражасини ўзгариши соф айланма капитали кўрсаткичининг ўзгариши билан белгиланиб, барча жорий активлар билан қисқа муддатли мажбуриятлар ўртасидаги фарқ орқали аниқланади. Бизнинг мисолда: м. сўм йил бошига 54540-32180=22360:

йил охирига 74260-46680=27580

Уларни таққослаш орқали соф айланма капиталнинг ўсиши аниқланади 27580-22360=5220

Соф фойданинг, акциядорлик капиталининг, узоқ муддатли мажбуриятлар ва бошқаларнинг ўсиши соф айланма капитални ташкил этилишини манбалари ҳисобланади. Айланма капитал бир мунча кўпроқ бўлган корхона нисбатан ишончли шерик ҳисобланиб, унинг мажбуриятлар бўйича тўлов қобилиятларини юқори бўлиши, ўз фаолиятини кенгайтириш имкониятлари юқори бўлади.

Жорий активларнинг қисқа муддатли мажбуриятлардан устунлигидан шундай хулосага келиш мумкинки, корхона хусусий манбалари ҳисобидан шаклланувчи, катта ҳажмдаги эркин ресурсларга эга.

Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда соф айланма капитал қисқа муддатли мажбуриятларнинг ярмини ташкил этиши шарт ҳисобланади. Хўжалик юритишнинг бозор шартлари корхоналарни исталган вақтда зудлик билан қисқа муддатли қарзларни тўлаш имкониятига эга бўлишни талаб этади.

Корхонани ликвидлиги. Корхонани қисқа муддатли мажбуриятлари бўйича тўлов қобилиятини мавжудлиги ликвидлик деб аталади. Корхона ўз жорий активларини сотиш орқали қисқа муддатли мажбуриятларини бажара олса, ликвидли корхона дейилади. Асосий воситалар, агар улар келгусида сотиш мақсадида сотиб олинмаган бўлса, аксарият ҳолларда, корхонанинг жорий қарзларини тўлаш манбаи ҳисобланмайди.

Корхонанинг ликвидлиги даражаси жорий активлар таркибига, осон ва қийин сотилувчи айланма воситалар нисбатига боғлиқ бўлади.

Қисқа муддатли пассивлар, шунингдек тўлов муддати даражасига қараб гуруҳланиши мумкин.

Таҳлилий ишлар амалиётида ликвидлик кўрсаткичлар тизимми қўлланилади. Улардан энг муҳимларини кўриб чиқамиз.

Жорий ликвидлик коэффициенти корхонанинг фаолият юритиши ва шошилинч мажбуриятларни ўз вақтида тўланиши учун айланма маблағлар билан таъминланганлигини характерлайди. Жорий ликвидлик коэффициенти қуйидагича аниқланади:

$$K = \frac{IIA + III\,A}{II\,П - (\text{сатр, } 500+510+730+735+740)},$$

бу ерда, IIA – баланс активининг II – бўлими якуни;
IIIA – баланс активининг III – бўлими якуни;
IIП — баланс пассивининг II – бўлим якуни;

Бизнинг мисолда ликвидлик коэффициенти:

йил бошида $\frac{32380+22160}{33040-700-160} = \frac{54540}{32180} = 1,69$;

йил охирига $\frac{45840+28420}{51600-4800-120} = \frac{74260}{46680} = 1,50$;

Кўрсаткичларнинг бундай қийматга эга эканлиги, корхона баланси таркибининг қониқарсиз эканлигини билдиради ва унга тўлов қобилиятини тиклаш бўйича зарур чора тадбирлар кўриш лозимлигини кўрсатади.

Тўлов қобилиятини тиклаш коэффициентирик ($К_{тик}$) қуйидаги формула билан аниқланади:

$$К_{вос} = \frac{К_н + \frac{6}{T}(К_к - К_н)}{2}$$

бу ерда, $К_к$ – таҳлил ўтказилаётган давр охири учун жорий ликвидлик коэффициенти;

Т – таҳлил қилинаётган давридаги ойлар сони;

$К_н$ – давр бошига жорий ликвидлик коэффициенти;

2 – жорий ликвидлик коэффициентининг меъёрий қиймати.

Агар тўлов қобилиятини тиклаш коэффициенти бирдан катта бўлса, корхона яқин 6 ой ичида тўлов қобилиятини тиклаш имконига эга бўлади; агар мазкур коэффициент бирдан кичик бўлса, кўрсатилган муддат ичида корхона тўлов қобилиятини тиклаш имконига эга эмас.

Таҳлил қилинаётган корхонада:

$$К_{вос} \frac{1,59 + \frac{6}{12}(1,50 - 1,69)}{2} = 0,77$$

Коэффициент бирдан кичик, демак корхона 6 ой ичида жорий ликвидлик коэффициентини меъёрий қийматга (2) кўтариш имконига эга эмас. Бунинг устига хисобот даври мобайнида бу кўрсаткич камайган.

Мутлоқ ликвидлик коэффициенти (шошилинчлик коэффициенти) пул *қарзларни (активни III бўлими) қиска муддатли мажбуриятларга* пассивни II бўлими) нисбати билан аниқланади. Бу коэффициент жорий мажбуриятларнинг қандай қисми, нафақат нақд маблағлар эвазига, балки юборилган маҳсулот, бажарилган ишлар кўрсатилган хизматлар эвазига кўзда тутилган тушум ҳисобига ҳам қопланиши кўрсатади. 1:1 нисбатан бу коэффициент учун нормал қиймат ҳисобланади.

Бизнинг мисолда мутлоқ ликвидлик коэффициенти:

йил бошида $\frac{22160}{32180} = 0,69$

йил охирига $\frac{29420}{46680} = 0,61$

Ҳосил қилинган коэффициент яна бир маротаба мазкур корхонанинг молиявий, аҳволини қониқарсиз эканлигини тасдиқлайди, чунончи у ўз тўловларини ўз вақтида тўлаш имкониятига эга эмас.

Абсолют ликвидлик коэффициенти пул маблағларини ва тез сотилувчи қимматли қоғозларни (активни III бўлими) қиска муддтли қарзларга (пассивни II-бўлими якуни – сатр 500,510,730,735,740) нисбатан билан ҳисобланади. Бу коэффициенти жорий қарзларнинг қандай қисми баланс тузилган санага ёки бошқа бир конкрет санага, тўланишини кўрсатади.

Юқорида келтирилган мисолдаги балансда пул маблағларининг суммаси давр бошига 10320м. сўм. давр охирига 1920 м. сўмни ташкил этди.

Қиска муддатли қарзлар миқдори ҳисобот давр бошига 32180 м. сўмни ҳисобот даври охирига эса – 46680 м. сўмни ташкил этди.

Давр бошланишига абсолют ликвидлик коэффициенти: $\frac{10320}{32180} = 0,32$:

ҳисобот даври охирига эса: $\frac{1920}{46680} = 0,4$га тенг бўлади.

Бу коэффициентнинг нормал қиймати 0,2 га тенгдир.

9.3. МОЛИЯВИЙ МАНБАЛАР ТАРКИБИНИ БАҲОЛАШ

Хўжалик юритишнинг бозор шароитида молиявий бухгалтерия ахборотидан фойдаланувчилар томонидан амалга оширилади.

Ташқи фойдаланувчилар (банклар, кредиторлар, инвесторлар) битим тузилишида молиявий таваккалчилик нуқтаи назаридан маблағ манбаларининг умумий суммасидаги, корхонанинг шахсий молиявий манбаларининг ҳиссасини ўзгаришини баҳолайди. Хусусий маблағ манбаларининг ҳиссасини камайиши таваккалчиликни ортишига олиб келади.

Мулкий манбалар таркибини ички таҳлили корхона фаолиятини молиялаштиришни турли вариантларини баҳолаш билан боғлиқдир. бу борада танловнинг асосий критерийси сифатида заем маблағларини жалб этилиши уларнинг «нархлари», таваккалчилик даражаси, фойдаланиш йўналишлари эҳтимоллиги ва ҳ.к. лар каби шартларга асосланади.

Ташкилий – ҳуқуқий кўриниши ва мулкчилик шаклидан қатъий назар ҳар қандай корхонанинг мулкини шаклланиш манбаси бўлиб, шахсий ва қарз маблағлари хизмат қилади.

Шахсий манбалар. Шахсий манбалар (шахсий капитал) катталиги ҳақида ахборот баланс пассивининг I-бўлимида келтирилади. Улар биринчи навбатда қуйидагилардан иборат:

— *устав капитали – таъсисчилар қўшган ҳиссаларнинг жамланган* кўринйши ва корхона ташкил қилинган пайтдаги мулки:

— резерв капитал – корхона томонидан қонуний йўл билан

фойдадан қилинган ажратмалар ҳисобига ташкил қилинувчи шахсий маблағлар манбаси

— қўшимча капитал – қайта баҳолаш натижасида мулк қийматини ўсиши, текинга олинган қийматликлар, эмиссия даромади натижасида вужудга келади:

— жамғарма фондлари ва ижтимоий соҳа фондлари корхона ихтиёридаги фойдадан ажратмалар ҳисобига ҳосил қилинади:

— тақсимланмаган фойда – корхона ихтиёрида қолган ва баланс қилинган кунга тақсимланмаган соф фойданинг қисми.

Қарз манбалари. Қарз манбалари динамикаси ва таркиби баланс пассивининг II-бўлимида акс эттирилиб, қуйидагилардан иборат:

— банклардан олинадиган узоқ муддатли кредитлар – бир йилдан ортиқ муддатга олинган банк ссудалари:

— узоқ муддатли қарзлар – бир йилдан ортиқ муддатга қарз берувчилардан (банклардан ташқари олинган қарзлар ссудалар):

— банкларнинг қисқа муддатли кредитлари – мамлакат ичидаги ёки ташқи банклардан бир йилдан ортмаган муддатга олинган ссудалар:

— қисқа муддатли қарзлар – қарз берувчилардан (банклардан ташқари) бир йилдан ортмаган муддатга олинган ссудалар:

— олинган моддий-товар қийматликлар ёки кўрсатилган хизматлар вақти билан ҳақиқатда пул тўланиши лозим бўлган сана ўртасидаги муддатни узайтириб кетганлиги билан боғлиқ корхонанинг таҳсимотчилардан ва пудратчилардан бўлган кредиторлик қарзлари:

— бюджет билан ҳисоб-китоб бўйича қарзлар:

— корхонада ишловчиларга тўланиши лозим бўлган иш ҳақидан қарздорлик:

— ижтимоий таъминот ва суғурта органларидан бўлган қарздорлик:

— бошқа хўжалик юритувчи субъектлардан бўлган қарздорлик.

Маблағлар манбалари таркибини характерловчи асосий кўрсаткичлар жумласига мустақиллик коэффициенти, молиявий барқарорлик коэффициенти, молиялаштириш коэффициенти, таъминланганлик коэффициенти киради.

Мустақиллик коффициенти:

$$Кмус \frac{Шахсий\ маблағлар}{Баланс\ валютаси} \times 100\%$$

Бу коэффициент инвесторлар ва шунингдек корхона кредиторлари учун муҳимдир. Чунки у мулкдорлар томонидан корхона умумий мулкига қўшилган ҳиссасини билдиради.

Юқорида кўриб чиқилаётган мисолда, мустақиллик коэффициенти:

Йил бошида $\frac{133960}{167000} \times 100 = 80,2\ \%$

Йил охирида $\frac{138980}{190580} \times 100 = 72,9\ \%$

Тахмин этилаётган корхонанинг бухгалтерия баланси кўрсаткичларидан кўринадики, мустақиллик коэффициентининг қиймати катта (йил бошига – 80,2 % ва йил охирига – 72,9 %) бўлиб, бу корхона мулкининг кўпчилик қисми шахсий манбалар ҳисобига шаклланганлигидан дарак беради.

Бозор муносабатлари ривожланган кўпчилик мамлакатларда, мустақиллик коэффициенти миқдори 50 % га тенг, ёки ундан катта бўлса, кредиторнинг таваккалчилиги энг кам бўлади деб ҳисобланади, чунки корхона шахсий маблағи ҳисобидан шаклланган мулкни сотиб юбориб, ўзининг қарз мажбуриятларини бажариш имконига эгадир.

Молиявий барқарорлик коэффициенти:

$$Кфин.ус = \frac{Шахсий\ маблағлари + узоқ\ муддатли\ қарз\ маблағлари}{Баланс\ валютаси} \times 100\%$$

Бу коэффициентнинг қиймати, корхона томонидан ўз фаолияти давомида узоқ муддат фойдаланиш мумкин бўлган молиялаштириш манбаларининг солиштирма вазнини билдиради.

Биз кўриб чиқаётган мисолдаги корхона балансида узоқ муддатли кредитлар бўлмаганлиги сабабли, молиявий барқарорлик коэффициенти, аввал ҳисобланган мустақиллик коэффициентига мос тушади.

Молиялаштириш коэффиценти:

$$Кфин = \frac{Шахсий\ маблағлар}{Қарз\ маблағлари}$$

Бу коэффициент корхона фаолиятининг қандай қисми шахсий маблағлари ҳисобига ва қандай қисми қарз маблағлари ҳисобига молиялаштирилишини англатади. Бу коэффициент қанчалик катта бўлса, шунчалик банклар ва кредиторлар учун молиялаштириш ишончли бўлади. Бизнинг мисолда, йил бошига унинг катталиги

4,1 х (133960:33040), йил охирига – 2,7 х (138980:51600).

Агар молиялаштириш коэффициенти 1 дан кичик бўлса (яъни мулкнинг кўп қисми қарз маблағлари ҳисобига шаклланган), бу корхонани тўлов қобилиятсиз бўлиб қолиш ҳавфини англатиб, кредитлар олинишини қийинлаштиради.

Шу билан бир қаторда, шахсий ва қарз маблағлари нисбати кўп омилларга боғлиқдир. Аксарият ҳолларда корхона мулкида шахсий маблағлар ҳиссаси мулкнинг ярмини ташкил этмасада, бандай корхона юқори даражада молиявий барқарорликни сақлай олади. Бу биринчи ўринда, активлар айланиш даражаси юқори бўлган, маҳсулотига талаб баланд бўлган ва доимий ҳаражатлар даражаси паст бўлган (масалан, савдо ва воситачи ташкилотлар) корхоналарга тааллуқлидир.

Айни вақтда юқори капитал сиғимли, маблағ айланиш муддати узун бўлган ва мақсадли қўлланилувчи активларининг солиштирма вазни юқори бўлган (масалан, машинасозлик саноати корхоналари) корхоналар учун қарз маблағларнинг ҳиссасини 40-50 % бўлиши уларнинг молиявий барқарорлиги учун ҳавфли бўлиши мумкин:

Корхона мулки манбаларининг таркибини баҳолашда асосий эътибор уни активларга жойлаштирилиш усулларига қаратилиши даркор. Агар асосий воситалар ва айланма воситаларнинг муайян қисми шахсий манбалар (шахсий капитал) ҳисобига шаклланган бўлса, мақсадга мувофиқ, мақбул ҳисобланади.

Шу мақсадни кўзлаган ҳолда, шахсий капитални асосий капиталга нисбатини англатувчи – инвесторланиш кўрсаткичи ҳисобланади. Бизнинг кўриб чиқаётган мисолимизда инвесторланиш коэффициенти йил бошида (133960:112460) ва йил охирида (138980:116320) 1,19 га тенг. Бу ҳам идеал ҳисобланади, чунки корхонанинг шахсий маблағлари барча асосий капитални ва қисман айланма воситаларини қоплаши мумкин.

Корхонанинг ўз мажбуриятларини бажара олиш қобилияти шахсий капиталини таркиби орқали ҳам таҳлил қилиниши мумкин. Баланс кўрсаткичларига асосланган ҳолда таҳлилий жадвални кўрамиз

(9.4 жадвал):

Кўрсаткич	йил бошига	йил охирига
Устав, қўшимча, резерв капиталлар, жамғарма фондлари ва бошқалар	133960	138980
Тақсимланмаган фойда	—	—
Жами шахсий капитал	133960	138980
Баланс валютасига нисбатан фоизларда шахсий капитал	80,2	72,9
Асосий капитал	112460	116320
Баланс валютасига нисбатан фоизларда асосий капитал	67,3	61,0
Айланма маблағларга қўйилган шахсий капитал	+21500	+22600
Айланма маблағлар (жорий активлар)	54540	74260
Шахсий айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти	0,39	0,30

Келтирилган жадвалдан кўриниб турибдики, корхонанинг шахсий капитал асосий воситалар қийматини ва бошқа ноайланма активларни қоплабгина қолмасдан (баланс активининг I-бўлими якуни), балки айланма маблағларни шакллантирилишга ҳам йўналтирилмоқда, яъни корхона хусусий айланма маблағга эга. Корхонанинг молиявий аҳволини баҳолаш критерийларидан бири таъминланганлик коэффициенти ҳисобланади.

Хусусий маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти – корхонани молиявий барқарорлиги учун етарли бўлган хусусий айланма маблағларга эга эканлигини характерлайди. Бу коэффициент шахсий маблағлар айирмаси, яъни шахсий капитал (баланс пассивини I-бўлим якуни) билан асосий воситалар ҳамда ноайланма активлар (баланс активини I-бўлими якуни) ни ҳақиқий қиймати ўртасидаги фарқни корхонадаги ишлаб чиқариш заҳираси кўринишидаги асосий воситалар, тугалланмаган ишлаб чиқариш, тайёр маҳсулот, пул маб-

лаглари, дебитор қарздорлик ва бошқа айланма активларни (баланс активини II ва III бўлимлари йиғиндиси) ҳақиқий қийматига нисбати орқали топилади:

$$К_{об} = \frac{IП - IA}{IIA + IIIA}$$

бу ерда, I П – баланс пассивининг I – бўлими якуни:

I А – баланс активини I – бўлими якуни:

II А – баланс активини II – бўлими якуни:

III А – баланс активини III – бўлими якуни.

Бу кўрсаткич бўйича (ҳисобот йили бошига 0,39 ва ҳисобот йили охирига – 0,3) корхона белгиланган норматива (0,1) тўлиқ жавоб беради.

9.4. АКТИВЛАР АЙЛАНУВЧАНЛИГИНИНГ ТАҲЛИЛИ

Активлар айланувчанлигига таъсир кўрсатувчи омиллар. Корхонанинг молиявий аҳволи кўп жиҳатдан активларга қўйилган маблағларни *қай даражада тезлик билан реал пулга айланишига боғлиқдир.*

Маблағларни оборотда туриш муддатининг давомийлиги ташқи ва ички характердаги, турли йўналишдаги омиллар мажмуасининг таъсири билан аниқланади. бу омилларнинг дастлабки корхона фаолияти соҳаси билан (ишлаб чиқариш, таъминоти, воситачилик ва ҳ.к.), қайси тармоққа мансублиги, корхона ўлчамлари, билан ифодаланади. Активлар айланувчанлигига мамлакатдаги иқтисодий аҳвол ҳам ҳал этувчи таъсир кўрсатади. Хўжаликлараро алоқаларнинг узулиши, пулнинг қадрсизланиши захираларнинг кўпайишига олиб келиб, бу маблағларни айланиш жараёнини секинлашувига сабаб бўлади.

Ички характердаги омилларга корхонанинг нарх сиёсати, активлар таркибини шаклланиши, моддий-товар заҳираларини баҳолаш услубиятини танланиши киради.

Активларни айланувчанлиги. Умумий кўринишида корхона активининг *айланиш тезлиги қуйидаги формула орқали аниқланади.*

$$К_{об\text{-}а} = \frac{\text{Сотишдан тушум}}{\text{Активларнинг ўртача миқдори}}$$

Жорий активлар айланувчанлиги қуйидагича аниқланади:

$$К_{об\text{-}а} = \frac{\text{Маҳсулот сотишдан тушум}}{\text{Жорий активларни ўртача миқдори}}$$

Тушум миқдори ҳақидаги ахборот манбаи «Молиявий натижалар ва улардан фойдаланиш тўғрисидаги ҳисобот» (шакл №2) ҳисобланади. Баланс кўрсаткичлари бўйича активларнинг ўртача катталиги:

$$\text{Активларнинг ўртача катталиги} = \frac{О_н + О_к}{2}$$

Бу ерда, $О_н$ ва $О_к$ – йил бошига ва йил охирига бўлган активлар катталиги.

Шундан кейин бир оборотнинг давомийлиги кунларда аниқланади:

$$\text{Оборот давомийлиги} = \frac{360}{K_{об'а}}$$

9.5. жадвалда таҳлил этилаётган корхонадаги активлар айланувчанлиги ҳисоби берилган.

9.5. Жадвал.

Активлар айланувчанлиги ҳисоби:

Кўрсаткич	Минг сўм
Маҳсулот сотиш ҳажми (ККС чиқариб ташланган)	115800
Активлар суммаси: а) йил бошига барча активлар мажмуаси	167000
жорий активлар:	54540
б) йил охирига барча активлар мажмуаси	190580
жорий активлар	74260
в) Ўртача миқдор барча активлар мажмуаси	178790
жорий активлар	64400
Айланувчанлик	
барча активлар мажмуаси	0,65 марта
жорий активлар	1,798
Оборот давомийлиги, кун барча активлар мажмуаси	554
жорий активлар	200

Маҳсулот сотиш ҳажми қанчалик юқори бўлса, активларни ишлатилиши, самарадорлиги шунчалик самарадор бўлади, уларнинг айланиши тезлашади. Хулоса қилиб айтганда мумкинки, мисолдаги корхонада сотиш мобайнида барча активлар 0,65 марта «айланади», жорий активлар эса 1,798 марта «айланади». Барча активларнинг оборот давомийлиги 554 кунни, жорий активларники эса 200 кунни ташкил қилади.

Дебитор қарзларни айланувчанлиги.

Тўлов қобилияти, ликвидлик, соф оборот капитали кўрсаткичларини ҳисоблашда дебитор қарздорлик ва захиралар қўлланилади. Уларнинг қай даражада тез нақд пулга айланишига қараб корхонанинг молиявий аҳволи, унинг тўлов қобилияти аниқланади.

Дебитор қарзликни жорий активлардаги солиштирма вазни салмоқли бўлгани боисидан унинг ҳолатини таҳлил қилиб боришга тўғри келади.

Товарлар, ишлар ва хизматлар, векселлар учун ҳисоб-китоблар бўйича дебитор қарздорликнинг юқори суръатда ортиб бориши корхона томонидан, ўз маҳсулоти истеъмолчилари учун товарлар ссудаси стратегиясини фаол қўллаётганини англатади. Истеъмолчилар кредиторлар экан, корхона амалда оладиган фойдани маълум қисмини улар билан баҳам кўради. Айни пайтда корхонага пул ўтказилиши қанчалик орқага сурилса, корхона ўз фаолиятини юритиш учун кўпроқ қарз олишига тўғри келади, бу билан корхонанинг хусусий кредитор қарзлари ортиб боради.

Дебитор қарздорлик ҳолатига баҳо беришда қуйидаги кўрсаткичлар қўлланилади:

1. Дебитор қарздорлик айланувчанлиги =

$$= \frac{\text{Сотишдан тушум}}{\text{Ўртача дебитор қарздорлик}}$$

бу ерда,

$$\text{Ўртача детибор қарздорлик} = \frac{\text{Давр бошига дебитор қарздорлик} + \text{Давр охирига дебитор қарздорлик}}{2}$$

2. Дебитор қарзларни тўлаш даври $= \frac{360}{\text{Дебитор қарздорлик айланувчанлиги}}$

3. *Жорий активлардаги дебитор қарзлар ҳиссаси =*

$$= \frac{\text{Дебитор қарздорлик}}{\text{Жорий активлар}} \times 100\%$$

4. *Шубҳали қарзлар ҳиссаси =*

$$= \frac{\text{Шубҳали дебитор қарздорлик}}{\text{Дебитор қарздорлик}} \times 100\%$$

Бу кўрсаткич дебитор қарздорликнинг «сифатини» характерлайди. Унинг ўсиб бориши тенденцияси ликвидликни пасайишидан дарак беради.

Кўрсаткичларни ўз мисолимиз бўйича кўриб чиқамиз (9.6 жадвал).

9.6. Жадвал.

Дебитор қарздорлик айланувчанлиги ҳисоби

Кўрсаткич	Минг сўм
К.К.С. чиқариб ташлаган ҳолда маҳсулот сотиш ҳажми	115800
Жорий активлар: Йил бошига	54540
Йил охирига	74260
Дебитор қарздорлик: Йил бошига (5600+40+6200)	11840
Йил охирига (16800+560+40+4100)	21500
Ўртача катталиги (11840+21500) : 2	16670
Жорий активлар жумласида дебитор қарзлар айланувчан	6,95
Дебитор қарзларни қопланиши даври, кун	52

Жорий активларда дебитор қарзлар ҳиссаси ўсди, бу ҳозирги замонда биздаги корхоналар учун ҳосдир. Дебитор қарздорлик айланувчанлиги 6,95 маротабани, ёки 52 кунни ташкил этади. Бу *кўрсаткич канчалик юқори бўлса, дебитор қарздорлик шунчалик тез* нақд пулга айланади. Уни таҳлилини динамика кўринишида бажариш мақсадга мувофиқдир.

Корхонанинг дебитор қарздорлигини янада чуқурроқ таҳлил қилиш учун ҳар бир дебитор ҳақида маълумот, дебитор қарз миқдори ва уни тўлаш муддатлари кўрсатилган қўшимча ахборот олиниши талаб *этилиши керак.* Бу борада дебитор қарздорликни навбатдаги таҳлилининг асосий вазифаси ликвидликка баҳо бериш, яъни корхонага қарзларни қайтарилишини баҳолашдир.

Дебитор қарздорлик ҳолатини бошқариш бўйича умумий тавсияларга қуйидагиларни киритиш мумкин:

— харидорлар билан муддати ўтган ёки орқага сурилган қарзлар бўйича ҳисоб-китоб ишларини боришини назорат қилиш;

— бир ёки бир неча йирик харидор томонидан тўланмай келаётганлиги натижасида кўриладиган зарар миқдорини камайтириш мақсадида харидорлар миқдорини кўпайтириш;

— дебитор ва кредитор қарздорлик муносабатини назорат қилиш (дебитор қарздорлик миқдорини сезиларли ортиб кетиши, корхонанинг молиявий барқарорлигига путур етказиши мумкин);

— муддатидан олдин пул тўловчи харидорларга скидка бериш, бу инфляция натижасида кўриладиган зарарни қисман компенсация қилади.

Моддий – товар қийматлар заҳираларини айланувчанлиги. Корхонанинг нақд маблағларини тўлдирилиши моддий-товар қийматликлар заҳирасининг айланувчанлигига боғлиқдир. Заҳиралар айланувчанлигини баҳолаш уларнинг ҳар бир тури бўйича (ишлаб чиқариш заҳираси, тайёр маҳсулот, товарлар ва ҳ.к.) аниқланади. Мадомики, ишлаб чиқариш заҳиралари маҳсулот тайёрлаш (сотиб олиш) қиймати бўйича ҳисобланар экан заҳираларни айланувчанлик коэффициенти ҳисоблаш учун сотишдан тушган тушум эмас, балки сотилган маҳсулот таннархи ҳисобга олинади. Заҳиралар оборотининг тезлигини баҳолаш учун қуйидаги формулалар қўлланилади:

$$\text{Заҳиралар айланувчанлиги коэффициенти} = \frac{\text{Сотилган маҳсулот таннархи}}{\text{Заҳиранинг ўртача миқдори}}$$

Бу борада:

$$\text{Заҳиралар ўртача миқдори} = \frac{\text{Давр бошига заҳиралар қолдиғи} + \text{давр охирига заҳиралар қолдиғи}}{2}$$

Заҳираларнинг сақланиш муддати қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$\text{Заҳиралар сақланиш муддати} = \frac{360}{\text{Моддий-товар заҳираларнинг айланувчанлиги}}$$

Мисол тариқасида кўриб чиқаётган корхонамизда заҳираларнинг йил бошига миқдори 32380 м. сўмни, йил охирига эса 45840 минг сўмни ташкил этади. Сотилган маҳсулот таннархи 94640 минг сўмга (Ш.2) тенг. Бинобарин, моддий-товар қийматликларнинг айланувчанлиги 2,42 мартани заҳираларни сақланиш муддати 149 кунни ташкил этади. Бундай таҳлилни динамика бўйича амалга ошириш зарур ҳисобланади.

Ишлаб чиқаришни ва маҳсулот сотилишини нормал кечиши учун заҳиралар энг мувофиқ миқдорда бўлиши керак. Заҳираларнинг борган сайин тўпланиб бориши корхонанинг ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотиш борасида фаолиятининг кучсизланиб бораётганлигини англатади.

9.5. КОРХОНАНИНГ ДАРОМАДЛИЛИГИНИ ТАҲЛИЛ ҚИЛИШ

Активларнинг рентабеллиги. Корхонани барқарор фаолият кўрсатиши унинг етарли ҳажмда даромад (фойда) келтира олиш қобилиятига боғликдир. Бу қобилият корхонани тўлов қобилиятига таъсир кўрсатади.

Умуман олганда ҳар қандай корхонанинг фаолият якунлари абсолют ва нисбий кўрсаткичлар ёрдамида баҳоланади. Хусусан, абсолют кўрсаткичлар орқали даромаднинг турли кўрсаткичларини (баланс, маҳсулот сотиш, иш, хизмат кўрсатиш, корхона ихтиёрида қолган фойда кўрсаткичлари) қатор йилларда ўзгариш динамикасини таҳлил этиши мумкин. Бундай ҳисоблар кўпроқ, иқтисодий эмас, балки арифметик моҳиятга эга (қачонки, таққослаб нархларда ҳисоблаш усуллари қўлланилмаётган бўлса).

Нисбий кўрсаткичлар амалда инфляция таъсирига берилмайди, чунки улар фойданинг (даромаднинг) ва қўйилган капиталнинг (хусусий, инвестиция, заем капитали ва ҳ.к.) турли нисбатларини ифодалайди. Мазкур кўрсаткичларнинг иқтисодий моҳияти шундаки (уларни рентабеллик кўрсаткичлари деб аташ қабул қилинган), улар корхонага қўйилган ҳар бир сўм маблағ (шахсий ёки қарз маблағ) эвазига олинадиган фойдани характерлайди.

Шунингдек, фаолият самарадорлигини ифодаловчи кўрсаткичлар тизимидан ҳам фойдаланиладики, улардан айримларини кўриб чиқамиз:

Актив мулк рентабеллиги:

$$\text{Активлар (мулк) рентабеллиги} = \frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда (ш.№2)}}{\text{Активларнинг ўртача миқдори (баланс кўрсаткичлар бўйича ҳисоб)}} \times 100\%$$

Бу коэффициенти корхона томонидан актларга қўйилган ҳар бир сўм эвазига қанча фойда олинаётганини кўрсатади.

Жорий активлар рентабеллиги.

$$\text{Жорий активлар рентабеллиги} = \frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда}}{\text{Жорий активларнинг ўртача миқдори (баланс кўрсаткичлар бўйича ҳисоб)}} \times 100\%$$

Инвестиция рентабеллиги. Агар корхона ўз фаолиятини келажак учун ҳам мўлжалланаётган бўлса, инвестиция сиёсатини ишлаб чиқаришга тўғри келади (бу борада инвестиция деганда доимий ва узоқ муддатли молиялаштириш тушунилади). Корхонага инвестиция қилинган маблағлар ҳақидаги ахборот, хусусий маблағ манбалари ва узоқ муддатли мажбуриятлар суммаси, активлар ва қисқа муддатли мажбуриятлар суммаси сифатида баланс кўрсаткичлари бўйича олинади.

$$\text{Инвестиция рентабеллиги} = \frac{\text{Даромад (солиқлар тўлангунга қадар)}}{\text{Баланс валютаси-қисқа муддатли мажбуриятлар}} \times 100\%$$

Жорий давлатларда инвестиция рентабеллиги кўрсаткичи — инвестицияни бошқаришидаги «устакорлик»гини баҳолаш сифатида кўзда тутилади. Бу борада, модомики, компания рахбарияти фойдадан тўланаётган солиқ миқдорига таъсир кўрсата олмас экан, ҳисоб-китобларни аниқ бўлиши учун каср-суратида солиқ тўлангунга қадар фойданинг миқдори ёзилади.

Шахсий капитал рентабеллиги. Акциядорлар, корхонага ўз маблағларини қўяр эканлар, фойда кўришни кўзда тутадилар, шунинг учун, хўжалик юритишни баҳолаш нуқтаи назаридан қараганда, қўйилган капиталга фойданинг мавжудлигини ҳисобга олиниши энг мақбул ҳисобланади.

$$\text{Шахсий капитал рентабеллиги} = \frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда}}{\text{Шахсий маблағлар манбалари (пассивнинг I — бўлими якуни)}} \times 100\%$$

Сотилган маҳсулот рентабеллиги

$$\text{Сотилган маҳсулот рентабеллиги} = \frac{\text{Корхона ихтиёридаги фойда}}{\text{Сотишдан олинган тушум}} \times 100\%$$

Бу коэффициент, сотилган маҳсулотнинг ҳар бир сўмига корхона *олган фойда миқдорини кўрсатади.* Бу кўрсаткич маҳсулот рақобатбардошлигини баҳолашда маҳсулот бўлиши мумкин, зеро сотилган маҳсулот рентабеллигининг пасайиши, унга бўлган талабнинг тушиб келаётганлигини англатиши мумкин.

Активлар (мулк рентабеллиги, активлар айланувчанлиги ва сотилган маҳсулот *рентабеллиги кўрсаткичлари ўртасидаги боғланишларни* қуйидагича ифодалаш мумкин:

$$\text{Активлар рентабеллиги} = \text{Активлар айланувчанлиги} \times \text{Сотилган маҳсулот рентабеллиги}$$

Дарҳақиқат,

$$\frac{\text{Корхона ихтиёридаги даромад}}{\text{Активларнинг ўртача миқдори}} = \frac{\text{Сотишдан қилинган тушум}}{\text{Активларнинг ўртача миқдори}} \times \frac{\text{Корхона ихтиёридаги даромад}}{\text{Сотишдан қилинган тушум}}$$

Бошқача айтганда, активга қўйилган ҳар бир сўм маблағ эвазига корхона олган даромад, маблағнинг айланувчанлик тезлигига ва маҳсулот сотишдан келган тушумдаги соф фойдани ҳиссасига боғлиқдир. Умуман олганда активларнинг айланувчанлиги маҳсулот сотиш ҳажмига ва активларнинг ўртача қийматига боғлиқ бўлади. Айланувчанликни сустланиши объектив сабабларга — инфляция, хўжалик алоқаларни узилишига, шунингдек *субъектив сабабларга* — моддий-товар захираларидан оқилона фойдалана олмаслик, ҳаридорлар билан ҳисоб-китоб ҳолатига, шунингдек зарур ҳисоб ишларини юрита олмаслик оқибатида келиб чиқиши мумкин.

Таҳлилли юритилаётган корхона учун даромадлилик кўрсаткичларини ҳисоблаймиз ва олинган натиҳаларни 9.7. жадвалда келтирамиз.

9.7. Жадвал. **Мулкдан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари**

Кўрсаткич	Ҳисоб формуласи ва ахборот манбаи	Рақамли катталиклар
Активлар (мулк) рентабеллиги	Корхона ихтиёридаги фойда (ш. №2) x 100 / Активларни ўртача катталиги (ҳисоб)	21520 – 7020 / (167000+190580):2 x100
Жорий активлар рентабеллиги	Корхона ихтиёридаги фойда (ш. №2) x 100 / Жорий активларни ўртача миқдори (ҳисоб)	14500 x 100 / (54540+74260):2 = 22,52%
Инвестиция рентабеллиги	Солиқ тўлангунга қадар даромад (ш. №2) x 100 / Баланс валютаси-қисқа муддатли мажбуриятлар	21520 x 100 / 190580–51600 = 15,48%
Шахсий капитал рентабеллиги	Корхона ихтиёридаги даромад x 100 / Хусусий маблағлар манбалари (баланс пассивини I-бўлим якуни)	14500 x 100 / 138980 = 10,43%
Сотилган маҳсулот рентабеллиги	Корхона ихтиёридаги даромад x 100 / Маҳсулот сотишдан қилинган тушум (ш.№2)	14500 x 100 / 138840 – 23040 = 12,52%

10 — БОБ. НАРХ ВА ФИРМАНИНГ НАРХ СИЁСАТИ

Бозор иқтисодиёти шароитида нархнинг тутган ўрни улкандир. Тадбиркорлик учун бу ҳаёт мамот масаласи ҳисобланади. Нарх ишлаб чиқариш ҳажми ва таркибини, материаллар оқимининг ҳаракатини, товар массасини тақсимланишини ва ниҳоят жамият турмуш даражасини белгилайди.

Тижорат корхонасининг муваффақиятини қуйидаги ташкил этувчилар белгилайди, илмий асосланган нарх-наво стратегияси: оқилона нарх тактикаси: нарх белгилашнинг тўғри танланган усули.

Корхона учун нарх ва нарх-наво сиёсати — маркетинг фаолиятининг товардан кейинги, иккинчи жиддий элемент ҳисобланади. Худди шунинг учун ҳам нарх ва нарх стратегиясини ишлаб чиқишга, бозорда ўз фаолиятини узоқ муддат ва самарали юритилишини истаган ҳар қандай корхонанинг раҳбарияти катта эътибор қаратиши лозим. Чунки, бу борада ҳар қандай нотўғри ва ўйламай қўйилган қадам дарҳол маҳсулот сотилиши динамикасига ва рентабелликка салбий таъсир кўрсатади.

Нарх соҳасида қарор қабул қилиш, кўп сонли омилларга боғлиқ бўлиб, жумладан энг асосийлари қуйидагилардир:

товар таннархи, аниқроғи турли йўллар билан ҳисобланган, товарнинг қиймат баҳоси:

рақобатчилар нархи ва унинг ўзгариш эҳтимоллиги;

кутилаётган нарх ўзгартиришларига харидорларнинг муносабати;

фирманинг нарх сиёсатига давлат томонидан бевосита ва билвосита таъсир кўрсатилиши.

Тадбиркорлик фаолиятига қадам қўяр экан, ҳар бир хўжалик юритувчи субъект бозор нархлари қандай омиллар таъсирида шаклланиши ҳақида тўлиқ тасаввурга эга бўлиши шарт.

10.1. НАРХ ҲОСИЛ ҚИЛУВЧИ ОМИЛЛАРНИНГ ТАҲЛИЛИ

Товарнинг бозор нархи, бозор ҳолатини белгиловчи кўп сонли омиллар таъсири остида шаклланади. Нарх стратегиясини танлашда, фирма, мазкур нарх ҳосил қилувчи омилларни аниқлаб олиши ва таҳлил қилиб чиқиши лозим. Бу омиллар фирмага нисбатан ташқи ва унинг томонидан назорат қилинмайдиган, ҳамда ички омиллар бўлиши мумкин.

Қуйида нарх ҳосил қилувчи асосий омиллар устида тўхталиб ўтамиз.

Талаб ва таклиф. Бозордаги нарх аввало талаб ва таклиф таъсирида ўзгариб туради. Бу омил бозор иқтисодиётида деярли ҳал қилувчи ўрин тутади.

Талаб – бу истеъмолчининг белгиланган пайтда ва белгиланган жойда товар ёки хизматни сотиб олишга бўлган хоҳиши ва имкониятидир. «Хоҳиш» ва «талаб» тушунчаларни фарқлай олиш муҳимдир. Ҳар доим ҳам товарни сотиб олиш хоҳиши талаб бўлавермайди. Хоҳиш – харидор томонидан молиявий имкониятлар билан таъминланган ҳолдагина талабга айланади. Бошқача сўз билан айтганда таъминланмаган эҳтиёжини ҳисобга олмайди.

Товарга бўлган талаб билан уни белгиловчи омиллар ўртасидаги ўзаро боғлиқлик талабнинг умумий функциясида акс эттирилиб, қуйидагича ифодаланади:

$$Д_x = f\,(P_x,\ P_y\ \ldots\ldots\ P_z,\ J, W, T_x, F_x, S),$$

бу ерда $Д_x$ – вақт бирлиги ичида х товарга бўлган талаб ҳажми;

P_x – x товарнинг нархи;

$P_y, \ldots P_z$ – бошқа товарларнинг нархлари;

J – харидорнинг даромади;

W – фаровонлик даражаси, яъни харидорнинг харид қобилияти;

T_x – харидорнинг х товарга бўлган эҳтиёжи;

F_x – истеъмолчининг ўз фаровонлигини истиқболи ҳақида фикр;

S – мазкур товар билан қаноатланиш бўйича талабнинг мавсумийлиги.

Келтирилган омиллардан бирининг ўзгариши, мазкур товарга бўлган талаб ҳажмининг ҳам ўзгаришига олиб келади.

Бироқ, фараз қилинсаки, қандайдир, вақт оралиғида, келтирилган ифодадаги омилларнинг биринчисидан ташқари қолган барчаси

ўзгармас бўлиб, доимий катталик сифатида намоён бўлса, талаб ҳажми фақат нархнинг ўзгаришига боғлиқ бўлади. Бу ҳолда, умумий функциядан талабнинг нархдан функциясига ўтиши амалга оширилади $Д_x = f(P_x)$

Нарх ва талаб ўртасидаги боғлиқликни график кўринишн талаб ва таклиф эгри чизиғи орқали ифодаланиши мумкин (10,1 расм).

10,1 расм. Талаб ва таклиф эгри чизиғи (P – таклиф, E_1 – нарх, E – талаб).

Талаб эгри чизиғи товар нархи билан унинг миқдори ўртасидаги тескари пропорционаликни белгилайди. Нарх қанчалик баланд бўлса, бу нархда шунчалик кам товар сотилади. Товар миқдорининг ортиши, унинг нархини пасайишига олиб келади.

Бозор нархини белгиланишида талаб, яъни сотувчи томонидан белгиланган пайтда ва белгиланган жойда таклиф этилиши мумкин бўлган товар миқдори ҳам муҳим роль ўйнайди. Агар нархни ортиб бориши билан талаб эгри чизиғи пасайиб борса, таклиф чизиғи ўсиб боради (10,1 расм). Бундан кўриниб турибдики, нарх хусусида ҳаридор ва маҳсулот етиштирувчининг манфаатлари бир-бирига зид келади.

Ишлаб чиқарувчи – фирма товар нархи орқали ўз маҳсулотига жамиятнинг эҳтиёжининг қай даражада эканлиги ҳақида ахборотга эга бўлади. Агар бозорда шаклланган нарх даражаси корхона ҳаражатларини қоплай олса ва кўзда тутилган фойдани олинишини таъминласа, бу ишлаб чиқаришни мақсадга мувофиқ мўлжал олганлигини ва талабга мос келишини англатади.

Товарга бўлган талаб катталигига бир қатор омиллар таъсир кўрсатади. Улардан энг асосийси ишлаб чиқариш ҳаражатларидир. Маҳсулот ишлаб чиқаришда сарф ҳаражатларни камайтирилиши товар ишлаб чиқариш ҳажмини кўпайтириш имконини беради. Таннархнинг ошиши аксинча, таклифни пасайишига олиб келади.

Таклиф динамикасига, бу омилнинг ҳосилалари қуйидагича таъсир кўрсатади:

— илмий-техник жараён – ишлаб чиқариш ҳаражатлари камаяди ва таклиф ортади:

— бозор монополияси даражаси, ишлаб чиқаришнинг исталган даражасида нархнинг ўзгаришида намоён бўлади:

— бошқа товарлар, шу жумладан ўзаро алмаштириш мумкин бўлган товарлар нархларининг динамикаси:

— таклиф миқдорига солиқлар, ресурсларнинг қимматлашиб кетиши, божхона божлари катта таъсир кўрсатиб, уларнинг ортиши таклифни кескин пасайишга олиб келади.

Эркин бозорнинг ўзига хос хусусияти шундаки; маҳсулотни белгиланган миқдорда таклиф этилиши борасида, у ўз ўзидан бозорда мувозанат ҳолатини юзага келишини таъминлашга интилади. Шу тариқа талаб ва таклифни мос келишида мувозанатлашган ёки бозор нархи (10,1 расмда P_1 нуқта) юзага келади. Талаб ва таклиф ўртасидаги зиддият E нуқтада барҳам топиб, талаб ва таклиф *уйғунлашади.*

Уйғунлик ҳолати ҳеч қачон барқарор бўлмайди, у ҳар доим кўплаб омиллар таъсирида ўзгариб туради.

Хусусан, талаб ва таклиф чизиқлари доимо силжиб турар экан (ўнг ёки чапга, юқори ёки қуйига) мувозанат бузилади. Янги мувозанат E_1 нуқтада вужудга келиб, унга янги бозор нархи P_2 мос келади (10,1 расм). Амалда маълум бўлишига, мувозанатнинг бузилишига қанчалик талаб сабабчи бўлса, шунчалик таклиф ҳам сабабчи бўлади.

Бозор шароитида талаб ва таклиф кўплаб омилларнинг таъсирига боғлиқ. Талаб ва таклифнинг бу омилларни ўзгаришига сезувчанлигини миқдор жиҳатдан ўлчаниши учун эластиклик кўрсаткич қўлланилади.

Эластиклик, товар нархини пасайиши ёки кўтарилиши унга бўлган талабга қандай таъсир кўрсатишини, фойдани солиққа тортилиши ставкалари бўйича корхона қандай нарх сиёсатини ёритиши лозимлигини кўрсатади.

Тадбиркор – бир қатор омиллар (даромад, нарх ва шу кабилар) таъсирида талабнинг қай даражада ўзгариши ҳақида ахборотга эга бўлиши шарт.

Талабнинг нархга нисбатан эластиклиги ёки нарх эластиклиги муҳим аҳамият касб этади. У ҳаридорнинг, сотиб олаётган товарлар миқдори нуқтаи назаридан қарагандаги нарх ўзгаришига сезувчанлигини белгилайди.

Нарх эластиклигининг даражаси эластиклик коэффициенти $Э_C$ орқали белгиланиб қуйидаги формула орқали топилади:

$$Э_C = \frac{Q_2+Q_1}{Q_1+Q_2} : \frac{P_2-P_1}{P_2+P_1} \text{ ёки } Э_C = \frac{\%\Delta Q}{\%\Delta P}$$

Бу ерда $Q_1 Q_2$ – эски P_1 ва янги P_2 нархлар бўйича сотиш ҳажми.

Агар бу формула бўйича олинган натижа бирдан катта бўлса *($Э_C > 1$)* у ҳолда талаб эластик ҳисобланади. Агар $Э_C < 1$ бўлса, эластик бўлмайди, ва эластиклик 1 га яқин бўлса, талаб барқарор деб ҳисобланади.

Талабнинг эластиклигини билиш тадбиркорга нима беради? Агар

маркетинг хизмати талаб эластиклигини хисоблаб, товарга бўлган товар эластик эканлигини ($Э_C > 1$) аниқласа, рахбариятга бу товар нархини оширилиши ҳақида таклиф киритиши мумкин. Агар товар эластик бўлмаса ($Э_C < 1$) товар нархини оширмаслик маъқул бўлади, чунки маҳсулот сотишдан тушум миқдори камайиши мумкин. Бундай ҳолда товар нархини туширилиши мақсадга мувофиқ бўлади ва тушум товарга бўлган талабни ортиши натижасида кўпайиши кутилади.

Таҳлиллар кўрсатадики, турли товарлар нарх ўзгаришига турлича муносабатда бўлади. Ноэластик товарлар жумласига: бирламчи зарурий товарлар (уй-жой, электр энергияси, ун маҳсулотлари ва х.к. лар: ўрнини босадигани йўқ ёки деярли йўқ товарлар (сут, дори-дармон): нисбатан арзон баҳо товарлар (туз, гугурт): танлов имконияти бўлмаган товарлар киради.

Тадбиркорликни нафақат нархга нисбатан талабнинг эластиклиги, балки бошқа ўзгарувчиларга, масалан даромадга нисбатан эластиклик ҳам қизиқтиради.

Талаб эластиклиги, солиқ ставкаларини ўзгариши шароитида қарорлар қабул қилишда ҳам қўлланилиши мумкин. Агар солиқ ставкаси ортиб борса, тадбиркор ўз товарининг эластиклигини хисобга олган ҳолда, нархни ошириш ҳақида қарорни шундай қабул қиладики, унинг молиявий аҳволини ёмонлашувини олди олинади.

Нарх ва нархга таалуқли бўлмаган рақобат – таклиф ва талаб ўртасидаги зиддиятни вақтинча текислайди ва бартараф этади.

Нарх рақобати – товар нархларини ўзгариши орқали олиб бориладиган рақобат курашидир. Маълум маънода бу нарх даражасига ўз таъсирини кўрсатади.

Сотувчи фирмалар нархни ошириш ва камайтириш орқали талабни кузатиб боради. Шу сабабли, нарх орқали, кўп омиллар таъсирида, ростлаш ишларини олиб бориши мумкин.

Нарх рақобатини, бозорда ҳукумронлик қилувчи фирмаларгина эмас, балки катта бўлмаган корхоналар ҳам, рақобатчилик шароитида яшовчанлик қобилиятини сақлаб қолиши мақсадида, бошлаши мумкин. Нарх рақобатини муваффақиятли олиб борилиши асосий шарти – ишлаб чиқаришни доимий такомиллаштириш ва таннархни пасайтиришдир. Фақат ишлаб-чиқариш ҳаражатлари миқдорини камайтириш имкониятларига эга бўлган тадбиркоргина рақобат курашида ютиб чиқади. Нарх рақобати механизми қуйидагича ҳаракат қилади. Ишлаб-чиқарувчи фирма ўз маҳсулотига бозор нархларидан паст нарх қўяди. Унинг изидан бориш имкониятига эга бўлмаган рақобатчилар бозорда ўз ўринларини сақлаб қола олмайдилар ва бозорни ташлаб кетадилар ёки инқирозга учрайдилар.

Бироқ ҳар доим ўз фирмасини оғир шароитидан олиб чиқиб кетиш йўлини топа билган «нархлар уруши»дан эсон омон чиқиб олувчи рақобатчи топилади ва у нархнинг навбатдаги кўтарилишини кутиб туради. Бу ҳолда «уруш» мақсадида эришилмайди ва муросага келинади ёки янгитдан нархларни туширишга киришилади.

«Нархлар уруши» ҳар қандай ҳолда ҳам оғир иш ҳисобланиб, муайян даражада инқирозга олиб келади. Фақат рақобатчига нисбатан бозорда кучли мавқега эга бўлган фирма ғолиб чиқишга умид қилиши мумкин. Агар рақобатлашаётган фирмалар мавқеи деярли тенг бўлса, «нархлар уруши» ҳар иккала томон учун талон тарож урушигина бўлиб қолмасдан, балки беҳуда уруш ҳамдир.

Нархга тааллуқли бўлмаган рақобатчиликда нархнинг роли юқорилигича қолиб, биринчи ўринга товарнинг ноёб хусусиятлари, техник жиҳатдан ишончлилиги ва юқори сифати чиқади. Худди шулар (нархни пасайиши эмас) янги харидорларни жалб этиш, товар рақобатбардошлигини ошириш имконини беради.

Нарх даражаси ва динамикасига молиявий – кредит соҳадаги ҳолат катта таъсир кўрсатади, бу борада давлат пулининг сотиб олиш қобилиятини ўзгариши нархга бевосита таъсир кўрсатади. Нормал фаолият кўрсатувчи иқтисодиётда, яъни пул олтин билан таъминланган шароитда, товарлар нархи суммаси билан муомаладаги пул миқдори ўртасидаги муносабат нисбатан барқарордир.

Нархга таъсир кўрсатувчи муҳим омиллардан яна бири – истеъмолчидир. Ҳар қандай тадбиркор, нархлар, ҳаридорларнинг ҳаридорлари ўртасидаги чуқур боғланишлар тўғрисида тушунчага эга бўлиши, идрок этиши ва яқол кўриниб туриши шарт. Нархлар ва шу нархларда қилинган ҳарид миқдори ўртасидаги муносабатни икки хил сабаб: талаб ва таклиф қонунлари ва нарх эластиклигини таъсири ҳамда бозорнинг турли сегментларидаги ҳаридорларнинг нархга нисбатан турлича муносабатлари билан изоҳлаш мумкин. Айни шу сабаблар харидорларни, улар томонидан нархларни қабул қилиш ва ҳарид қилишдаги мўлжали бўйича қуйидаги тўрт гуруҳга бўлинишига асос бўлади:

— таклиф қилинаётган товар нархи, сифати, ассортиментига катта қизиқиш билан ёндошувчи ҳаридорлар. Бу гуруҳдаги ҳаридорларга товарнинг афзалликларини ва қўшимча фойдали хусусиятларини очиб берувчи реклама катта таъсир кўрсатади. Бу гуруҳ тежамкор ҳаридорлар гуруҳи дейилади;

— кўз олдиларида товарни ҳаёлан тасаввур этувчи ва товарни худди ўз хоҳишларидек бўлишини истовчи ҳаридорлар. Улар ўзларига алоҳида эътибор берилишини ва савияли хизмат кўрсатилишини талаб қиладилар.

Ўзларининг ҳаридлари билан одат тусига кириб қолган анъаналари бўйича катта бўлмаган фирмаларни қўллаб-қувватлаб келувчи ҳаридорлар. Улар ўзлари ўрганиб қолган дўкондан мол ҳарид қилар эканлар, бошқа дўконларда айнан шу товарлар арзонроқ экани билан ишлари бўлмайди.

Нарх билан кам қизиқувчи ҳаридорлар молни сотиб олишда, улар даставвал харид қилиб олинаётган товар орқали оладиган ўнғайликларга, ҳаловатларига эътибор берадилар.

Нархга таъсир кўрсатувчи ва шу орқали хўжалик юритувчи субъект-

нинг тадбиркорлик фаолиятига таъсир кўрсатувчи муҳим омил нархни давлат томонидан бошқарилишидир. Давлатнинг нархга таъсир кўрсатиш чоралари бевосита (тўғридан-тўғри) ёки билвосита бўлади. Билвосита ёки тўғридан-тўғри чоралар нарх белгиланишида маълум тартибга риоя қилинади, билвосита чоралар эса бозор конъюнктурасининг ўзгаришига, молия соҳасида белгиланган шароитни яратишга йўналтирилади.

Давлатнинг нархга таъсир кўрсатиш усуллари қуйидаги жадвалда акс эттирилди:

10.1 жадвал.

Нарх турлари	Давлатнинг роли	Давлат томонидан таъсир кўрсатиш шакли
Давлат томонидан белгилаб қўйилган нархлар	Нархларни давлатнинг ўзи белгилайди.	1. Давлат прейскурантлари нархи 2. Бозордаги эркин нархларни «музлатиб» қўйилиши 3. Монополия нархларни қайд этилиши
Нархни давлат томонидан бошқарилиши	Давлат корхоналар учун қоидалар белгилайди, корхона эса нархни ўзи белгилайди.	1. Нархни четки даражасини белгилаш 2. Белгиланган прейскурант нархларга чегаравий қўшимчалар ёки коэффициентлар белгилаш 3. Чакана нарх элементларини энг чегаравий қийматларини белгилаш. 4. Нархнинг бир маротабалик ортишини чегаравий даражасини белгилаш. 5. Монопол нархлар устидан давлат назорати. 6. Давлат корхоналари учун нархларни белгилаб бериш орқали бозор нархларини бошқариш.
Эркин (шартномавий) нархлар	Давлат томонидан виждонсизларга рақобатчиликни маън этиш йўли билан бозорда «ўйин қоидаси»ни белгиланиши.	1. Нархларни горизонтал белгилаб қўйилишини маън этилиши. 2. Нархларни вертикал белгилаб қўйилишини маън этилиши 3. Нарх дискриминациясини маън этилиши. 4. Демпингни маън этилиши. 5. Ноқобил нарх рекламасини маън этиш.

Бозор ва нархни давлат томонидан бошқарилиш жаҳондаги кўплаб давлатларда қабул қилинган. Ўзбекистонда ҳам давлат, айрим корхоналар томонидан чиқарилган алоҳида турдаги товарлар

нархларини бошқарилиши ишларига аралашиб ҳуқуқини ўзида сақлаб қолган. Бу амалиёт дунёдаги барча ривожланган давлатларда кенг тадбиқ этилади. Жумладан, АҚШда асосан табиий монополия ҳукумрон бўлган соҳа (қишлоқ хўжалик, энергетика, алоқа) тармоқларида давлат томонидан 5-10 йил нарх бошқарилади. Японияда давлат 20 % га яқин истеъмол нархлар (шу жумладан, электр энергия, газ таърифлари, темир йўл таърифи, тиббий хизмат кўрсатиш ва маориф қиймати, гурунч, буғдой, гўшт ва сут маҳсулотлари суверен бошқаради. Швейцарияда нархни назорат қилиш бўйича федерал бошқарув, қонуний йўл билан қишлоқ хўжалик товар маҳсулотлари ҳажмининг деярли 50 % ни белгилайди. Тўқимачилик товарлари, кийим-кечак, ўйинчоқлар, мусиқа асбоблари ва бошқа товарлар бўйича чекланган бошқарув мавжуд. Ва айрим вазиятли ҳолларда (уруш бошланиши ёки нархни умуман кўтарилиши хавфи юзага келган пайтлар) давлат (амалдаги қонунлар асосида) тўғридан тўғри нархга таъсир кўрсатиш ҳуқуқига эга. Ҳукуматдан турар жой квартал тўловларини «музлатиб» қўйиши мумкин.

Собиқ СССР даврида монополия даражасининг юқори эканлиги ўзига хос бўлиб, ҳозирда МДҲ давлатлари учун оғир юк бўлиб турибди. Монополист – корхоналарнинг бошқа корхоналар манфаатдорларини чеклаб қўйиш, товар бозорининг фаолият юритиши самарадорлигига тўсқинлик қилувчи ҳаракатларига зарба бериш мақсадида давлат монополист корхоналар ишлаб чиқараётган маҳсулот нархини бошқарилишини мақсадга мувофиқ деб топди. Монополист – корхоналарга нисбатан нархни бошқариш борасида қуйидаги усуллар қўлланилади:

— чегаравий нарх белгиланади (нарх музлатиб қўйилади), бу айниқса товарлар тақчиллиги шароитида ўта муҳимдир. Бироқ кўп ривожланган давлатлар бирламчи зарурий товарларга, хусусан озиқ-овқат маҳсулотларига нисбатан бу усулдан фойдаланишдан воз кечганлар:

— қайд этиб қўйилган нархлар белгиланади:

— нархнинг ортиб боришида унинг ўзгариши борасида чегаравий қўшимчалар (коэффициентлар) белгиланади:

— рентабелликнинг чегаравий даражаси ва савдо қўшимчалари қўлланилади.

Нарх масалаларини ҳал этилишида ишлаб чиқарувчидан улгуржи ва чакана савдогача товарларни ҳаракат қилиши канали қатнашчиларининг тутган ўрни каттадир. Уларнинг барчаси маҳсулот сотиш ва даромад ҳажмини оширилишига интиладилар ва нарх устидан назорат ўрнатишга ҳаракат қиладилар.

Хусусан, ишлаб чиқарувчи фирма пасайтирилган нархларда савдо қилувчи дўконларни иложи борича четлаб ўтиб, товар ҳаракати монополияси тизимидан фойдаланган ҳолда, товар нархига таъсир кўрсатади. Ишлаб чиқарувчи ўзининг хусусий дўконларини очиш орқали нархларни ўзи назорат қилади.

Улгуржи ва чакана савдо ишлаб чиқарувчига ўзининг ролини товар харидори сифатида намоён қилиб, савдонинг замонавий шаклларидан фойдаланган ҳолда, нарх шаклланишида иштирок этиш борасида ўз ҳиссасини катта бўлишига интилади. У фойдасиз маҳсулотни сотишдан бош тортади, рақобатлашаётган фирмалар товарини сотади ва бу билан харидорни маҳсулот ишлаб чиқарувчига эмас балки, сотувчига жалб қилади. Баъзи ҳолларда савдони тушунган ҳолда, товар маркасига зид бўлган йўналишда ҳаракат олиб боради. У маҳсулотга нисбатан юқори нарх қўйиб, уни ушлаб туриши билан бир каторда бошқа нархдаги товарларни камроқ нархларда сотиши ҳам мумкин.

Маҳсулот сотиш каналининг барча иштирокчиларининг нарх борасида муроса келтириш мақсадида ишлаб чиқарувчини бир неча шартларга риоя қилишига тўғри келади: ҳар бир иштирокчининг ҳаракатларини қоплаш ва фойда олиши учун уни даромаднинг мос келувчи ҳиссаси билан таъминлаш, улгуржи ва чакана савдога маҳсулотни энг паст нархларга олинишига кафолат бериш: маълум бир даврларда нархларга скидка қўйилишини ўз ичига олган махсус келишувлар тақдим этиш.

Юқорида айтиб ўтилган омиллар ичида нарх ҳаракатига энг асосий таъсир кўрсатувчи омил товар ишлаб чиқариш нархлари динамикаси ҳисобланади. Меҳнат унумдорлигини ўсиши, маҳсулот бирлигига тўғри келувчи хом ашё, иш куроллари ҳаражатларининг камайиши ишлаб чиқариш нархларининг пасайишига олиб келади ва аксинча. Шу сабабли илмий-техника жараёнини ривожланиш суръатини жадаллашуви бозор нархларини пасайишига олиб келишини кутиш тўғри бўлур эди. Бироқ, амалиётдан кўриниб турибдики, ривожланган мамлакатларда илмий-техника жараёни эришган ютуқлар бир катор соҳаларда товар қийматини пасайишига олиб келмади. Бу шу билан изоҳланадики, бошқа факторларнинг, хусусан монополия сиёсати ва инфляциянинг таъсири ҳаддан зиёд кучлидир. Бироқ бошқа кўплаб товарлар бўйича ишлаб чиқариш нархларининг чакана нархларга кўрсатаётган таъсири кучлидир.

10.2. НАРХ ТУРЛАРИ. НАРХ ҲАҚИДА АХБОРОТ МАНБАЛАРИ

Нарх даражасини аниқлаш ва таҳлилини қилишда, тадбиркор турли нарх фарқларини ўзаро муносабатлари ва боғланишини характерловчи нархлар тизими ҳақида мукаммал тушунчага эга бўлиши шарт. Нархлар тизимига алоҳида нархлар, шунингдек маълум гурухдаги нархлар сифатида кўриб чиқиладиган турли элементлар киради. Нархлар тизимининг барча элементлари ўзаро узвий боғлиқдир. Бу ишлаб чиқариш ҳаражатларини шаклланишини ягона услубияти билан ҳамда бозор механизмининг барча элементларини ўзаро боғлиқлиги ва ўзаро муносабатлари билан белгиланади.

Нарх тизими муайян белгилари бўйича тоифаларга ажратилади.

Оборот хизмати кўрсатиш характери бўйича нархлар қуйидагича бўлади:

— улгуржи нархлар, бу нархлар бўйича корхона ишлаб чиқарган маҳсулотларини бошқа корхоналарга ва савдо ташкилотларига сотади;

— келишув нархлари бўйича қишлоқ хўжалик маҳсулотлари, уларни етиштирувчилар (қишлоқ хўжалик корхоналари) томонидан кейинчалик қайта ишланиши учун давлат ва тижорат ташкилотларига сотилади;

— чакана нархлар бўйича товарлар чакана савдо тармоқлари орқали аҳолига сотилади;

— қурилиш маҳсулотлари нархларининг бир неча кўринишлари мавжуд;

— смета баҳоси – ҳар бир конкрет объектни қурилишига сарфланадиган харажатларнинг чегаравий ўлчами;

— прейскурант нархи-қурилиш объекти натижавий маҳсулот бирлигининг (1м^2 турар жой, 1м^2 ойна солиш ишлари ва б.) ўртача смета баҳоси.

Шартномавий нарх – буюртмачи билан пудратчи ўртасида шартнома тузилиб, унга имзо қўйилган пайтда белгиланади.

Аҳолига кўрсатилаётган хизмат нархлари ва таърифлари:

Юк ташиш ёки одам ташиш ёки одам ташиш транспорти *таърифлари – юк ва одам ташиганлик учун тўловдир.*

Давлат томонидан таъсир этилиши орқали белгиланадиган, эркинлик даражаси бўйича нархлар қуйидагича бўлади:

— эркин нархлар – бозордаги талаб ва таклиф таъсири натижасида келиб чиқади. Давлат бундай нархларнинг ўзгаришига фақат бозор коньюнктурасига таъсир кўрсатиш орқали эришиш мумкин;

— бошқарилувчи нархлар – талаб ва таклифни таъсири натижасида юзага келиши билан бир қаторда, давлат уларни ортиши ёки камайишини чегаралаш ёки рентабелликни регламентлаштириш ва бошқа йўллар орқали таъсир кўрсатиши мумкин;

— белгилаб қўйилган нархлар – давлат органлари томонидан муайян товарларга қатъий белгилаб қўйиладиган нархлар.

Белгилаб қўйиладиган нархлар қуйидаги тоифаларга бўлинади:

— контракт нархлар – томонларнинг келишувига асосан шартномада кўрсатиб қўйилади;

— трансферт нархлар – бир корхона ёки ассоциация таркибига кирувчи филиаллар ва бўлинмалар ўртасида маҳсулот сотишда қўлланилади;

— биржа нархлари – товарлар биржа орқали сотилганда қўлланилади;

— савдо нархлар – савдонинг алоҳида шаклларида қўлланилади, яъни ўзаро рақобатлашаётган бир неча пудратчилар буюртмачиларга

муайян ишни бажариб беришга ўз лойиҳаларини тақдим этадилар, буюртмачи эса танлов асосида энг самарали лойиҳани танлаб олади.

Асосланганлиги даражаси бўйича нархлар қуйидаги тоифаларга бўлинади:

— базис нархлар – бундай нархлар асосида худди шу турдаги товарнинг нархи белгиланади. Базис нархлар келишувларда ёки прейскурантларда белгиланган бўлади.

— прейскурант нархлари каталогларда, прейсткурантларда, журнал ва рўзномаларда, маълумотларда ва иқтисодий ахборотномаларда чоп этилади. Улар мутахассислар томонидан шу турдаги товар нархларини белгилашда ёки нарх даражаси ва нисбатини таҳлил этишда мўлжалловчи ахборот сифатида қўлланилади:

— битимнинг ҳақиқий нархлари базис нархларга нисбатан қўлланилган турли қўшимча ёки камини белгилашини ҳисобга олади:

— истеъмол нархлар, харидор томонидан товарни сотиб олиш ва етказиб бериш билан боғлиқ барча ҳаражатларни белгилайди.

Амал қилиш муддати бўйича нархлар қуйидагича тоифаларга бўлинади:

— ўзгармас (қаттиқ) нархлар, – маҳсулот олди сотдиси бўйича тузилган шартномани амал қилиш муддати давомида у ёки бу маҳсулотнинг нархи ўзгармасдан доимийлигича қолади:

— жорий нархлар – белгиланган вақт давомида маҳсулот сотиш-учун амал қилади. Бу нархлар шартномани амал қилиш муддати ичида ўзгариши мумкин бўлиб, бозор коньюнктурасига боғлиқдир:

— сирпанувчи нархлар – маҳсулотни тайёрлаш муддати узоқ давом этиш ҳолларида белгиланувчи нархлардир. Бу нархлар миқдори маҳсулотни тайёрлаш жараёнида, ишлаб чиқариш ҳаражатларининг ўзгаришига боғлиқ бўлади:

— мавсумий нархлар – белгиланган вақт даврлари мобайнида амал қилади:

— босқичли нархлар – олдиндан белгилаб қўйилган шкала бўйича маҳсулот нархини босқичма-босқич камайишидир.

Нарх шаклланиши тизимининг ажралмас қисми – прейскурантда белгиланган нархларга скидка қўйиш тизимини кенг тарқалганлигидир. Нархларга скидка қўйилиши товар ишлаб чиқарувчи ва чакана савдо фирмалари томонидан янги харидорларни жалб этиш, кўп миқдордаги заҳиралар сонини озайтириш, рақобатчиларнинг нархларига жавоб тариқасида қўллаш максадида қўлланилади.

— Ўзининг фаолият юритиш кўламини кенгайтиришни орзу қилган ҳар бир тадбиркор нархлар скидкаси тизимига алоҳида эътибор қаратиши лозим бўлади;

— скидка харидорга сотувчи – фирма айнан ўзи нархни пасайтираётгандай тушунча ҳосил қилади ва бундан ҳаридор ўзининг мавқеини ҳис қила олишига имкон яратилгандек бўлади:

— Харидор кўз ўнгида сотувчи – фирма товар нархини маълум

миқдорда камайтира олишдан чўчимайдиган мавқеи баланд ташкилот сифатида намоён бўлади. Ҳақиқатда эса, скидка қўлланилишидан фақат сотувчи фирмагина фойда кўради, чунки у товар ҳаракати суръатини жадаллашига, сотув ҳажмини ошишига эришмоқда.

Скидкаларнинг қуйидаги турлари мавжуд:

— товар нақд пул тўланганлик учун скидка. Тўловнинг бундай шакли, нақд пул тушиши нуқтаи назаридан қараганда ишлаб чиқарувчининг молиявий аҳволини яхшилайди, чунки бозор муносабатлари шароитида амалиётдан кўриниб турибдики, жўнатилган товар учун ҳисоб-китоб қилиш муддати 30-60 ва ҳатто 90 кунгача ва ундан ортиқ бўлиши кўзда тутилмоқда. Битим суммасига боғлиқ равишда бундай скидка 3 дан 6 % гача бўлиши мумкин:

— миқдорий скидка, йирик миқдорда товарни сотиб олинаётганлиги учун қўйиладиган скидка. Товарларни йирик миқдорда сотилиши, ишлаб чиқарувчининг сотиш билан боғлиқ ҳаражатларини камайтиради. Ишлаб чиқарувчига бундай скидка фойдали ҳисобланади, чунки маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ортиб борган сайин унинг таннархи пасайиб боради:

— дилер скидкаси. Товар ишлаб чиқарувчи томонидан маҳсулотни охирги истеъмолчига етказиб берилиши билан боғлиқ хизмат кўрсатгани учун дилерга ёки воситачига нархдан ўтиб бериш, акс ҳолда дилерлик ёки воситачини бажарган хизматини ишлаб чиқарувчининг ўзи бажаришига тўғри келар эди:

— маҳсус скидка – сотувчилар ўта манфаатдор бўлган ҳаридорларга нисбатан қўлланилади. Шунингдек у синов учун чиқарилган янги товарлар учун, ҳаридорларни қизиқтириш мақсадида қўлланилади:

— мавсумий скидка – ҳаридорларга мавсумий бўлмаган *товарларни сотилишида, шунингдек товарларни мавсумий давр ичида* сотилишида қўлланилиб, унинг миқдори гоҳида 50-80 % гача етиши мумкин.

— бонус скидкаси – доимий ҳаридорларга, аввал келишилган товарларни маълум миқдорини олдиндан келишилган даврда сотиб олинишида берилади:

— ёпиқ скидка – ёпиқ иқтисодий тузилмалар ичида, масалан, фирмани ички савдо ишларида, иқтисодий гуруҳларнинг ички савдосида, шунингдек, маҳсус давлатларда келишувлар асосида амалга ошириладиган савдо ишларида қўлланилади;

— яширин скидка – сотувчи томонидан ҳаридорга кўрсатиладиган қўшимча бепул хизмат шакли. Масалан, улгуржи товарлар партиясини сотиб олинишида имтиёзли кредитлар бериш.

Нархлар бўйича қарор қабул қилиниши учун зарур ахборотлар. Нарх масаласини ҳал этилиши учун ишлаб чиқарувчи – фирма етарли даражада ишончли ахборотга эга бўлиши шарт. Ахборот ҳар томонлама тўлиқ ўрганиб чиқилгандан кейингина фирма бир қарорга

келади. Ахборот кўрсаткичлари фақат бошланғич материал ҳисобланиб, уларни таҳлил этиш орқали сифатли ахборотга эга бўлиш мумкин. Бундай тахминни амалга оширмай туриб, фирма масалани тўғри ҳал этилишига эриша олмайди.

Одатда, компания ахборотни қуйидаги йўналишлар бўйича тўплайди: товар бозори (рақобатчилик тури), рақабатчи фирма тааллуқли бўлган саноат тармоғи, ҳукумат фаолияти.

Ишлаб чиқарувчи фирмага рақобатчилар ва рақобатчи товарлар, ишлаб чиқариш ва харажатлар, тушум ва фойда нисбати, давлатнинг тадбиркорлик борасида олиб бораётган сиёсати тўғрисида ахборотлар зарур бўлади.

Нархларга тааллуқли ахборотни тўплар ва ишлаб чиқар экан фирма бир қатор масалаларни ҳал қилади:

— ўз товари сотиладиган бозорни ўрганиб чиқади;

— ишлаб чиқарадиган товарни барча потенциал имкониятларини ўрганади;

— рақобатчиларини аниқлаш учун ўзининг ва ёндош соҳа тармоқларини ўрганиб чиқади;

— Ҳукумат қарорларини эътиборга олади.

Ишончли ва асосланган қарор қабул қилишда фирма раҳбарияти қуйидаги зарур ахборотлар рўйхатига эга бўлиши шарт.

Бозор ва товар

Товар сотиладиган бозор сегментлари.

Ҳаридорлар томонидан товарга қўйиладиган талаб.

Географик жойлашув.

Товарнинг янги хусусиятлари.

Бозор сиғими.

Рақобатчилар товарига нисбатан товарнинг сифатлари.

Асосий рақобатчилар.

Товарнинг нархларга мос келиши.

Сотиш ҳажмини ошиши истиқболи.

Ҳаридор эҳтиёжини қондира олиш қобилияти.

Бир, икки йил ичида кутилаётган бозор коньюнктураси.

Ҳаридор талабини ўз ичига олган ҳолда модификация зарурияти.

Товар нархини харидор томонидан қабул қилиниши.

Бозордаги рақобатчилик. Давлат сиёсати. Сотувдаги товарлар рақобати.

Давлат сиёсатини бозорга таъсири.

Рақобатчиларнинг бозордаги ўрни.

Алоҳида фирмаларга таъсир кўрсатиш.

Нархнинг ўзгариш эҳтимоллиги.

Рақобатчиларнинг молиявий аҳволи.

Бозор шартлари ўзгарган тақдирда рақобатчиларнинг фаолиятини кутилиши.

Фойда ва зарар ҳақида расмий маълумотлар.

Ишлаб чиқариш ва ҳаражатлар. Тушум ва даромад.

Айни пайтда фирма ихтиёридаги товарлар захираси ва ишлаб чиқариш ҳажми.

Фирма томонидан ишлаб чиқарилаётган турли товарлар бўйича тушум фойда ва харажатлар муносабати.

Ишлаб чиқариш ҳажмининг тушум ва даромадга таъсири.

Ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгаришини ва омбор захираларини харажатларга таъсири.

Фирма товарининг маҳсулот бирлиги нархига ва унинг рақобатчи фирма кўрсаткичидан фарқланиши.

Нарх масаласи юзасидан қарор қабул қилиниши билан боғлиқ харажатлар.

Фирма юқоридаги ахборотлар бўйича барча кўрсаткичларни тўплаш чораларини кўриши керак. Агар бу фирмани қўлидан келмаса, шу соҳага ихтиссослашган фирмалар хизматидан фойдаланиши керак бўлади.

10.3. ФИРМА МАҲСУЛОТИГА НАРХ ҚЎЙИЛИШИ УСУЛЛАРИ ВА БОСҚИЧЛАРИ

Нархларнинг шаклланиши – фирмада амалга оширилдиган мураккаб ва кўп босқичли жараёндир.

10.2. чизмада нарх шаклланишининг босқичлари тасвирланган.

Мақсад танлови. Ҳар қандай фирма аввалдан маълум, бир товарни чиқаришдан олдин ўз олдига қўйилган мақсадни аниқ белгилаб олиши шарт. Агар кўзланган мақсад ва товарнинг бозордаги мавқеи аниқланган бўлса, нархни белгиланиши осон бўлади. Нарх сиёсатини учта асосий мақсади бор: яшовчанликни таъминланиши, фойдани юқори бўлишига эришиш, бозорни сақлаб туриш.

(10. 3 чизма).

10.3. Фирманинг нарх сиёсати мақсади.

Фирманинг яшовчанлигини таъминлаш. Бозорда бир хил товар ишлаб чиқарувчилар кўп бўлган ҳолда, кескин рақобатчилик шароитида фаолият юритувчи фирманинг асосий мақсади яшовчанлигини таъминлашдир. Фирма бу мақсадни қуйидаги ҳолларда танлайди:

Истеъмолчиларнинг нарх талаблари эластикдир. $(Э_C > 1)$.

Фирма иложи борича маҳсулотни кўпроқ сотишга ва ҳар бир якка товардан олинадиган даромад миқдорини бир мунча камайтириш орқали умумий фойда ҳажмини оширилишини кўзлайди:

Фирма, маҳсулот сотиш ҳажмини ошириши ишлаб чиқариш ва сотиш ҳаражатлари миқдорини назарда тутади:

Ўта паст нархлар рақобатчиларни чўчитади:

Катта истеъмол бозори мавжуд:

Бозорнинг катта қисмини эгаллаш ва сотиш ҳажмини оширилишига эришиш мақсадида камайтирилган нархлар қўлланилади.

Олинаётган фойда миқдорини энг катта бўлишини кўзловчи мақсад бир неча кўринишларга эга. Масалан, фирма фойдани юқори ва барқарор бўлишига (бир йил ёки бир неча йил давомида) интилади. Бундай мақсадни, нафақат бозор барқарор ўрнини эгаллаган кучли компаниялар, балки ўз келажагига шубҳа билан қаровчи, бозор конъюктурасидан ўз мавқеини яхшилаб олишга интилувчи фирмалар ҳам кўзлайди. Фойдани кўтарилишини кўзловчи асосий мақсадлар қуйидагилардан иборат:

— фирма томонидан ўртача даромад ўлчамига мос келувчи, қатор йилларга мўлжалланган барқарор даромадни белгиланиши;

— нарх ўсишини ҳисоби ва шунга кўра капитал қўйилма қийматини ўсиши билан боғлиқ ҳолда фойдани ортиши;

— бирламчи фойдани тезроқ олинишига интилиш, чунки компания ўз бизнесини кейинчалик ривожланиб кетишига ишончи йўқ ёки пул маблағлари етарли эмас.

Фирма олишга интилаётган даромад нисбий ёки абсолют

миқдорларда ифодаланади.

Абсолют даромад (фойда) – сотувчи томонидан барча товарларни сотишдан тушган фойдадан чиқимларни чегириб ташлагандан қолган қисми.

Нисбий даромад (фойда) – битта буюмга ҳисобланади. Шундай қилиб, абсолют фойда нисбий фойдани сотилган товарларни бирлик миқдорига кўпайтириш орқали ҳам аниқлаш мумкин. Турли товарлар турли нисбий фойдани беради. Хусусан, бирламчи зарурий товарларнинг (нон, сут, турар-жой) нисбий даромади кам бўлади, юқори сифатли, мавқеи баланд предметларнинг нисбий даромадлилиги юқори бўлади.

Бозорни ушлаб туришга асосланган мақсад бозордаги мавқеини юқори бўлишини ёки ўз фаолиятини мақбул шароитларда юритилишини кўзлайди. Фирма ҳар қандай йўл билан маҳсулот сотиш ҳажмини пасайиши ва рақобатчилик курашининг кескинлашувини олдини олиш чораларини кўради.

Компаниялар бундай шароитда иш олиб борар экан бозордаги аҳволни изчиллик билан кузатиб боради: жумладан нарх динамикасини, янги товарларни пайдо бўлишини, рақобатчиларнинг фаолиятини диққат марказида тутади. Улар нархларни ҳаддан зиёд ортиб ёки пасайиб кетишига йўл қўймайдилар ва ишлаб чиқариш, сотиш ҳаражатларини пасайтиришга интиладилар.

Нарх белгиланишининг навбатдаги босқичи – талабни аниқлаш ҳисобланади. Бу босқич муҳим бўлиб, ундан воз кечиш мумкин эмас, чунки товарга бўлган талабни ўрганиб чиқмай туриб, нархни белгилашнинг мутлақо иложи йўқ. Шу билан бир қаторда, фирма томонидан белгиланган юқори ёки паст нархлар, дарҳол талабда акс этмайди. Нарх билан унга мос келувчи талаб даражаси ўртасидаги боғлиқлик 10.4 чизмадаги эгри чизиқ орқали ифодаланади.

10.4. Нарх ва талаб даражаси ўртасидаги боғланиш.

Эгри чизиқдан кўриниб турибдики, нарх қанчалик юқори бўлса, талаб шунчалик паст бўлади. Бюджети чекланган ҳаридор, бир хил шароитларда нархи баланд товарларни ҳарид қилишдан воз кечади.

Лекин мавқеи баланд товарларга нисбатан бу муносабат бошқача бўлади. бундай товарларни харидорлари нархни P_1 ва P_2 га ошишини *товар сифатини яхшиланиши билан изохлайдилар ёки пулни* қадрсизланиши билан боғлайдилар.

Ҳеч қандай фирма талабни ўзгаришини кузатишдан воз кеча олмайди. Бозорда фақат битта сотувчи бўлган монополия шароитида нарх билан талаб ўртасидаги муносабатни белгиловчи эгри чизиқ тескари пропорционал боғланишни кўрсатади, шунингдек талаб фирма томонидан белгиланган нархга мос ҳолда асосланади. Рақобатчилар пайдо бўлиши билан, бошқа фирмаларнинг нарх сиёсати таъсирида, эгри чизиқ ўзгара бошлайди.

Фирма ўз товарига бўлган талабни аниқлар экан, турли нархлар борасида уни баҳолайди ва нархни ўзгариши сабабларини аниклашга ҳаракат қилади.

Белгилаб ўтилганидек, талаб катталигига турли омиллар таъсир кўрсатиб улар ичида қуйидагилар алоҳида ўрин тутади: алмаштириш *имконини ёки рақобатчиларни мавжуд эмаслиги, харидорларни тўлов* қобилияти, харидорларни одатлари ва ҳ.к. лар. Товар нархини талабга мослаштиришда талабнинг нархга турлича муносабатда бўлишини *назардан қочирмаслик керак. Аввал таъкидлаб ўтилганидек, талабнинг* нархга нисбатан сезувчанлик даражаси талабнинг эластиклик коэффициенти билан ифодаланади. Тадбиркорлик томонидан талаб ўрганилар экан албатта бу коэффициент қиймати ҳисобга олиниши лозим.

Ҳаражатлар таҳлили. Товарга бўлган талаб, фирма томонидан белгиланган нархнинг энг юқори чегарасини белгилайди. Ишлаб чиқаришнинг ялпи ҳаражатлари (доимий ва ўзгарувчи ҳаражатлар йиғиндиси) нархнинг энг кичик қийматини белгилайди. Фирма томонидан нарх пасайтирилар экан, бу ҳолни ҳисобга олиниши муҳимдир. Акс ҳолда нархни ҳаражатлар миқдоридан паст белгиланиши оқибатида, фирма томонидан зарар кўрилиши ҳавфи туғилади. Фирма бундай сиёсатни бозорга кириб бориш вақтида қиска даврда қўллаши мумкин.

Рақобатчилар нархларини таҳлили. Рақобатчиларнинг ўзларини тутишлари ва уларнинг товарларига қўйилган нархлар нарх белгиланишига сезиларли таъсир кўрсатади. Ҳар қандай фирма рақобатчи товарлар нархларини ва бу товарларни ўзига хос мақсадда солиштириш ҳаридлари қилиниб, унинг якуни бўйича нархлар, товарлар ва сифат бўйича таҳлил ишлари ўтказилади. Таҳлил натижалари фирма томонидан нарх белгиланишида ва рақобатчилар орасида ўз ўрнини топишда бошланғич ахборот сифатида қўлланиши мумкин.

Нархни шакллантириш усулини танлаш. Фирма юқорида келтирилган барча босқичларни босиб ўтиб, ўз товарига нарх қўйишга киришади. Белгиланган энг мақбул нарх товарни ишлаб чиқариш таксимлаш ва сотиш билан боғлиқ барча ҳаражатларни қоплаши,

шунингдек белгиланган меъёрдаги фойдани олинишини таъминлайди.

Нарх даражасини белгилашнинг уч варианти мавжуд:

— Харажатлар орқали белгиланадиган энг кичик даража:

— Талаб орқали шаклланадиган энг юқори даража:

— Нарх даражасининг мумкин бўлган энг мақбул қиймати.

(10.5. Жадвал).

Ўта паст нарх	Эҳтимолли нархлар			Ўта юқори нарх
Бу нархда фойда олиш имкони йўқ	Маҳсулот таннархи	Рақобатчилар ва алмаштириладиган товарлар нархи	Товарнинг ўта юқори хусусиятлари	Бу нархда талабни шаклланиш имкони йўқ.

10.5. Нарх даражасини белгиланишнинг уч йўналиши.

Нархни ҳисоблашнинг бир нечта асосий усуллари мавжуд.

Товар таннархига устама сифатида ифодаланадиган «Ўртача харажатлар плюс фойда» усули нисбатан содда бўлиб, кенг тарқалгандир. Фирма томонидан қўшимча қилинувчи устама миқдори ҳар бир товар тури учун стандарт бўлиб, товар тури, маҳсулот бирлиги қиймати, сотиш ҳажми ва бошқалар бўйича кенг дифференциалланади. Бироқ стандарт устама конкрет ҳол учун харид талаби ва рақобатчилик хусусиятларини ҳисобга олиниши ва шу боисдан оптимал нархни аниқланиши имконини бермайди.

Шундай бўлсада, бу усул кенг тадбиқ этилиб, бунинг учта сабаби бор. Биринчидан, сотувчилар томонидан ҳаридорларнинг талаби ва рақобатчилар нархи қанчалик ўрганилмасин, улар харажатларни яхшироқ биладилар. Шунинг учун харажатлар базасида нархларни белгиланишида талабнинг ўзгариши орқасида нархларни қайта кўриб чиқишига эҳтиёж қолмайди. Иккинчидан бу сотувчи ва ҳаридорга нисбатан энг ҳаққоний усул ҳисобланади. Учинчидан бу усул нарх рақобатчилигини камайтиради, чунки тармоқдаги барча фирмалар нархларни ягона принцип асосида белгилайдилар.

Харажатларга асосланган нарх шаклланишининг яна бир усули *мақсадли фойда олинишини кўзлайди. Бу борада фирма томонидан* нарх, орзу қилинаётган фойдадан келиб чиққан ҳолда белгиланади. Бироқ ишлаб чиқариш харажатларини қоплаш учун, мазкур нархларда ёки орттирилган нархларда муайян миқдорда маҳсулот сотилиши зарур бўлади. Бу ерда талабнинг нарх эластиклиги муҳим аҳамиятга эга. Фирма нарх шаклланишини бу усулидан фойдаланар экан, у нархнинг қандай даражасида ялпи харажатларни қоплаш ва мақсадли фойда олишни таъминловчи ҳажмдаги маҳсулот сотилиши лозимлигини ҳисоблашига тўғри келади.

Товарнинг «қийматини сезиш» асосида нархни ҳисоблаш — нарх шаклланишининг энг оргинал усулларидан ҳисобланиб, ривожланган

мамлакатларда кенг қўлланилади. Ҳаридор учун товар қийматини ошириш мақсадида сотувчи томонидан нархга тааллуқли бўлмаган чоралорни ишга солади: жумладан, сервис хизмати кўрсатишни йўлга қўяди, ҳаридорларга махсус кафолатлар беради, товарни қайта сотилиши тақдирида фирмани товар маркасидан фойдаланиш ваколатини беради ва ҳ.к.

Нарх шаклланишининг охирги босқичи якуний нархни белгиланишдир. Юқорида санаб ўтилган усуллардан бирини танлаб олган ҳолда фирма, ҳаридор, томонидан товарни психологик қабул қилинишини ҳисобга олувчи нарх ҳисобини амалга оширади. Масалан, кўплаб ҳаридорлар учун товарнинг сифати борасидаги ягона ахборот, унинг нархидан намоён бўлади. Қўйиладиган нарх фирманинг нарх сиёсатига мос келиши шарт.

Нархни бошқариш прейскурантларга, келишувларга, шартнома ва компенсацияларга мос ҳолда ўзгартиришлар киритилиши орқали амалга оширилади.

Прейскурант – бу фирма товарларининг бир тизимга келтирилган нархлар тўпламидир. Одатда, сотувчи – компания нархларини олдиндан буюртма-бланкаларда кўрсатиб қўяди.

Агарда, ишлаб чиқариш ҳаражатлари ва бозор коньюнктураси ўзгаришларини тезкорлик билан прейскурантларга киритиш имкони бўлмаса, нархни ўсиши ҳақидаги қўшимча писанда қилиб қўйилади. Корхона ҳар доим ҳам прейскурантга тезкорлик билан ўзгартириш киритиш имконига эга бўлмайди. Бу аввало ишлаб чиқариш ҳаражатлари ва бозор коньюнктураси хусусий ўзгаришларига боғлиқдир. Шунинг учун ишлаб чиқарувчи – фирма учун маҳсулот сотиш шартномасида прейскурантда кўзда тутилмаган ҳолда нархларга ўзгартириш киритиш ҳуқуқини сақлаб қолиш мақсадга мувофиқдир. Шунинг учун ҳам нархни ортилиши мумкинлиги ҳақида махсус писандалар қилиб қўйиладики, натижада сотувчи бу борада таваккалчиликни ҳаридорлар зиммасига ошириб қўяди.

Шартномада кўрсатилган келишув писандага асосан амалга оширилувчи маҳсулотни янги нархларини ҳисоблаш мисолини кўриб чиқамиз. Шартномада кўзда тутилган, маҳсулотни сотув нархи 1 млн. сўмни ташкил қилади. Маълумки, маҳсулот ишлаб чиқаришда ҳаражатларга таъсир кўрсатувчилар иш ҳаки (30%), хом-ашё қиймати (20%), электр энергия қиймати (20%), ҳисобланади. Бу ҳолда, нарх ўзгариши юзасидан шартномавий келишув қуйидаги ифода орқали белгиланади:

$$Ц_и = \frac{Ц_к}{100\%}\left(30\% + 30\%\frac{З_1}{З_к} + 20\%\frac{С_п}{С_к} + 20\%\frac{Э_1}{Э_к}\right)$$

Бу ерда, $Ц_и$ – маҳсулот қиймати:

$З$ – иш ҳаки:

$С$ – хом ашё қиймати.

Э – электр энергия қиймати;

к,п – *шартнома имзоланган пайтдаги маҳсулот* қиймати индекслари.

Фараз қилайлик, шартнома имзоланаётган пайтда иш ҳақи (м. сўмда) 300 дан 360 гача, хом ашё қиймати 200 дан 230 гача, электр энергияси киймати 200 дан 245 гача ортган. Бошланғич кўрсаткичлардан келиб чиққан ҳолда маҳсулот нархи қуйидагича бўлади:

$$Ц_и = \frac{1000}{100\%}\left(30\% + 30\% \frac{360}{300} + 20\% \frac{230}{200} + 20 \frac{245}{200}\right) =$$

$$= 10\ (30+36+23+24) = 1130 \text{ минг сўм.}$$

Бу ҳолда нархнинг ошиши 13 % ни ташкил қилади.

10.4. ЭКСПОРТ ВА ИМПОРТ МАҲСУЛОТЛАР НАРХИНИ БЕЛГИЛАШ

Ҳар қандай шартноманинг энг асосий қисмларидан бири – маҳсулот нархидир. Шартномавий нархни аниқланишида даставвал *товарни қўйилишининг базис шартномалари аниқланиб, у нарх* даражасига сезиларли таъсир кўрсатади.

Товар қўйилишини базис шартлари махсус шартлар мажмуи бўлиб, товарни етказиб берилиши борасида ҳар иккала томоннинг мажбуриятларини аниқ ва товарнинг бузилиши ва ишдан чиқиши тақдирида тасодифий таваккалчиликни сотувчидан харидорга ўтиш моменти белгиланади. Базис шартларда товарни ташилиши, омборда сақланиши ва суғуртаси билан боғлиқ ҳаражатлар томонларни қай бирига юклатилиши аниқлаб қўйилади. Товар нархига сотувчи томонидан қилинадиган барча ҳаражатлар киритилади. Шундай қилиб, шартномавий базис шартлар ва шу шартларга мос ҳолда сотувчи мажбуриятларига боғлиқ бўлади. Шу боисдан шартнома «Инкотерис» тўпламидан изоҳ киритилишига тўғри келади (ҳозирги пайтда бу тўпламнинг 1990 йилда чоп этилганидан қўлланилади).

Таъкидлаб ўтиш лозимки, базис шартлар мажмуаси «Инкотерис» да томонларнинг мажбуриятлари суммаси бўйича товарни етказиб *берилиши юзасидан тартибга келтириб берилади ва сотувчининг* минимал мажбуриятларидан тортиб (франко-завод ёки франко-омбор) то харидорнинг максимал мажбуриятларига қадар жойлаштирилади.

Шартномада қуйидагилар аниқ белгилаб қўйилади:

— нарх белгиланиши бўйича ўлчов бирлиги;

— нарх базиси;

— нарх валютаси (шартномада қатнашаётган давлатлардан бири, ёки бошқа бир учинчи давлат валютаси олиниши мумкин).

Халқаро савдо-сотиқ амалиётида, шартномада белгилаб қўйиладиган нархлар бир неча турга бўлинади:

Қаттиқ (доимий) нарх – *мазкур шартнома бўйича товар етказиб бериш муддати ичида ўзгармайди.*

Ҳаракатчан (жорий) нарх – айни вақт давомида бозордаги ўзгаришларга боғлиқ ҳолда шартномавий нархларни ўзгаришини ифодалайди. Бироқ, савдо-сотиқни барқарорлаштириш мақсадида, жаҳон амалиёти белгилашича, шартномавий нархнинг бозор нархидан чекланиши 2-5% дан ортмаслиги шарт. Бу нарх одатда хом ашё саноат ва озиқ-овқат маҳсулотлари етказиб бериш бўйича узоқ *муддатли савдо шартномаларида* қўлланилади.

Сирпанувчи нарх – тайёрланиш муддати узоқ бўлган ва бу давр ичида хом ашё, материаллари нархларини ўзгариши, иш ҳақини ошиши мумкин бўлган савдо-сотиқ битимларида қўлланилади. Сирпанувчи нархлар ҳақида махсус равишда шартномада келишиб олинади.

Европа Иқтисодий Комиссияси томонидан сирпанувчи нархларни қуйидаги схемада ҳисоблаш тавсия қилинади:

$$C_1 к C_0 (K + X \frac{P_1}{P_0} + Y \frac{З_1}{З_C} + ...)$$

бу ерда, C_1 – якуний нарх:

C_0 – *бошланғич (базис) нарх, шартнома имзоланган пайтда белгиланади;*

K – тормозланиш коэффициенти (доимий сон), одатда, 0,1 дан 0,2 гача қабул қилинади.

X ва Y – мос ҳолда материалларга ва иш ҳақига тўғри келувчи ҳаражатлар ҳиссаси;

P_1 ва P_0 – базис нархини белгиланиши ва материалларни сотиб олиниши давридаги улар нархининг индекслари.

$З_1$ *ва* $З_0$ – *иш ҳақи индекслари.*

Формуланинг қавс ичидаги қисми нархнинг ўзгарувчан қисми деб аталиб, товарни тайёрланиши ёки қўйилиши даври учун аниқланади. Ўзгарувчан қисмдаги кўп нуқта бошқа ҳаражатлар эвазига кенгайтирилиши мумкинлигини ифодалайди, жумладан электр энергияси ҳаражатлари, ярим фабрикатлар сотиб олиш ва б. Ривожланган мамлакатларда нарх ўзгарищи ва иш ҳақи ставкаларининг индекслари иқтисодий тўпламларда чоп этиб борилади. Шу боисдан ҳам *шартномада бу тўпламлар кўрсатиб қўйилади.*

Тижорат битимга келишаётган санага нарх қуйидагича ифодаланади:

$$C_1 = C_0 K + C_0 X + C_0 Y + ...$$

Фирма томонидан экспорт-импорт операциялари юритилаётганда сўровлар, таклифлар, буюртмаларни тезкорлик билан самарали ишлаб чиқишнинг нарх борасида бир қарорга келиш тезлашади ва асосли равишда ҳал этилади. Буни ҳисобга олган ҳолда бир-икки *қоидани яхши ўзлаштириб олиш зарурдир.*

1. Агар ишлаб чиқарувчи ўз маҳсулотига буюртма олишни хохласа, сўровга жавоб тездан берилиши шарт.

Бирок, харидор худди шундай сўровларни бошка фирмаларга хам юборганлигини назардан кочирмаслик лозим. Шунинг учун агарда тижорат таклифини харидорга юборилиши бирор сабаб билан кечиктирилаётган бўлса, дархол харидорга сўровни олингани хакида билдириш хати юборилиши шарт.

2. Таклифда барча саволларга жавоб акс эттирилган, бўлиши шарт. Шунингдек, унда барча харажатлар билан боглиқ нарх турлари кўрсатилади.

Тижорат таклифи жўнатилгандан сўнг битим куйидаги босқичларни босиб ўтади: мулокот, шартномани имзолаш, махсулот ишлаб чиқариш (качонки махсулотни фирманинг ўзи ишлаб чиқарса), товарни чиқариш ва харидорга етказиш.

Товарнинг экспорт нархини хисоблаш – ўта мураккаб ишдир. Чунки нарх турли бозорларда турлича миқдорга эга бўлган кўплаб ўзгарувчан ташкил этувчилардан иборатдир. Шунингдек, ишлаб чиқариш харажатларининг айрим сарфларини бир мунча ортишини хам назардан кочирмаслик лозим, масалан товар сифатини кўшимча назорат килиш билан боглиқ бўлган сарфлар ортиши мумкин. Нархга реклама ва сотишни рағбатлантириш билан боглиқ харажатлар киритилмаслиги керак, чунки бундай харажатлар фақат товар ички бозорда сотилганлиги тақдиридагина юзага келади. Товар корхона худудидан чиқиши билан нархнинг ўзгарувчан ташкил этувчилари миқдори кескин ортиб кетади (масалан, маҳаллий транспорт агентлиги хизматидан фойдаланиш, товарни қайта юклаш билан боглиқ зарурий харажатлар хисобига). Шу боисдан экспорт нарх ташкил этувчиларини таҳлил этилишида куйидагиларга эътибор қаратилиши шарт:

— агар импорт божи ва сотувчи чегирмалари фоизларда ифодаланиб, доимий сон сифатида келтирилмаса, бу холда товар таннархини оз миқдорда ўзгариши хам нарх даражасига сезиларли таъсир кўрсатади;

— сотувчи учун товар таннархи ортган тақдирда хам, чакана нарх қийматини хаддан ташқари орттириб юбориш мақсадга мувофиқ эмас;

— товарнинг чакана нархи ортиб бораётгани тақдирда, сотувчи қандай қилиб бўлсада, воситачилар ва харидорларнинг ортиқча фойда кўришларига тўсқинлик килиши лозим;

— экспортга мўлжалланган товар таннархининг камайишида унинг чакана нархи арзонлаштирилмасдан, балки нархлар чегирмаси камайтирилади.

Импорт нархларини хисоби. Махсулотни импорт қилаётган фирма ишлаб чиқарувчи фирмадан товар қўйилиши бўйича таклифларини, техник-иқтисодий талабларни ва ўзини қизиқтираётган шартларни сўрайди. Олинган тижорат таклифлари барча техник-иқтисодий параметрлари, товар қўйиш шартлари, нархлар бўйича махсус жадвалга киритилади. Сўнг, махсус тузатишлар хисобга олинган холда барча кўрсаткичлар ягона базисга келтирилади ва хар бир фирма товарининг келтирилган нархлари хосил килинади. Жадвалда

кўрсатилган ҳамма нархларнинг энг кичиги, импортчи учун энг мақбул ҳисобланиб, шу нархга нисбатан савдолашилади.

Ҳисоб китобга жалб қилинган барча рақобатчи таклифлар нархлари, тижорат тузатишларини киритиш орқали ягона тижорат шартларига келтирилади. Бу мақсадда рақобатчи материаллардан бири (оферт) андоза сифатида қабул қилинади, қолганлари эса айнан бир хил товарни сотиб олиниши борасида, андозага нисбатан солиштрма нархларда тузатишлар киритилади.

Энг кўп тарқалган ва муҳим тузатишлар жумласига савдолашиш тузатишлари, товарни қўйилиши муддатлари бўйича тузатишлар, миқдор тузатишлари, ҳақ тўлаш шартлари тузатишлари, сирпаниш тузатишлари, импорт нархларни кутилаётган битим валютасига қайта ҳисоблаш тузатишлари киради.

Савдолашиши – тузатишлари – одатда, сотувчи томонидан бирламчи ошириб белгиланган нархдан қилинадиган чегирмадир. Нархни бундай ошириб белгиланиши катта диапозонда ўзгаради ва ишлаб чиқарувчи томонидан харажатлар катталиги баҳолаш (қачонки, бу ҳаражатлар айнан шу товарни ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлса), товарни ишлаб чиқарилишини монополиялаштирилиши даражаси, рақобатчилар нархлари, ишлаб чиқарувчи фирманинг молиявий аҳволи, фирманинг жаҳон мамлакатидаги сиёсий ва иқтисодий аҳволи ва бошқа шу каби турли омилларга боғлиқ бўлади. Нархларга қўйиладиган чегирмалар субъектив характерга эга бўлиб, мазкур фирманинг ўтган йиллардаги савдо-сотиқ тажрибасидан келиб чиқади. Унинг миқдори бозор коньюнктураси, ишлаб чиқарувчи томонидан иш жараёнини ўзлаштириш даражасига боғлиқдир. Чегирма миқдори 3 дан 50 % гача бўлиши мумкин бўлиб, у савдолашиш мулоқотларини олиб борилиши тактикасига ва барча тузатишларни тўғри бажарилишига боғлиқ бўлади.

Товарни қўйилиши муддатларига тузатишлар – маҳсулотни тайёрлаш муддати узоқ давом этгани ва мамлакатдаги инфляция ҳисобга олинган тақдирда номинал иш ҳаки ва материаллар нархларини ўзгариш динамикасига боғлиқ ҳаражатларни ҳисобга олишдир.

Миқдорий тузатишлар – ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотиш ҳажми ортгани ҳолда ишлаб чиқариш ва муомала ҳаражатлари (маҳсулот бирлигига)ни камайиши билан боғлиқдир. Айниқса, бундай чегирмалар оммавий бўлмаган, ноандоза маҳсулотлар учун тааллуқлидир.

Тўлов шартлари бўйича тузатишлар – ким кимга кредит бераётганига, яъни аванс бериш орқали харидор сотувчининг ёки бўлмаса тўловни орқага сурган ҳолда сотувчи харидорни кредитлаётганига боғлиқдир. Масалан, нақд пул тўланганда нархлар, одатда, банк фоизлари миқдорига паст бўлади. Демак, бундан кўриниб турибдики, тўлов шарти (аванс тўловлари, нақд тўлаш, насияга бериш, кредит, аралаш шаклдаги тўловлар ва ҳ.к.) нарх билан бир қаторда товарнинг рақобатбардошлик хусусиятини характерлайди. Ҳисоб-

китобларни турлича кўриниши ҳам (инкасса, аккредитив, ўтказиш, чек) шунингдек, маълум маънода кредитлаштириш элементи сифатида нархга ўз таъсирини кўрсатади.

Сирпаниш бўйича тузатишлар – сирпанувчи нархларни ҳисоблашда қўлланилиб, бу ҳақда юқорида айтиб ўтилган.

Импорт нархларни битим валютасига қайта ҳисоблашда турли валюталарда келтирилган нархлар бозор курси ёки Ўзбекистон Республикаси Марказий Банкининг курси бўйича ягона ўлчов масштабига келтирилади.

10.5. САВДО БИТИМИ БЎЙИЧА МУЗОКАРА ОЛИБ БОРИШ ТАРТИБИ

Музокарани бошлашдан олдин бошқа тарафнинг аҳволи ҳақида иложи борича тўла ахборот йиғиш керак. Маҳсулот қўйувчи ҳақида, унинг товари нархининг шаклланиши тизими ҳақида, батафсил ахборот олиш, шунингдек маҳсулот қўйувчи томонидан авваллари юритилган *музокаралар асосида савол-жавобга тайёргарлик кўриш лозим* бўлади.

Шундан кейингина таъминотчининг ҳаракат тактикасига қарши иш олиб бориш режасини тайёрлашга киришиш мумкин.

Ҳар бир тадбиркор зарур ахборотга эришиш ва музокараларга тайёргарлик кўришни яхши билиши шарт.

Қуйидагилар эсдан чиқмаслиги лозим.

Ҳаражатларни таҳлил этиш бўйича мутахассис хизматидан фойдаланинг.

Бу соҳадаги яхши мутахассис ўзининг йиллик иш ҳақини бир икки ойда оқлайди. У сотувчидан нарх таркибини олади ёхуд уни таъминотчининг меҳнатга ҳақ тўлаш, материаллар, субпудрат ишлари, фойда ўлчамлари билан боғлиқ ҳаражатларини таҳлил этган ҳолда ўзи тузиб чиқади. Ҳаражатлар таҳлили бўйича мутахассиснинг вазифаси кўрсатилган ҳаражатларни тўғрилигини баҳолаш ва сотувчи томонидан ҳаддан ташқари кўп сўраётган ҳолатларни аниқлашдир.

Маҳсулот қўйувчининг нарх белгилаш тизими билан танишиб чиқинг. Товарга нарх қўйилиши услубияти билан яқиндан таниш бўлган харидор муайян даражада, айниқса йирик битимларда нотиповой характердаги йирик ишларни амалга оширилишида устунликка эга бўлади.

Кўп ҳолларда сотувчининг нархни шакллаш тизимида назардан қочирилган ҳолатларни аниқлаш ва кейинчалик ўшалар бўйича ўз сўзини ўтказа олиш имконига эга бўлинади.

Маҳсулот сотувчи ўзини қай даражада кучли ҳисобланаётганига баҳо беринг. Музокара олиб бораётган томонларнинг бири ҳар доим иккинчи томонни ўзига нисбатан устунликка эга деб ҳисоблайди, иккинчи томон ҳам ҳақиқатдан ҳам устунликка эга бўлсада, биринчи томонни устун деб ўйлайди.

Сотувчининг шериклари билан гаплашиб олинг. Расмий музокаралар бошлангунга қадар сотувчининг кўзлаган мақсадларини, нархларни қай миқдорга камайтира олиши мумкинлигини билиб олишга ҳаракат қилинг. Ўзингиз ҳақида эса энг минимал ахборот беришга интилинг.

Сотувчининг рақобатчилари билан суҳбатлашинг — ўзингизни қизиқтираётган кўплаб саволларга жавоб топишингиз мумкин.

Сотувчининг ишлари қандай бораётганлиги билан қизиқинг. Музокаралар бошлангунга қадар таъминотчининг ишлари қай даражада яхши бораётганлигини билиб олишга интилинг. Сотувчининг гурухидан бўлган бирор кишига «ишлар қандай?» деб савол ташланг, сиз ўзингиз учун фойдали ахборотларга эга бўлишингиз мумкин.

Сотувчилар одатда харидорларга нархларнинг сўнгги пайтдаги ўзгаришлари, рақобатчилик, технология янгиликлари, бозордаги ўрни, маҳсулотидаги конструктив ва ҳ.к., ўзгаришлар ҳақида сўзамоллик билан гапирадилар. Сотувчининг кредит қобилиятини текшириб кўринг.

Олинган ахборотларни таҳлил қилган ҳолда, сотувчига берилдиган саволларингизни тайёрлаб қўйинг. Яхшиси музокарани бориши тартибида ёзиб олинг. Суҳбатдошингиз сизнинг саволлингизга жавоб қайтараётган тақдирда унинг сўзини бўлманг. Сизнинг асосий мақсадингиз ахборот йиғиш эканлиги ёдингизда турсин.

Музокаралар олиб боришда ўзини тутиш борасида бир-неча маслаҳатлар:

— ўз саволларингизни мутахассисга берилишига интилинг. Масалан, бозор конъюнктураси ҳақидаги саволни иқтисодчига беринг;

— яна қандай янги ва аниқлик киритувчи саволлар берилишини ўйлаб олиш, маҳсулот қўйувчи қайси саволларга тўлиқ жавоб бермаганлигини таҳлил этиш учун тайм-аут олинг;

— у тарафнинг жавобларини батафсил ёзиб олинг;

— суҳбатдошингиз учун ёқимсиз бўлган саволларни берманг, унинг олдида ўзингиз ишбилармон эканлигингизни кўрсатманг. Суҳбатдошингиз келтирилган далилларни инкор этишга шошилманг;

— қарши томоннинг виждонли эканлигига шубҳа уйғотувчи саволларни берманг;

— суҳбатдошингиз сўзини бўлманг, саволларингизга бераётган жавобларини хотиржамлик билан тингланг. Эшитиш — фактларни аниқлаш ва оппонентингизни мақсадини билиб олишнинг энг енгил усулидир.

Музокара вақтида олган ахборотингизга таянган ҳолда савдолашишни бошлашингиз мумкин. Томонлар ўзаро йўл бериш орқали келишувга эришишларини ёдда тутинг. Одатда, сотувчи бирданига ўзининг якуний таклифини билдирмайди, харидор ҳам ўз навбатида сотувчининг биринчи таклифига дарҳол розилик бермайди.

Келишувга тезроқ эришиш борасида қуйидаги маслаҳатлар сизга ёрдам беради:

— дастлаб нисбатан енгил позициялар хусусида келишиб олинг, тортишувли масалаларни кейинга қолдинг;

— ён беришни «кичик порциялар» бўйича олиб боринг, бу *қадамлар сонини кўпайтиради. Шу тарика сотувчини «айлантириб»*, биринчидан ўз фирмангиз учун фойдалироқ шароитни хосил бўлишига эришсангиз, иккинчи томондан сизнинг «розиман» деган сўзингизни эшитиш сотувчи учун шунчалик ёқимлироқ бўлади.

— «бошга бош» принципини қўлланг. Навбатдаги ён беришингиз эвазига, дарҳол қарши томондан ҳам ён берилишини сўранг.

— ён беришлар ҳисобини олиб боринг, яъни нималардан воз кечишга тўғри келганини ёзиб боринг. «Қўлни ташланг» иборасини айтишга шошилманг. Агар қарши томон сизнинг таклифингизга бажонидил рози бўлса, бу унинг томонидан сиз учун янада фойдалироқ бўлган шартга ҳам тайёр бўлганлигидан дарак беради. Ва ниҳоят «ҳар иккала томоннинг қаноатланиши» — ҳар қандай музокаранинг марказий моментидир.

11 – БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ СОЛИҚҚА ТОРТИШ

11. 1. ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ СОЛИҚ ТИЗИМИНИНГ УМУМИЙ ҲАРАКТЕРИСТИКАСИ

Республикамизнинг барча соҳалари қатори иқтисодиёт учун зарур бўлган, омил-солиқ ва солиқ тизимида ҳам туб ўзгаришлар ясалди. Бунинг асосий сабаби солиқ давлатнинг яшаш шарти эканлигидадир. Солиқлар давлат вужудга келиши билан пайдо бўлган, шу солиқлардан келадиган тушумлар ҳисобига ҳамда бошқа тушумлар ҳисобига давлат ўзининг бюджетини шакллантирган. Давлат ўзининг ички ва ташқи функцияларини, ҳар хил ижтимоий, иқтисодий ва сиёсий чорра тадбирларини амалга ошириш учун зарур бўлган маблағларнинг *асосий қисмини солиқлар орқали тўплайди.*

Ҳозирги ўтиш даврида жамиятнинг эҳтиёжларини тўлақонли қондириш учун авваламбор маблағлар манбаини тўғри аниқлай билиш, уларни ҳар томонлама пухта ва асосли жорий қилиш керак. Жамиятда яратилган ялпи миллий маҳсулот ва унинг актив қисми-миллий даромад ҳам маблағлар манбаи ҳисобланади, лекин булар орқали ҳаражатларни тўлиқ қоплашга имконият бўлмайди. Шунинг учун солиқликлар ва улар орқали тақсимот ўтказиб, давлат бюджети даромад билан тўлдирилади.

Солиқлар — давлатнинг яшаш шарти, шу боис солиқ сиёсатини мукаммаллаштириш лозим. Солиқлар давлатнинг вужудга келиши билан пайдо бўлган бўлсада, уларга берилган ва берилаётган таърифлар давлатнинг қандай ижтимоий формацияда яшаётганлигига,

унинг ўзига хос белгиларига ҳамда фан-техника тараққиёти билан боғлиқ ҳолда ўзгариб туриши мумкин.

1998 йил 1 январдан бошлаб Ўзбекистон Республикасининг солиқ кодекси амалга киритилди. У барча тоифадаги солиқ тўловчилар билан республика солиқ идоралари ўртасидаги ўзаро муносабатларни тартибга солувчи асосий ҳужжатдир.

Солиқ – давлатнинг бозор муносабатлари шароитидаги ажралмас элементидир. Солиқ қонунчилигини билиш барча бизнес билан шуғулланувчи учун зарурдир. У қандай солиқларни, қачон ва қай миқдорда тўлашини беш қўлдай билиши шарт.

Солиқ нима? Солиқлар, йиғимлар, божлар ва бошқа тўловлар – турли даражадаги бюджетга ўтказиладиган мажбурий бадал ҳисобланиб, қонун томонидан белгилаб қўйилган тартиб ва шартлар асосида амалга оширилади. Бу бадаллар икки функцияни: фискаль ва бошқарув функцияларини бажаради.

Фискаль функция – тадбиркор ва алоҳида шахслардан уларнинг даромадини (фойдасини) бир қисмини давлат хазинасига олиб қўйилишини ифодалайди. Бошқарув функция эса қайта тақсимланиш жараёнини фаол иштирокчиси сифатида – солиқлар ишлаб чиқаршни қайта янгиланиш, унинг суръатини рағбатлантириш ёки ушлаб туриш, капитал жамғармасини кучайтириш ёки сусайтиришга таъсир кўрсатади.

Бошқарув функцияси солиқ механизми орқали намоён бўлиб, ўзида ташкилий-ҳуқуқий меъёрий ва солиққа тортишни бошқарув усулларини ўзида мужассамлантиради. Давлат ўз солиқ механизмига, солиқ қонунчилиги орқали юридик мақом беради.

Иқтисодий жараёнларга мос ҳолда солиқ қонунларини ўзгартириш орқали, давлат ишлаб чиқариш соҳасида муомала, моддий ва маънавий эҳтиёжларни қондирилиши борасида жамият муносабатларини шакллантириш имкониятини ўз қўлига олади. Шу боисдан солиқлар бозор хўжалигини бошқаришнинг энг самарали шакли сифатида намоён бўладики, бунга эришиш учун солиқ механизми қуйидагиларни таъминлай олиши керак:

— исталган ташкилий-ҳуқуқий шаклдаги барча юридик шахслар учун баровар иқтисодий шароитлар;

— тадбиркорни фойда олишга қизиқиши;

— ишлаб чиқаришни ривожлантириш борасида корхонани иш юритиши, илмий техник прогрессини жадаллаштириш, ижтимоий масалаларни ҳал қилиш.

Бюджет ва нобюджет фондларга барча мажбурий тўловлар уларнинг тузиш принциплари солиқ тизимини ташкил қилади.

— Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан белгиланадиган ва бекор қилинадиган Республика ҳудудидаги солиқлар ва йиғимлар қуйидагиларга бўлинади:

— умумдавлат солиқлари;

— маҳаллий солиқлар ва йиғимлар;

Умумдавлат солиқларга: юридик шахслардан олинадиган даромад (фойда) солиғи, жисмоний шахслардан олинадиган даромад солиғи, қўшилган қиймат солиғи, акциз солиғи, ер ости бойликларидан фойдаланганлик учун солиқ, экология солиғи, сув солиғи, сув ресурсларидан фойдаланганлик учун солиқлар киради.

Умумдавлат солиқлар ҳар йили қонуний тартибда белгиланган нормативлар бўйича тегишли бюджетлар ўртасида тақсимланади.

Маҳаллий солиғлар ва йиғимларга қуйидагилар киради: мол-мулк солиғи, ер солиғи, реклама солиғи, автотранспорт воситаларининг олиб сотганлик учун солиқ, савдо-сотиқ қилиш ҳуқуқи учун йиғим, шу жумладан айрим турдаги товарларни сотиш ҳуқуқини берувчи лицензия йиғимлари, юридик шахсларни, шунингдек тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи жисмоний шахсларни рўйхатга олганлик учун йиғим, автотранспорт тўхташ жойидан фойдаланганлик учун йиғим, ободончилик ишлари учун йиғим.

Маҳаллий солиқлар ва йиғимлар маҳаллий бюджетга ўтказилади.

Айтиб ўтилган солиқлардан ташқари тадбиркор ижтимоий нобюджет фондларга суғурта бадалларини тўлаш лозим. Бу фондларга қилинадиган ажратмалар қуйидаги формула орқали ҳисобланиши мумкин:

$$O = З \times Т / 100$$

бу ерда, O – суғурта бадаллари суммаси:

$З$ – барча асослар бўйича ҳисобланган меҳнат ҳақи:

$Т$ – белгиланган суғурта таърифи.

Ижтимоий фондларга қилинадиган бу ажратмалар маҳсулот (иш, хизмат) таннархига киритилади.

11.2. ҚЎШИЛГАН ҚИЙМАТ СОЛИҒИ

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида амалда қўлланиладиган қўшилган қиймат солиғи (ҚҚС) оборот ва сотувдан олинадиган солиқлар ўрнига кириб келган бўлиб, биринчи бор Францияда жорий этилган. Ҳозирда бу солиқ кўплаб хорижий мамлакатларда қўлланилмоқда.

ҚҚС товар (иш, хизмат) нархига қўшимча шаклида бўлиб, тадбиркорнинг фойдалилигига бевосита таъсир кўрсатмайди. Бу солиқ корхонага эмас истеъмолчига солинган солиқдир. Корхона, ниҳояти бу солиқни йиғувчи сифатида намоён бўлади.

Товарни (иш, хизмат) ишлаб чиқарувчидан истеъмолчигача ҳаракати ишлаб чиқариш ва муомаланинг узун технологик занжирини босиб ўтади. Бу занжирнинг ҳар бир звеносида қўшимча қиймат ҳосил бўлиб, худди шу қиймат солиққа тортилиш объекти ҳисобланади, ҚҚС эса сотиш ва харид қилиш солиқлари ўртасидаги фарққа тенг. Шу боисдан, истеъмолчи томонидан тўланган ҚҚС, моддий қийматликларни обороти билан қаттиқ боғлангандир.

Ўзидан олдинги солиқлар (оборот солиғи ва сотишдан солиқ) дан фарқли ўларок ККС бир мунча афзалликка эга. У оборот солиғига нисбатан самаралирокдир, чунки у товар оборотининг барча босқичларини қамраб олади ва солиқ базасининг ҳамда кирим ставкасининг кенгайиши билан ортиб боради.

Алоҳида олинган ишлаб чиқарувчи учун бу солиқ унчалик малол келмайди, чунки ялпи товар оборoти солиққа тортилмасдан, балки фақат нарх қўшимчаси тортилади ва солиқ товар оборотининг барча занжирлари бўйлаб тақсимланади, натижада бозор муносабати қатнашчиларининг барчасининг тенглигига эришилади. Давлат учун ҳам солиқнинг бу тури ўнғайдир. Зеро ундан бўйин товлаш нисбатан қийин бўлиб, молиявий қонун бузарликлар камаяди. Ва ниҳоят бу солиқ тадбиркорда олинадиган фойда миқдорини ортишига қизиқиш уйғотади, чунки корхона автоматик тарзда ишлаб чиқариш ҳаражатлари солиғидан озод бўлади.

Шундай қилиб, солиқ ишлаб чиқаришнинг барча босқичларида ҳосил қилинувчи қўшимча қийматни қисман бюджет ҳисобига ўтказилиши шаклида намоён бўлади ва сотилган маҳсулот қиймати билан ишлаб чиқариш ҳаражатлари таркибига киритилган материаллар сарфи ўртасидаги фарқни англатади. Шунинг учун ҚҚС учун солиққа тортиш базаси маҳсулотни сотилиш нархидан сотиб олинаётган моддий қийматликлар нархини айирмасига тенгдир.

Солиқ қонунчилиги солиқ тўловчилар мажмуасини белгилайди. Тўловчилар – ишлаб чиқариш ва бошқа тижорат фаолиятини олиб борувчи юридик шахслар: тижорат фаолиятини юритувчи, чет-эл инвесторларига эга бўлган корхоналар: якка тартибли (оилавий хусусий корхоналар: корхоналарнинг филиаллари, бўлинмаларидан иборат бўлиб, улар товарларини (иш, хизматлар) мустақил сотадилар: тижорат билан шуғулланувчи халқаро бирлашмалар ва хорижий юридик шахслардир.

Қўшилган қиймат солиғи солинадиган объект.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида товарларни (ишларни, хизматларни) реализация қилиш оборoти, қўшилган қиймат солиғи тўлашдан озод қилинган ва ўз ишлаб чиқариш эҳтиёжлари учун ишлатиладиган товарлар (ишлар, хизматлар) оборoти бундан мустасно, шунингдек Ўзбекистон Республикасининг халқаро шартномаларига мувофиқ белгиланадиган оборот солиқ солинадиган оборот ҳисобланади.

Солиқ солинадиган оборотни белгилаш.

Сотиш (реализация) бўйича солиқ солинадиган оборот миқдори, сотиладиган товарлар (ишлар, хизматлар) қиймати асосида, қўлланиладиган нархлар ва тарифлардан келиб чиқиб, акциз солиғини ҳисобга олган ҳолда уларга қўшилган қиймат солиғи киритмасдан белгиланади.

Реализация бўйича солиқ солинадиган оборотга тузатиш киритиш.

Харидорлар ҳисоб-китоб ва йўл ҳужжатлари бўйича ҳақ тўлан-

ганидан сўнг товарларни қайтарган, шунингдек, буюртмачилар ёки илгари ҳақи тўлаб қўйилган ишлар ёки хизматлардан воз кечган ҳолларда, даъво кўзғатишнинг бир йиллик муддатига риоя қилинган тақдирда товарларни (ишларни, хизматларни) реализация қилиш оборотларига бундай операция қилиш оборотларига бундай операциялар бўйича ҚҚС суммаси миқдорида тузатиш киритилади.

Агар кафолатли хизмат муддати белгиланган товарлар ана шу муддат ичида уларни тайёрланган корхонага қайтарилса, бундай товарлар бўйича қўшилган қиймат солиғини ҳисобга олиш ёки қайтариш ҳаридорлар ҳисоб-китоб ҳужжатлари бўйича дастлабки ҳақни қачон тўланганликларидан ва солиқ қачон бюджетга тушганлигидан қатъий назар, амалга оширилади.

Ўзбекистон Республикасининг солиқ кодексида ҚҚС дан қуйидагилар озод қилинганлиги кўрсатиб қўйилган:

1. Суғурта бўйича воситачилар ва агентлар амалга оширадиган суғурта қилиш ва қайта суғурта қилиш операциялари, шу жумладан бундай операциялар билан боғлиқ хизматлар:

2. Ссудалар бериш ва ўтказиш:

3. Пул омонатлари, жорий ҳисоб варақлар, тўловлар, ўтказмалар, чеклар ва бошқа қимматли қоғозларга дахлдор операциялар:

4. Қонуний тўлов воситаси бўлган чет эл валютаси ва пуллар муомаласига дахлдор операциялар, нупизматика мақсадларида фойдаланиладиганлари бундан мустасно:

5. Қимматли қоғозлар муомаласига дахлдор операциялар уларни тайёрлаш ва сақлаш операциялари бундан мустасно:

6. Махсус вакил қилинган органлар томонидан бажариладиган ва давлат божи, йиғимлар ундириладиган ҳаракатлар;

7. Болалар мактабгача тарбия муассасаларида боқишга, беморлар ва қарияларни парвариш қилишга доир хизматлари:

8. Дафн этиш бюролари ва қабристонларнинг маросим хизматлари:

9. Интеллектуал мулк объектларига бўлган ҳуқуқларни олганлик учун патент божлари, рўйхатга олиш йиғимлари ва лицензия тўловлари:

10. Протез – ортопедия буюмлари, ногиронлар учун инвентарлар ишлаб чиқариш ва ногиронларга ортопедик протезлаш хизмати кўрсатишга ихтисослашган корхоналарнинг маҳсулотлари, даволаш муассасалари ҳузуридаги даволаш – ишлаб чиқариш устахоналарининг маҳсулотлари:

11. Божхона ҳақидаги қонун ҳужжатлари билан тасдиқланган товарларни божсиз олиб кириш шакллари доирасидаги жисмоний шахслар томонидан импорт қилинаётган товарлар:

12. Ўзи етиштирган қишлоқ хўжалик маҳсулотларини реализация қилиш:

13. Почта маркалари (коллекция қилинадиганларидан ташқари), маркали открикталар ва конвертлар сотиш:

14. Алоқа ташкилотларининг пенсия ва нафақалар тўлаш бўйича хизматлари;

15. Ўзбекистон Республикаси Фан ва техника давлат қўмитасининг илмий-техника дастурлари доирасида давлат контрактлари бўйича бажариладиган илмий-тадқиқот ва инновация ишлари.

16. Шаҳар йўловчилари транспортининг хизматлари (такси, шу жумладан йўналишли таксидан ташқари), шунингдек умумий фойдаланишдаги темир йўл ва автомобиль транспортида (такси ва шу жумладан йўналишли таксидан ташқари) шаҳар атрофидаги йўналишларда йўловчилар ташиш хизматлари;

17. Аҳолига кўрсатиладиган уй-жой коммунал ва уй-жойдан фойдаланиш хизматлари;

18. Халқ таълими соҳасидаги ўқув-ишлаб чиқариш жараёни билан боғлиқ хизматлар, шунингдек олий ва ўрта махсус ўқув юртларидаги таълим учун ҳақ;

19. Сақлаб туриш бўйича ваколатли давлат органига қимматбаҳо металларни реализация қилиш оборотлари;

20. Диний ташкилотлар ва бирлашмаларнинг удумлар ва маросимлар ўтказишга доир хизматлари;

21. Тиббий санаторий-курорт, соғломлаштириш ва туристик-экскурсия хизматлари, жисмоний тарбия ва спорт муассасаларининг асосий (соҳа) фаолияти бўйича кўрсатадиган хизматлари, болалар дам олиш лагерларининг хизматлари;

22. Хусусийлаштирилаётган давлат мулкининг қиймати;

23. Гидрометрология ва аэрология ишлари;

24. Геология ва топография ишлари;

25. Умумий фойдаланишдаги йўлларни ишлатиш ва таъмирлаш бўйича бажарилган ишлар ҳажмидан келадиган тушум;

26. Нашриётларнинг, газета ва журналлар таҳририятларининг, матбаа ва китоб савдоси корхоналарининг, Ўзбекистон Телерадиокомпаниясининг, Ўзбекистон Миллий ахборот агентлигининг асосий фаолиятига доир маҳсулотлари ва хизматлари;

27. Стенография хизматлари;

28. Ваколатли давлат ташкилотлари ўтказиладиган экология экспертизаси хизматлари;

29. Архив ҳужжатларини илмий-техникавий жиҳатдан қайта ишлаш, таъмирлаш мукаваалаш ва улардан фойдаланишга, иш юритишни такомиллаштиришга доир хизматлар;

30. Давлат тилини ва давлат тилида иш юритишни ўргатиш хизматлари;

31. Республикада ишлаб чиқариладиган ҳамда якка тартибда импорт қурувчиларга сотиладиган бинокорлик материаллари;

32. Қурилиш ва махсус монтаж ишларини амалга оширувчи пудрат, таъмирлаш қурилиш, махсус монтаж ташкилотлари хусусий уй-жой қурилишида бажарган иш ҳажмлари;

33. Жисмоний ва юридик шахслар учун уй-жой қуриш бўйича

«Ўзуйжойжамғарма банк» билан тузилган шартномаларга кўра уй-жой қурилишида бажарилган ишлар ҳажми;

34. Экспорт қилинаётган товарларни, шунингдек чет мамлакатларнинг Ўзбекистон Республикаси ҳудуди орқали олиб ўтиладиган юкларини (транзит юкларини) ташиш, ортиш, тушириш, қайта ортиш бўйича хизматлар;

35. Ишловчилари умумий сонининг эллик фоизини ногиронлар ташкил қилган, юридик шахслар, савдо, воситачилик, таъминот-сотиш ва тайёрлов фаолияти билан шуғулланувчи юридик шахслар бундан мустасно;

36. Табиий офатлар, қуролли можаролар, бахтсиз ҳодиса ёки фалокатлар юз берганда ёрдам кўрсатиш учун олиб келинадиган молмулк; шунингдек инсонпарварлик ёрдами сифатида олиб келинадиган товарлар.

Қуйидагиларга ноль даражали ставка бўйича солиқ солинади:

— товарлар (ишлар, хизматлар) экспортига Ўзбекистон Республикасига товарлар (ишлар, хизматлар) экспортига нисбатан солиқ солиш режимини қўллайдиган давлатларга товарларни (ишлар, хизматлар) реализация қилиш ҳоллари бундан мустасно;

— қишлоқ хўжалик ишлаб чиқариши эҳтиёжлари учун қишлоқ хўжалик корхоналарига етказиб бериладиган минерал ўғитлар ва ёнилғи-мойлаш материалларига.

ҚҚС нинг ставкалари, уни ҳисоблаб чиқариш ва тўлаш тартиби.

ҚҚС нинг ставкалари. Қўшилган қиймат солиғи йигирма фоиз ставка бўйича тўланади.

Ижтимоий аҳамиятга молик айрим озиқ-овқат товарлари бўйича ҚҚС ўн фоизни ставкада тўланади.

ҚҚС нинг бюджетга тўланиши лозим бўлган суммасини белгилаш тартиби.

Бюджетга тўланиши лозим бўлган ҚҚС реализация қилинган товарлар (ишлар, хизматлар) учун ҳисоблаб чиқарилган ҚҚС суммаси билан қиймати ишлаб чиқариш ва муомала ҳаражатларига қўшиладиган товарлар (ишлар, хизматлар) учун тўланиши лозим бўлган (тўланган) ҚҚС суммаси ўртасидаги фарқ сифатида белгиланади.

Товарлар импорти бўйича ҚҚС суммаси уларнинг солиқ солинадиган оборотидан камида солиқ Кодексининг 70 ва 73-моддаларида назарда тутилган солиқ ставкаларидан келиб чиққан ҳолда белгиланади.

ҚҚС нинг тўлаш ва ҳисоб-китобларни тақдим этиш муддатлари.

Солиқ тўловчи ҚҚС бўйича тасдиқланган шаклдаги ҳисоб-китобларни ортиб борувчи якун билан солиқ юзасидан рўйхатдан ўтган жойидаги солиқ органларига ҳар ойида, ҳисобот ойидан кейинги ойининг 15 кунидан кечиктирмай ва йил якунлари бўйича йиллик молиявий ҳисоботни топшириш муддатида тақдим этади.

Солиқ тўловчи солиқни юқорида айтиб ўтилганга мувофиқ ҚҚС бўйича ҳисоб-китоблар тақдим этиладиган кундан кечиктирмай тегишли

давр (ой) учун реализация бўйича амалдаги оборот асосида тўлайди.

Тамом бўлган ойда солиқ бўйича тўлов суммаси энг кам иш ҳақининг эллик баравари миқдоридан ошиб кетган солиқ тўловчи охирги ойлик ҳисоб-китоб бўйича бюджетга тўланиши лозим бўлган солиқ суммасининг учдан бир қисми миқдорида ўн кунлик тўловлар (ойнинг 15-25-кунлари ва навбатдаги ойнинг 5-куни) тўлайдилар, реализация бўйича амалдаги оборотлардан келиб чиқиб, ҳисобот ойидан кейинги ойнинг 15-кунигача қайта ҳисоб-китоб қиладилар.

Импорт қилинаётган товарлар бўйича қўшилган қиймат солиғи божхонада расмийлаштирилгунга қадар ёки расмийлаштириш пайтида тўланади.

11. 3. АКЦИЗЛАР

Қўшилган қиймат солиғи сингари – акцизлар ҳам солиқ сифатида товар ва хизматлар нархлари ва таърифларидан олинади.

Шаклан қараганда маҳсулот ишлаб чиқарувчи корхона акциз солиғини тўловчиси сифатида намоён бўлсада, ҳақиқатда бу солиқ товарни сотиб олаётган ёки хизматдан фойдаланиш пайтида нархга қўшиб акциз тўловчи истеъмолчи зиммасига тушади. Шу боис, акциз нарх шакллантирувчи омилдир.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида ишлаб чиқарилган товарларга ва импорт қилинган, акциз тўланадиган товарларга акциз солиғи солинади. Акциз тўланадиган товарларнинг экспортига акциз солиғи солинмайди. Ўзбекистон Республикаси товарлар (ишлар, хизматлар) экспортига нисбатан солиқ солиш режимини қўлайдиган давлатларга товарлар (ишлар, хизматлар) реализация қилинадиган ҳоллар бундан мустасно. Акциз тўланадиган товарлар ишлаб чиқараётган ёки бундай товарларни импорт қилаётган, Ўзбекистон Республикаси ҳудудидаги юридик ва жисмоний шахслар бюджетга акциз солиғи тўлайдилар.

Акциз тўланадиган товарлар рўйхати ва акциз солиғи ставкалари Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан тасдиқланади.

Акциз тўланадиган товарлар.

Ўзбекистон Республикасида ишлаб чиқарилган, акциз тўланадиган товарлар учун уларнинг қўшилган қиймат солиғи ҳисобга олинмаган ҳолдаги (акциз солиғи суммасини ўз ичига олган) қиймати ёки товарнинг физик ҳажми солиқ солиш объекти ҳисобланади.

Агар товар ишлаб чиқарувчи акциз тўланадиган товарни натурал ҳақ ёки совға сифатида берса, солиқ тўловчидан товарни топшириш пайтида таркиб топган, лекин амалда қилинган харажатлардан кам бўлмаган нархлар даражасидан келиб чиқиб ҳисобланган қиймат солиқ солиш объекти ҳисобланади.

Акциз солиғи бюджетга, агар қонун ҳужжатларида бошқача тартиб назарда тутилган бўлмаса, ойнинг акциз тўланадиган товар реализация қилинган ўн кунлиги тугаганидан кейин уч кундан кечиктирмай ўтказилиши лозим.

Солиқ тўловчи акциз солиғи бўйича хисоб-китобларни солиқ юзасидан рўйхатдан ўтган жойдаги тегишли солиқ органига хар ойда, хиссобот ойидан кейинги ойнинг 20-кунигача такдим этади.

11.4. КОРХОНА ВА ТАШКИЛОТЛАРДАН ОЛИНАДИГАН ДАРОМАД (ФОЙДА) СОЛИҒИ

Юридик шахслардан олинадиган солиқлар гурухи ичида корхона ва ташкилотларни даромад (фойда) солиғига тортиш алохида ўрин тутади. Бу солиқ бюджетнинг энг муҳим даромад манбаидир. Даромад солиғи иқтисодиётни бошқаришнинг иқтисодий кураши ҳисобланади. Юридик шахсларнинг даромадини солиққа тортилишини ўзгартириш орқали *давлат ставкалари, солиққа тортиладиган базалар ҳисоб китобини* қилиш тартиби, солиқ имтиёлари ва санкциялар ёрдамида ишлаб чиқариш динамикасига жиддий таъсир кўрсатади.

Корхона ва ташкилотларга даромад солиғи Ўзбекистон Республикасининг барча ҳудудида амал қилади.

Солиқ солинадиган даромадга (фойдага) эга бўлган хар қандай юридик шахслар даромад (фойда) солиғи тўловчилар ҳисобланади.

Жами даромад билан Солиқ Кодексига мувофиқ белгиланадиган чегирмалар ўртасидаги фарқ сифатида ҳисобланган даромад (фойда) солиқ солиш объектидир.

Устав фондига қўшилган, умумий вазифаларни ҳал этиш учун бирлаштирилган бадаллар, пайлар ва аниқ мақсадга қаратилган бошқа молиявий маблағлар (капитал) ана шу вазифаларни ҳал этиш учун махсус тузилган юридик шахснинг даромадлари ҳисобланмайди ва солиқ солиш объекти бўлмайди.

Солиққа тортилиш объекти сифатида сўм ва хорижий валюталарида олинган ялпи даромад (фойда) учта ташкил этувчидан иборат:

— маҳсулот сотиш, бажарилган иш, кўрсатилган хизматдан олинган фойда (кўрилган зарар):

— асосий фондлар (шу жумладан ер майдонлари) ва бошқа мулкларни сотишдан олинган фойда (зарар):

— сотувга дахлдор бўлмаган операциялардан кўрилган даромад.

Юридик шахслар даромадини солиққа тортилишида бериладиган имтиёзларнинг ижтимоий иқтисодий моҳияти каттадир. Улар солиқ қонунчилиги асосида татбиқ этилади. Ўзбекистон Республикасининг солиқ кодексига асосан қуйидаги юридик шахслар даромад солиғидан *озод қилинадилар:*

1. Ходимлари умумий сонини камида етмиш беш фоизини ўрта мактаблар ва ҳунар-техника билим юртлари ўқувчилари ташкил этадиган юридик шахслар:

2. Протез-ортопедия буюмлари, инвентари ишлаб чиқаришга, шунингдек ногиронларга хизмат кўрсатишга ихтисослашган юридик шахслар асосий фаолият тури бўйича:

3. Ишловчилари умумий сонининг камида 50 фоизини ногиронлар, 1941-1955 йиллардаги Уруш ва меҳнат фронти фахрийлари ташкил этган юридик шахслар, савдо, воситачилик таъминот-сотиш ва тайёрлов фаолияти билан шуғулланадиган юридик шахслардан ташқари:

4. Давлат муассасалари қошидаги даволаш — ишлаб чиқариш устахоналари:

5. Жазони ижро этиш муассасалари:

6. Тижорат билан шуғулланмайдиган юридик шахслар, уларнинг тадбиркорлик фаолиятидан олган даромадларидан ташқари:

7. Шаҳар йўловчилар транспорти (таксидан, ш.ж. йўналишли таксидан ташқари) йўловчиларни ташиш билан боғлиқ хизматлари бўйича:

8. Юридик шахслар тарих ва маданият ёдгорликларини таъмирлаш ва қайта тиклаш ишларини амалга оширишдан олинган даромадлар бўйича:

9. Юридик шахслар умумий фойдаланишдаги автомобиль йўлларини сақлаш таъмирлаш ва қуриш ишларини амалга оширишдан олинган даромадлар бўйича:

10. Юридик шахслар «Ўзуйжойжамғармабанк» билан тузилган уйжой харид қилишга ишлатиладиган даромадлар бўйича:

11. Янги ташкил қилинган деҳқон (фермер) хўжаликлари ва хусусий корхоналар қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштириш ва қайта ишлашдан, халқ истеъмол товарлари, бинокорлик материаллари ишлаб чиқаришдан олган даромадлари бўйича рўйхатдан ўтган вақтидан эътиборан икки йил муддатга:

12. Самарқанд, Бухоро, Хива, Тошкент шаҳарларида янги ташкил этилган, туризм фаолияти билан шуғулланадиган юридик шахслар, қонунда белгиланган муддатлар давомида:

13. Турлича белгиланган муддатларда, қонунда кўрсатилган фаолиятлар бўйича патент эгаларидан:

14. Чет эл инвестициялари иштирокидаги янги ташкил этилиб, экспортга йўналтирилган ва импортнинг ўрнини босадиган маҳсулотлар чиқарадиган корхоналар:

15. Устав фондидан чет эл сармоясининг улуши 50 фоиз ва ундан кўпни ташкил этадиган чет эл инвестицияси иштирокидаги ишлаб чиқариш корхоналари — ишлаб чиқаришни ривожлантириш ва кенгайтиришга йўналтириладиган даромади бўйича:

16. Ўзбекистон Республикасининг инвестиция дастурига киритилган лойиҳаларга капитал маблағлар сарфлайдиган чет эл инвестицияси иштирокидаги ишлаб чиқариш корхоналари, рўйхатдан ўтган вақтидан эътиборан дастлабки етти йил давомида:

17. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини етиштириш ва уларни қайта ишлашга (вино ва ўткир ичимликлар тайёрлашдан ташқари), халқ истеъмол товарлари ва бинокорлик материаллари, тиббиёт асбоб-ускуналари, қишлоқ хўжалиги, енгил ва озиқ-овқат саноати учун

машиналар ва асбоб-ускуналар ишлаб чиқаришга, иккиламчи хом ашё ва маиший чиқиндиларни тайёрлаш ҳамда қайта ишлашга ихтисослашган, устав фондидаги чет-эл капитали ўттиз фоиздан юқори бўлган чет-эл инвестицияси иштирокидаги корхоналар — рўйхатдан ўтган вақтидан эътиборан икки йил давомида:

18. Посёлкалар, қишлоқлар ва овуллар ҳудудларида қишлоқ хўжалик маҳсулотлари қайта ишлаш ва халқ истеъмоли товарларни ишлаб чиқариш бўйича янги ташкил этилаётган корхоналар маҳсулот ишлаб чиқаришни бошлаган пайтидан эътиборан уч йил муддатга:

19. Янги ташкил этилган юридик шахслар (савдо, воситачилик, таъминот, сотиш ва тайёрлаш фаолияти билан шуғулланувчиларидан ташқари) ташкил этилган пайтдан бошлаб биринчи йили белгиланган ставканинг 25 фоизи миқдорида солиқ тўлайдилар.

Даромад (фойда) солиғи ставкалари. Юридик шахсларнинг солиқ солинадиган даромадига энг юқори — ўттиз беш фоизлик ставка бўйича солиқ солинади. Қишлоқ хўжалик маҳсулотларини ишлаб чиқарувчи шахслар учун — асосий фаолияти бўйича: чет-эл инвестициялари иштирокидаги болалар ва бадиий ҳунармандчилик маҳсулотлари ишлаб чиқарувчи, ўзи ишлаб чиқарган маҳсулотларни экспорт қилувчи юридик шахслар учун Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг даромадга солинадиган ставкаларни камайтириши мумкин.

Даромад (фойда) солиғининг ҳисоблаб чиқарилиши, ҳисоботи ва тўланиши.

Тадбиркорлик фаолиятини амалга оширувчи юридик шахслар ортиб борувчи якун билан чиқарилган даромад солиғи бўйича ҳисоб-китобларни агар қонун ҳужжатларида бошқа тартиб белгиланмаган бўлса, солиқ рўйхатидан ўтган жойдаги солиқ органларига иш чораклари ва йиллик молиявий ҳисоботни тақдим этиш муддатларида топширадилар.

Юридик шахслар даромад солиғини даромад солиғи бўйича ҳисоб-китобларни топшириш учун белгиланган кундан бошлаб беш кун ичида Солиқ Кодексининг 41-моддасига мувофиқ ўтган ҳисобот даврининг молиявий натижалари асосида тўлайди.

Йилнинг ҳисобот чорагида товарларни (ишларни, хизматларни) реализация қилишдан энг кам иш ҳақининг икки юз бароваридан кўпроқ миқдорда даромад олган юридик шахслар даромад солиғи бўйича жорий тўловларни ҳар ойнинг 10 ва 25 кунларида йилнинг чораги бўйича даромад солиғи суммасининг олтидан бир қисми миқдорида тўлайди.

Юридик шаслар жорий тўловлар суммасини ҳисоблаб чиқариш учун йилнинг жорий чораги биринчи ойининг 5-кунигача ўзлари солиқ рўйхатидан ўтган жойдаги солиқ органига йилнинг тегишли чорагида олиш мўлжалланган даромад ҳамда белгиланган даромад солиғи ставкаси асосида маълумотнома тақдим этадилар.

Йил мобайнида тўланган даромад солиғи суммалари тегишли

ҳисобот йили учун солиқ тўловчига ҳисоблаб чиқарилган солиқ ҳисобига ўтказилади.

Мол-мулк солиғи. Солиқ солинадиган мол-мулкка эга бўлган юридик шахслар мол-мулк солиғи тўловчилардир.

Юридик шахслар учун асосий воситалар ва номоддий активларнинг *ўртача йиллик баланс қиймати солиқ солиш объекти ҳисобланади.*

Юридик шахсларнинг мол-мулкига турли фоизли ставка бўйича солиқ солинади.

Юридик шахсларнинг *мол-мулкига солинадиган солиқни ҳисоблаб* чиқариш ва тўлаш тартиби қуйидагичадир: юридик шахсларнинг мол-мулкига солинадиган солиқ бўйича жорий тўловлар бюджетга ҳар ойнинг 20-кунидан кечиктирмай, йиллик тўлов суммасининг ўн иккидан *бир қисми миқдорида тўланади.*

Солиқ тўловчиларнинг мажбуриятларига қуйидагилар киради.

1. Белгиланган тартибда ва муддатларда солиқ органларида рўйхатдан ўтиш, юридик манзили ўзгарган тақдирда эса бу ҳақда солиқ органига ўн кунлик муддат ичида хабар бериш;

2. Солиқлар ва йиғимларнинг тегишли суммасини ўз вақтида ва тўлиқ ҳажмда тўлаш;

3. Бухгалтерия ҳисобини ва ҳисоб ҳужжатларини қонун ҳужжатларига мувофиқ юритиш;

4. Молия ҳисоботни, солиқлар бўйича ҳисоб-китобларни ёки даромадлар тўғрисидаги декларацияларни қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда солиқ органларига тақдим этиш;

5. Солиқлар ва йиғимларни ҳисоблаб чиқариш, тўлаш билан боғлиқ ҳужжатлар ва маълумотларни; шунингдек солиқлар ва йиғимлар юзасидан имтиёзлар ҳуқуқини тасдиқловчи ҳужжатларни тақдим этиш;

6. Солиқлар ва йиғимларни ҳисоблаб чиқариш, тўлаш масалаларини текшириш шахсларини даромад олиш ёки солиқ солиш *объектларининг сақланиши билан боғлиқ бинолар ва жойларга* киришга рухсат бериш;

7. Солиқ органларининг солиқ ҳақидаги қонун ҳужжатларини бузиш ҳолларини бартараф этиш тўғрисидаги талабларни бажариш.

Солиқ тўловчилар Солиқ Кодексида ва бошқа қонун ҳужжатларида ўз зиммаларига юклатилган бошқа мажбуриятларни ҳам бажарадилар.

12 – БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ТАВАККАЛЧИЛИГИ

12.1. ТАДБИРКОРЛИКДА ТАВАККАЛЧИЛИК ВА УНИНГ ТУРЛАРИ

Бозор иқтисодиётининг туб белгиларидан бири тадбиркорлик эркинлигидир. Тадбиркорлик эркинлиги муомала доирасида чекланмаган ҳар қандай фуқаро ёки уларнинг уюшмаси, гуруҳи қонун

йўли билан маън қилинмаган ҳар қандай соҳада исталган иқтисодий унумли фаолият турини, уни юритиш усулини танлаш ва шуғулланиш эркинлигини англатади. Демак, эркин тадбиркорлик турли-туман танлашлар эркинлигини билдиради. Аммо бу танлашлар ниҳоятда мураккаб бўлиб, тадбиркорлик фаолиятининг муваффақият ва мағлубиятлари уларга боғлиқдир.

Тадбиркорлик бу таваккалчилик демакдир. Аммо чуқур, ҳар томонлама ўйлаб, имконият даражаларида қилинган таваккалчилик муваффақият келтиради. Аксинча, тасодифий, оқибати ҳисобга олинмай қилинган иқтисодий таваккалчилик инқирозга олиб келиши ҳаммага аён.

Ҳар қандай тадбиркор даставвал фаолиятини, яъни хўжалик юритиш соҳасининг пайти ва вақтини аниқлаб олиши лозим. Иш бошлашдан аввал республика, вилоят, шаҳар ва туманда тадбиркорлик фаолиятлари учун шароит ва бу фаолиятни бошлашнинг асосий шартлари билан танишиб олишлари даркор. Сўнгра турли тармоқ, соҳа ва ҳудуд (туман, вилоят) да тадбиркорлик фаолиятини ёритиш, пул қўйиш шароитлари ва имкониятлари ўрганилади. Бунда тармоқ ва ҳудудлардаги тадбиркорликнинг ривожланиш даражаси, ундаги солиқ ва кредит ставкалари, имтиёзлари ўрганилади. Фаолият кўрсатмоқчи бўлган соҳага ва ҳудудга кириб боришга тўсқинлик қиладиган турли чекланишлар тўсиқларни аниқлаш ҳам муҳим аҳамиятга эга. Шунингдек, фаолият учун зарур бўлган хом ашё ва материалларни топиш, сотиш қийинчиликлари ва имкониятларини *аниқлаш максадга мувофиқдир.*

Умуман дастлабки босқичда тадбиркор ўзи фаолият кўрсатмоқчи бўлган халқ хўжалиги тармоғи ёки соҳаси ҳудудидаги тадбиркорликнинг шароитларини ўрганиши лозим. Бунинг учун маълумот ва ахборотларни тадбиркорлик тўғрисидаги қонун, ҳукумат қарорлари, меъёрий ҳужжатлардан, статистик нашрлардан, иқтисодий журнал ва газеталардан олиш мумкин. Керакли маълумотларни иқтисодчи, эксперт мутахассисларидан, консалтинг фирмаларидан ҳам олиш мумкин.

Хўжалик юритиш соҳаси танлангандан сўнг, тадбиркор бозордаги ўз ўрнини топиши ва ўзи учун бозор мухитини танлаши — лозим бўлади. Бу босқичда бирон бир товар ёки хизмат бозори танланади. Ушбу танлов фаолият кўрсатаётган бошқа тадбиркорлар тажрибасини ўрганиш, ўз ҳиссиётига ишонч ёки чуқур таҳлил асоссида амалга *оширилади.*

Бозорни таҳлил қилиш учун маркетолог мутахассисларга, консалтинг фирмаларга мурожаат қилиш мумкин. Агар бўлғуси тадбиркорнинг маблағи етарли даражада кўп бўлмаса, бозорни ўзи таҳлил қилиши мумкин.

Бозорни таҳлил қилишда тадбиркор ишлаб чиқариши мўлжалланган товар ёки хизматни истеъмол қилувчиларни ўрганишдан бошлайди. Ушбу босқичда истеъмолчиларнинг миқдори, уларнинг диди, истаклари аниқланади. Бу ишни бўлғуси истеъмолчилар билан суҳбатлашиш,

уларга товар намунасини кўрсатиш орқали амалга ошириш мумин.

Истеъмолчиларни аниқлагач, улар учун товар ишлаб чиқарадиган рақобатчиларни ўрганиш, уларнинг имкониятларини таҳлил қилиш лозим. Бунда рақобатчиларнинг имкониятлари билан тадбиркор ўз имкониятини таққослаши ўзининг рақобатчидан устунлиги ёки камчиликларини баҳолайди. Агар шу соҳада ва шу бозорда тадбиркор рақобатчиларига қараганда устунликларга эга эканлигига ишонч ҳосил қилсагина ўз фаолиятини бошлаши керак. Аксинча бўлса, бошқа хўжалик соҳасини ва товар (хизмат) бозорини танлаши лозим бўлади.

Бозорда доимий ўрнини аниқлаш учун тадбиркор ўз товарининг ҳаётий муҳимлигини, унга талабнинг чегарасини белгилаб олиши керак. Ушбу чегарани аниқлаш, товар ишлаб чиқариш технологиясини янгилаш, танланган соҳа ва бозордан туриб тарк этиш вақтини ҳис қилиш аҳамиятлидир. Юқорида айтилган танлашда тадбиркор ўзи малакасини китоблар, журналлар ўқиб бориши, махсус курсларда ўқиш, ўзгаларнинг тажрибаларини ўрганиш орқали рўёбга чиқаради.

Бошқарувнинг маъмурий-буйруқбозлик тизими шароитида, одатда, таваккалчилик ҳар доим қораланиб келди. Бозор муносабатларини шаклланишида эса таваккалчилик — тадбиркорликнинг ҳал қилувчи, энг муҳим элементи сифатида намоён бўлади. Зарур пайтда таваккал иш кўрган тадбиркор кўп ҳолларда муваффақият қозонади.

Таваккалчилик деганда «бахтли тасодифга» ишониш, умид қилиш тушунилади. Бу тушунчани бошқача ифодалаш ҳам мумкин. Таваккалчиликка хос хусусиятда — ноаниқлик, кутилмаганлик, ишончсизлик, тахминдан иборат.

Сиёсий ва иқтисодий нобарқарорлик шароитида таваккалчилик даражаси ортади. Оммавий матбуотда доимий равишда, тадбиркорларнинг хабарсизлигидан фойдаланган ҳолда, бозор операциялари ҳисобига ўз аҳволларини ўнглаб олиш мақсадида майда ва ўртача фирмалар томонидан ўз таклифлари реклама қилиб борилади. Таваккалчилик оқибатларини баратараф этиш учун нафақат билим ва тажриба, балки етарли миқдорда молиявий маблағ ҳам зарур бўлади. Маслаҳатчи фирмалар, ишлаб чиқариш воситалари таъминотчилари ва хатто пудратчилар ҳам, одатда, таваккалчиликни компенсация қилиш учун чекланган миқдорда пул ресурсларига эга бўладилар.

Қандайдир лойиҳага тааллуқли юқори даражадаги таваккалчилик, лойиҳачидан уни камайтириш йўлларини излашга мажбур қилади.

Таваккалчиликни камайтиришни асосий усуллари қуйидагилардан иборат:

— лойиҳани ишлаб чиқилиши жараёнига юқори мавқели шериклар, консультантлар ва компанияларни жалб этилиши;

— лойиҳадан олдин юзага келувчи муаммоларни чуқур ишлаб чиқиб ҳал этилиш;

— бозор конъюнктураси, мазкур маҳсулот ёки хизматга талабни ривожланишини башорат қила олиш;

— таваккалчиликни лойиҳа иштирокчилари ва унинг бажарувчилари ўртасида тақсимланиши:

— сугурта:

— кўзда тутилмаган ҳаражатларни қоплаш учун молия заҳираларини ташкил этиш.

Таваккалчиликни тақсимланиши шундан иборатки, таваккалчилик асосан, уни бошқаларга нисбатан яхшироқ ҳисобловчи ва назорат қила олувчи, лойиҳа иштирокчиси зиммасига юклатилиши лозим.

Лойиҳа иштирокчилари ўртасида таваккалчиликни тақсимланиши ҳам миқдорий ҳам сифат кўринишида бўлади. Миқдор жиҳатдан таваккалчилик тақсимланишида концептуал моделдан (12.1 расм) фойдаланишга асосланган «дарахти» ва унинг тартибини белгиловчи ечилмалар ташкил қилади.

12.1. Расм. Буюртмачи ва пудратчи ўртасида таваккалчиликни тақсимланиш жараёнини умумий концептуаль модели.

Таваккалчиликни сифат жиҳатидан тақсимланиш потенциали инвесторлар сонини кўпайтириш ёки камайтиришга йўналтирилган қатор қарорлар қабул қилишни кўзда тутиб, иштирокчилар таваккалчиликни инвесторлар зиммасига юкланишини хоҳлайдилар. Лекин бу лойиҳачилар учун тажрибали инвесторларни жалб этилишида қийинчиликлар туғдиради. Музокара қатнашчилари ўз зиммаларига таваккалчилик ҳиссасини олиниши борасида масалаларни ҳал этилишида иложи борича билимдонликни намоён этишлари талаб қилинади.

Таваккалчилик қуйидаги асосий турларга бўлинади: ишлаб чиқариш, тижорат, молиявий (кредит), инвестицион ва бозор таваккалчиликлари.

Ишлаб чиқариш таваккалчилиги ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотиш (иш бажариш, хизмат кўрсатиш), турли кўринишдаги ишлаб чиқариш фаолияти билан боғлиқ.

Тижорат таваккалчилиги тадбиркор томонидан, сотиб олинган товарни сотиш кўрсатилган хизмат жараёнида вужудга келади.

Тижорат битимида сотиб олинаётган ишлаб чиқариш воситалари нархини фойдасиз ўзгариши (ортиши), маҳсулот сотилишида нархнинг пасайиши, муомала жараёнида товарни йўқотилиши, муомала харажатларини ортиши каби омиллар ҳисобга олиниши даркор.

Молиявий таваккалчилик молиявий тадбиркорликни ёки молиявий (пул) битимларини амалга оширилишида юзага келади. Молиявий таваккалчиликка тадбиркорликнинг бошқа турлари учун хос бўлган битим иштирокчиларининг бири томонидан тўлов қобилиятининг йўқлиги, пул-валюта операциясидаги чекланганлик ва ҳ.к. омиллар таъсир кўрсатиши мумкин.

Инвестицион таваккалчилик сабабларига хусусий ёки сотиб олинган қимматли қоғозлардан иборат инвестицион — молиявий портфелни қадрсизланиши кириши мумкин.

Бозор таваккалчилиги бозорнинг фоиз ставкаларини, миллий пул бирлигини ёки хорижий валюта курсларини ўзгариши билан боғлиқ бўлади. Потенциал шериклари лойиҳада иштирок этишларини мақсадга мувофиқлиги борасида қарор қабул қилинишида таваккалчилик таҳлил қилинади.

12.2. расмда таваккалчиликни таҳлил қилиниши блок-схемаси келтирилди.

12.2. Таваккалчиликни таҳлил қилиш блок-схемаси.

Тадбиркорлик фаолиятида таваккалчилик оқибатида кўриладиган зарар моддий, меҳнат, молиявий бўлиши, вақтни йўқотилиши, зарарнинг турли кўринишлари бўлиши мумкин.

Моддий зарар – лойиҳада кўзда тутилмаган ёки натура кўринишида моддий объектларни (бинолар, қурилмалар, узатиш материаллар, хом ашё жамловчи қисмлар) тўғридан-тўғри йўқотилишидир.

Меҳнат йўқотишлари — тасодифий ёки кўзда тутилмаган ҳолатлар, масалан автомат станок ўрнига универсал станокда ишлашга тўғри келган тақдирда: техник жиҳатдан асосланган вақт меъёрлари ўрнига тажриба статистик вақт меъёрлари қўлланилганда (ўлчов бирлиги, одам-соат ёки одам-кун).

Молиявий зарар тўғридан-тўғри пул йўқотиш (тадбиркорлик лойиҳасида кўзда тутилмаган тўловлар, жарималар, муддати ўтган кредит тўловлари, қўшимча солиқ, пул маблағларини ёки қиммат баҳо қоғозларни йўқотиш) билан боғлиқдир.

Вақт йўқотилиши тадбиркорлик жараёни лойиҳада кўзда тутилганидан сустроқ кечаётганда кузатилади (ўлчамлари, соат, кун, декада, ой ва ҳ.к.)

Махсус кўринишдаги йўқотишларга кишилар ҳаёти ва солиғига, атроф муҳитга, тадбиркор мавқеига таҳдид солинаётган ҳолатлар билан боғлиқ зараралар киритилади.

12.2. ЛОЙИҲАНИ МОЛИЯЛАШТИРИШДА ТАВАККАЛЧИЛИК

Тадбиркорлик фаолияти лойиҳасини молиявийлаштириш масалаларини ҳал этилишида таваккалчиликни ҳисобга олиш – иккита асосий вазифани, яъни лойиҳани мунтазам амалга оширилиши учун зарур бўлган инвестиция оқими: инвестицияни оптимал таркибини қабул қилиш ва солиқ имтиёзи эвазига капитал харажатлар миқдорини камайтириш вазифаларини ҳал қилишда самарадорликни энг муҳим шарти ҳисобланади.

Лойиҳани молиялаштириш режаси қуйидаги таваккалчилик турларини ҳисобга олиши шарт:

- лойиҳанинг нояшовчанлиги таваккали;
- солиқ таваккали;
- қарзларни тўланмаслиги таваккали;
- қурилишни тугалланмаслиги таваккали.

Лойиҳани нояшовчанлиги таваккали олинадиган даромад ҳар қандай ўлчамдаги капитал қўйилмани қоплашни ва ўзини – ўзи оқлашини кафолатлашини таъминлаши шарт. Лойиҳанинг энг мақбул вариантини келтирилган ҳаражатлар формуласи орқали танлаш мумкин: $C+E_нK$ бу ерда C — маҳсулот таннархи, K — капитал қўйилма, $E_н$ — капитал қўйилмадан фойдаланиш самарадорлигининг норматив коэффициенти. Капитал қўйилмаларнинг норматив ўзини

оқлаш муддати $T_{ок.н} = 1/E_н$

Солиқ таваккали — лойиҳа белгиланган муддат ичида ишга туширилмаса кафолатланган солиқ чегирмасидан фойдалана олмаслик холини: солиқ тўловидаги ютуқларни йўқотиш (ишчилар ҳозирда фаолият кўрсатаётган, лекин иқтисодий жиҳатдан ўзини оқламаган лойиҳа устида ишламай қўйсалар); солиқ қонунчилиги ўзгаришларини назарда тутади.

Қарзларни тўлай олмаслик таваккали маҳсулотга бўлган талабни қисқа муддадлар ичида пасайиши билан, ёки ортиқча маҳсулот ишлаб чиқариш натижасида унинг нархини тушиб кетиши билан боғлиқ бўлади. Буларни лойиҳа яшовчанлигига таъсирини камайтириш учун лойиҳани татбиқ этилишидан олинадиган йиллик даромад, қарзлар бўйича йиллик тўловларни қоплаши керак. Бундай таваккалчиликни камайтиришнинг қуйидаги йўллари мавжуд: резерв фондлар, қўшимча молиялаштириш, кредитлар.

Қурилишнинг тугалланмай қолиши таваккалчилиги қурилиш қатнашчилари ва инвесторлар томонидан кафолатланиши керак. Агар лойиҳада янги технологик жараён ёки ноу-хау қўлланилган бўлса, инвестиция қурилишни тугалланиши бўйича кафолат талаб қилиши мумкин, чунки бундай лойиҳалар дастлаб кўзда тутилганидан бир мунча қимматроқ бўлади.

12.3. БИЗНЕС — РЕЖА ВА ТАДБИРКОРЛИК ТАВАККАЛЧИЛИГИНИНГ КАМАЙИШИ

Таваккалчиликни сезиларли даражада пасайишига изчиллик билан ишлаб чиқилган бизнес-режа ва башорат таъсир кўрсатади. Режалаштириш — ҳар қандай иш юритаётган корхонанинг, унинг ташкилий — ҳуқуқий-мулкчилик шаклидан, ўлчамидан қатъий назар, фаолиятининг ажралмас қисмидир.

Бизнес-режа аниқ бир ҳолатдаги бизнесни бошланиши ёки кенгайтирилиши имкониятлари таҳлилини жамлаштиради ва бу имкониятлардан қай тариқа фойдаланиш йўлларини кўрсатиб ва айни пайтда таваккалчилик даражасини пасайтиради. Мукаммал ва асосланган ҳолда ишлаб чиқилган бизнес-режа тадбиркорга ўз ишларини келажаги қандай бўлиши, юз берадиган ўзгаришлар олдиндан кўра билиш, олдиндаги муаммоларни сеза олиш, жорий операцияларни назорат қилиш, ўз ишини келажагини башорат қилиш, пул маблағлари резервларини ҳосил қилиш борасида ёрдам беради.

Тадбиркор ўз ишини бошлар экан, олдинда турган муаммолар билан қай даражада яқиндан таниш бўлса ва бу муаммолар ҳар томонлама таҳлил этилган бўлса, бу муаммоларни ҳал этилиши шунчалик осон кечади, бу борада кўрилган тадбирлар самарали бўлади ва шу боисдан ҳам таваккалчилик даражаси паст бўлади. Яхши ишланган бизнес-режа, тузилиши босқичидаёқ, шериклари ва инвесторлар билан келишилган ҳолда тузилган бўлса кўплаб савол-

ларга жавоб беради: ўйланган иш ҳақиқатга мос келадими, мавқелар етарлими, моддий-техника базаси мукаммалми, навбатдаги — 3 – 5 йил ичида маҳсулотга талаб бўладими, айни шундай товарга ички ва ташқи бозорда нарх динамикаси қандай бўлади, режалаштирилган моддий-техника, меҳнат ва молиявий ресурслар харажатлари зарур даромадни олинишини таъминлайдими ва ҳ.к.

Бизнес-режа, агар уни ишлаб чиқилишида тадбиркорнинг ўзи шаҳсан иштирок этган бўлса, тавакkалчиликни камайишига катта таъсир кўрсатади. Тадбиркор бунда ўзининг келажак фаолиятини, айтиш мумкинки, моделини ясайди, бизнес-режани ишлаб чиқилиши жараёнида ўз мулоҳазаларини мустаҳкамлайди, оқилона тавакkалчиликни зиммасига олади, юқори мақсадларни кўзлаган ҳолда уларга эришиш йўлларини излайди, тезкор ҳисобот юритилишини таъминлаш чораларини кўради.

Агар ўзаро боғланишлар, ишлаб чиқиш тартиби ва қарор қабул қилиниши қуйидаги схема бўйича юритилса (12,3 расм), бизнес-режанинг тадбиркорлик тавакkалчилигини пасайишига таъсири ниҳоятда кучаяди.

12.3. расм. Бизнес-режани ишлаб чиқиш схемаси.

1 – хусусий ишни ташкил этиш ёки янги тижорат лойиҳани йўлга қўйиш ҳақида қарор қабул қилиш: 2 – шахсий имкониятларни ва ўйланган ишни амалга ошира олиш қобилиятини таҳлил қилиш: 3 – буюм ёки хизмат турини танлаш: 4 – маҳсулот сотиш бозорини ўрганиш: 5 – маҳсулот сотиш ҳажмини истиқболини белгилаш (биринчи йил ойма-ой, иккинчи йили чораклар бўйича): 6 – тижорат ёки ишлаб чиқариш фаолиятини юритиш учун жой танлаш: 7 – ишлаб чиқариш режасини ишлаш: 8 – маркетинг режасини ишлаш: 9 – ташкилий режани ишлаб чиқиш: 10 – бўлгувчи тижорат фаолиятининг ҳуқуқий схемасини ишлаб чиқиш: 11 – бухгалтерия ҳисобини ташкил этиш масалаларини ҳал этиш: 12 – суғурта масаласини ҳал этиш: 13 – молиявий режани ишлаб чиқиш: 14 – бизнес-режага хулоса бериш.

12.4. ТАДБИРКОР ВА САМАРАЛИ ҚАРОРГА КЕЛИШ

Тадбиркорлик фаолиятининг муваффақияти кўп жиҳатдан танланган стратегия ва тактикага боғлиқ. Бозорга киришнинг дастлабки босқичида тадбиркор «ҳужум» – бозорни эгаллашга қаратилган маркетинг стратегиясини танлаши лозим. Бунда тадбиркор ўз товарини

реклама қилиши, турли имтиёзлар, рағбатлар билан жалб қилади.

Маълум аниқ товар ва хизматлар бозорига кириб олгач, тадбиркор бозорни эгаллаши, ундаги ўз ҳиссасини кўпайтириш, кенгайтириш стратегиясини қўллайди. Бунда у товар (хизмат) нархини рақобатчига нисбатан бир мунча паст қўйиш, сотишгача ва сотилгандан кейинги яхшилаш, ўз корхонаси филиалларини кўпайтириш, воситачи – тижоратчилар билан алоқани яхшилаш ишларини амалга оширади.

Тадбиркор бозорда ўз мавқеини ошириб, юқори фойда олишни таъминлагач, мудофаа стратегияси ва тактикасини ишга солиб, уни турли рақобатчилар тажовузидан сақлашга ҳаракат қилади. Ушбу босқичда у ўз товарининг сифатини оширишга, ишлаб чиқариш жараёнининг ва технологиясини такомиллаштириш, ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш, маҳсулотнинг ассортименти ва номенклатурасини янгилаб бориш орқали ўз мавқеини сақлашга ҳаракат қилади. Ишлаб чиқариш, сотиш, бошқариш харажатларини камайтириб бориш маблағларни, хом ашё ва материалларни тежаш эвазига эришилган фойдани сақлашга имкон беради.

Тадбиркор учун ҳамма вақт ҳам ўнгидан келавермайди. Товар ўз вақтида янгиланмаса, унинг ҳаётий цикли бир кунмас бир кун тугайди. Ана шундай ҳолатда тадбиркор чекиниш, бозорни ўз вақтида тарк этиш, маркетинг стратегиясини ва тактикасини амалга оширишга мажбур бўлади. Ўз вақтида чекиниш бозорни сақлайди. Бунда, албатта, тадбиркор ўз фаолият даврини чўзишга ҳаракат қилиб кўради. Аммо ушбу аниқ соҳа ва бозорда хонавайрон бўлиши шак-шубҳасиз туюлса, камроқ зиён билан ёки зиёнсиз уларни тарк этиши маъқул. Бунинг учун эса товар нархини таннарх нархигача тушириб бўлса ҳам тезроқ сотиб қутилиши ва бошқа соҳага (бозорга) кириш йўлини ахтаришга тўғри келади.

Умуман тадбиркор аниқ бозорга кириб келаётган босқичидаёқ, ҳар эҳтимолга қарши чекиниш йўлини ҳам олдиндан белгилаб олиши мақсадга мувофиқдир. Тадбиркор ўз фаолиятининг уч хил, яъни ривожланиш, мавқеини сақлаш ва чекиниш ҳолатларини олдиндан ҳисобга олиши фойдадан ҳали эмас. (Абдуқосимов Х. Иқтисод ва ҳисобот 1997 йил 9 – сон.)

Юқоридаги тадбирларни қабул қилиш ва уни муваффақиятли бажарилишини таъминлаш учун тадбиркор иш фаолияти давомида, аниқ мақсадни кўзлаган ҳолда қарорлар қабул қилади ва аксарият ҳолларда, улар таваккалчилик билан боғлиқ бўлади.

Таваккалчилик ка боғлиқ бўлган қарорларни қабул қилинишида тадбиркор объектив ва субъектив омилларни ҳисобга олиши даркор.

Қарор қабул қилинишида, ахборотлар кўлами муҳим ўрин тутади. Ахборотларнинг ҳаддан ташқари кўплиги ҳам уларни белгиланган муддат ичида кўриб чиқиш имконини бермайди. Ахборот тақчиллиги эса қарор қабул қилинишида нормал ҳал ҳисобланиб бу талаб этилаётган натижаларга таваккалчилик билан эришишга боғлиқдир. Ахборотнинг кўплиги қарор қабул қилишга тўсқинлик қилади.

Таваккалчилик билан боғлиқ қарорларни энг чегаравий ҳоллари ўта эҳтиёткорлик авантюризм ҳисобланади. Ўта эҳтиёткорликда таваккалчилик ноля яқин, авантюризмда эса таваккалчилик энг катта бўлади. Биринчиси ҳам иккинчиси ҳам салбийдир. Чунки ўта эҳтиёткорлик самаранинг паст бўлишига олиб келса, авантюризм эса кўзда тутилган натижага, таваккалчиликни юқори эканлиги оқибатида, эришишга — имкон бермайди. Бу борада оптимал қарор қабул қилиниши талаб этилиб, асосланган таваккалчиликни ўз таркибига олади. Асосланган таваккалчилик деярли ҳар доим фойдалидир. У тадбиркорлик фаолияти самарадорлигини оширади.

Қарор — бошқарув асосидир, бунда бир неча имкониятлар ичидан энг маъқул фаолият усули танлаб олинади. Оптимал қарор яхши ва ўта яхши қарорлар оралиғида ётади.

Тўғри қарорга келиш — тадбиркор фаолиятини муваффақиятли бўлишини гаровидир, чунки бундай қарорга келиш таваккалчилик даражасини камайишига ҳамда юқори якуний кўрсаткичларга эришиш имконини беради. Бошқарув қарорларни қабул қилиниши, америка социологи М. Рубенштейн томонидан шакллантириб берилган қоидаларга бўйсуниши керак:

1. Аввал яхлит муаммо бўйича тушунчага эга бўлгандан кейингина, майда қисмлари ичига кириб бориш лозим.
2. *Мавжуд вариантларни барчасини кўриб чиқмасдан туриб,* қарор қубул қилманг.
3. Шубҳаларнинг — ҳатто энг тўғри туйилган фикрларга ҳам ишончсизлик кўзи билан қаранг, уларни бекорга чиқаришдан чўчиманг.
4. Олдингизда турган муаммога ҳар томонлама назар ташланг, ҳатто муваффақият қозонишингиз имкони минимал бўлган тақдирда ҳам.
5. Ҳал этилаётган муаммо моҳиятини яхшироқ тушуниб олиш учун моделлар ёки шу сингари муаммоларни аввал ҳал этилган йўлларини изланг. Диаграммалар ва схемалардан фойдаланинг. Улар бир назар ташлагандаёқ кенг кўламли муаммони қамраб олишингизга имкон беради.
6. Ўзингизга ва шеригингизга иложи борича кўпроқ савол беринг. Тўғри берилган савол, айрим ҳолларда берилган жавоб мазмунини тубдан ўзгартириб юборилиши мумкин.
7. Каллангизга келган биринчи қарорданоқ қаноатланманг. Унинг заиф тарафларини топишга ҳаракат қилинг. Мазкур муаммони ечишнинг бошқа йўлларини излаб топинг ва уларни биринчи қарорингиз билан таққосланг.
8. Узил-кесил қарорга келишдан олдин, ўз муаммоларингиз ҳақида бирорта билан фикрлашиб олинг.
9. Сезгингизга ишонинг. Мантиқий фикр юритишнинг муаммо таҳлилидаги ҳал қилувчи ўрни беқиёсдир, шундай бўлсада, ўз сезгингизни ҳам камситманг.

10. Ҳар бир инсон ҳаётга ва доимий юзага келувчи муаммоларга ўз нуқтаи назаридан ёндошишини эсда тутинг.

13 — БОБ. ТАДБИРКОРЛАР РАҚОБАТИ

13.1. РАҚОБАТ ТУРЛАРИ

Бозор иқтисодиётининг энг асосий тамойилларидан бири — товар ишлаб чиқарувчиларнинг эркин рақобатидир.

Рақобат — ишлаб чиқарувчилар ёки таъминотчилар, корхоналар, фирмалар ўртасидаги ишлаб чиқариш, маҳсулот сотиш бозорида энг мақбул шароитларга эгалик қилиш орқали энг яхши натижаларга эришиш мақсадида олиб бориладиган курашдир.

Бозор тизимида рақобатнинг асосий мазмуни истеъмолчи ва унинг эҳтиёжини тўла қондириш учун курашни англатади. Бу кураш бозорни эгаллаш учун олиб борилади ва товарни арзонлаштирилишига ва сифатига боғлиқдир.

Рақобат курашида галаба қилиш учун тадбиркор ўз фаолиятида муҳим уч жиҳатга эътиборини қаратмоғи лозим:

Биринчидан, йўналишни тўғри танлаш. Аниқ майда-чуйдаларгача синчиклаб тайёрланиши шарт эмас, аммо ҳаракат йўналиши аниқ бўлмоғи шарт. Масалан, АҚШда бир неча конгломератлар тажрибаси шуни кўрсатадики, улар аниқ стратегияга (йўналишга) эга бўлмаслигига қарамасдан қатор турли тармоқларга қарашли корхоналарни ўзларига қўшиб юбориб, юқори натижаларга эришмоқчи бўлишганди. Аммо узоқни кўра олмаслик оқибат натижада уларни ноқулай аҳволга солиб қўйди:

Иккинчидан, кўпроқ ахборот тўплашга эътиборни қаратиш керак. Бу ерда ташқи муҳитни ҳисобга олиш ўзи ишлаб чиқадиган маҳсулот ҳилини ва сифатини ошириш билан турли бозорларнинг ўзига ҳослигини ва рақобатчиларнинг хатти-ҳаракатларини ҳисобга олиш каби назарда тутилмоқда. Кенг миқёсдаги маълумотларга эга бўлиш корхонани нафақат мамлакат натижасида, ҳатта уни ҳалқаро майдондаги хатти-ҳаракатларига ва ишларнинг муваффақиятли олиб борилишига ёрдам беради. Масалан, Японияда информация системаси бугунги кунда деярли ҳар қандай у ерда фаолият кўрсатаётган фирмаларга қулай ва тез етказиб берилади (каттакон фирмалардан тортиб бир неча киши ишлайдиган кичик корхонага бу қулайликлар тенгдир). Бу ҳолат эса жаҳон бозоридаги шиддатли рақобат курашида ютиб чиқиш учун катта имкониятларга замин бўла олади:

Учинчидан, эгилувчанлик (шароитга тез мослашиш қобилияти). Бу ерда ҳар қандай ташқи ўзгаришларга тез ва тўғри баҳо бериш қулай вазият туғилиб қолса ундан тезда фойдаланиб қолиш ва олдиндан синиш хавфига қарши чора тадбирларни ишга солиш.

Ғарб давлатларида тайёрланаётган ҳужжатдан кўра режалаштириш

жараёни муҳимроқ ҳисобланади. Юқори сифатли режанинг ўзи қўйилган мақсадга олиб келиши учун барча менеджерларни ишга жалб қилиш билан бир қаторда иложи борича фирмани ҳамма аъзоларини қилинмоқчи бўлган ишлар билан батафсил таништириб чиқиб, уларга бу ҳаракат аниқ нима беришини ҳам айтиб ўтиш мақсадга мувофиқдир. Бунинг натижасида ҳужжатга нисбатан фирма аъзоларининг хатти ҳаракатлари муҳимроқ натижаларни бериши мумкин ва улар мавжуд режага қўшимча таклиф ва ташаббуслар киритиш билан эришмоқчи бўлган мақсадни йўл-йўриқларига ойдинлик киритадилар. Бизнинг шароитда ҳам раҳбар билан бошқа корхона аъзолари оддий ишчигача ишнинг натижасига жон куйдиришлари керак. Бунинг учун улар ўрталаридаги сунъий масофани тезроқ бартараф этмоқ лозим. «Ота-бола» муносабатлари ўрнига ҳамкорлик муносабатлари келган жойда юқори натижаларга эришиш мумкин.

Тадбиркорлик фаолияти унумли амалга ошишида ва рақобатчилардан ўзиб кетишда маркетинг хизматининг аҳамияти борган сари ортиб боради. Бозордаги вазиятни чуқур ва ҳар тарафлама ўрганиш асосида иш юритиш ўта муҳимдир. Асосий тамойил бу ерда маҳсулотни яратиб, уни сотиш тўғрисида бош қотириш эмас, ҳали яратмасдан туриб унинг келажагини аниқлашдан иборатдир. Чунки яратилган маҳсулотлар, албатта сотилиши керак. «Истеъмолчи — шоҳ!» Ана шу шиор АҚШ, Япония ва қатор Европа тадбиркорлари учун алоҳида таъкидланиб келмоқда. «Ҳар қандай тадбиркорликка, унга қувват ва куч берувчи энг аввало, албатта истеъмолчидир! Уларсиз корхона ўз ишини давом эттирмаса ҳам бўлаверади», — деб ёзади Америка олими Д. Харрингтон «Америка корпорацияларида сифатни бошқариш» деган ажойиб рисоласида. Истеъмолчининг бўлмаслиги, буюртманинг йўқлиги ишсизликка олиб келади ва бундай ҳолат фирма раҳбариятини чуқур ва ҳар тарафлама ўйлаб кўришга мажбур қилмоғи даркор. Иш юритувчи тадбиркорнинг шундан келиб чиқарадиган хулосаси рақобатчилар қайсидир жиҳатдан ўзиб кетишгани ва ана шу сабабни тезда топишдир.

Рақобат иқтисодиётини тартибга солувчи энг муҳим воситаларидан бўлганлиги учун унинг ривожи истеъмолчини маҳсулотга нисбатан тобелигини пасайтириб, маълум даражада истеъмолчини бевосита ишлаб чиқариш жараёнига бўлган талаби ва таъсирини кучайтиради.

Кўплаб истеъмолчилар ва маҳсулот етказиб берувчиларнинг талаб ва таклифларини белгилашда рақобат алоҳида ўрин тутганлиги учун тадбиркор ўз фаолиятининг энг муҳим томонларидан бири деб рақобат ва унинг даражасини билиб туришини англашга мажбур бўлади. Нарх наво белгилашда ҳам маъмурий идоралар эмас, балки бозор механизми етакчи ўринда бўлади. Бу дегани алоҳида маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва ресурс етказиб берувчилар фақат истеъмолчининг хоҳиш ва райига қарагандагина нормал фаолият кўрсатишлари мумкин. Бозор қонун қоидаларга амал қилган ва бозор вазиятини тўғри ҳисобга олган ўз мавқеининг мустаҳкамланишига эришиши

мумкин. Бозор талабларини менсимаган эса оқибат натижасидан хонавайрон бўлишлари аниқ. Рақобат кучли бўлган жойда хоридор-хўжайин, бозор — агент, корхона эса — хизматкор.

Тадбиркор учун рақобатнинг мавжудлиги қанчалик зарур бўлса, рақобатнинг йўлини тўсувчи хар қандай ҳолат уни бўғади ва олиб борилаётган ишга путур етказади, пировард натижада истеъмолчини арзон ва сифатли маҳсулотлардан маҳрум этади. Кўп истеъмолчилар эса бу ҳолат давом этаверса умуман истеъмол буюмларни олишдан маҳрум бўлиб қолишади, чунки бунинг натижасида бозорда тақчиллик (дефицит) ҳукмрон бўлиб олади. (А. Аҳмедов «Иқтисод ва ҳисобот», 1997 й. 5 – сон).

Рақобат товар ишлаб чиқариш пайдо бўлган вақтда вужудга келган бўлиб, капитализм давридагина бозорнинг асосий дастагига айланди XIX аср ўрталарида бозорга давлат томонидан бошқарилмайдиган эркин рақобат кириб келди. Ўша даврдан бошлаб рақобат ички тармоқ ва тармоқлараро шаклларга бўлина бошлади. Ички тармоқ рақобат — бир тармоққа тегишли товар ишлаб чиқарувчилар ўртасидаги рақобат бўлиб, ўртача корхоналарга нисбатан меҳнат унумдорлиги юқори бўлган корхоналар қўшимча даромад олади, техник жиҳатдан ва ташкилий жиҳатдан қолоқ бўлган корхоналар эса аксинча ўзлари ишлаб чиқараётган товарнинг қийматини бир қисмини йўқотади ва вақти келиб инқирозга юз тутади. Ички тармоқ рақобати корхоналарда илмий-техник жараёнини ривожланишига туртки беради.

Тармоқлараро рақобат — бу турли тармоқларга тааллуқли корхоналар ўртасидаги рақобатдир. Бундан капитал паст даражада фойда олиш меъёрига эга бўлган тармоқлардан юқори фойда олувчи тармоқларга оқиб ўтиши кузатилади. Янги капиталлар бошқа тармоққа кириб борар экан, жамият эҳтиёжи учун зарур бўлган товарларни ишлаб чиқаришга киришади, бозордаги товар миқдори кўпаяди, нарх пасая бошлайди ва натижада даромад миқдор озайиб боради.

Кам даромадли тармоқдан капитални чиқиб кетиши аксинча натижага олиб келиши кузатилади: ишлаб чиқариш ҳажми камаяди, товарга бўлган эҳтиёж таклифдан ортиб боради, натижада нарх қимматлашиб даромад орта бошлайди.

Рақобат турларини тоифаланиши бозордаги ишлаб чиқарувчиларнинг миқдори ва «солиштирма вазни»га боғлиқдир. Шунга мос ҳолда рақобат мукаммал (эркин) ва номукаммал бўлади.

Эркин рақобатнинг асосий белгилари.

Рақобат қатнашчиларининг чекланмаган миқдордаги сони, бозорга киришнинг абсолют эркинлиги, масалан, ҳар бир кишини тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланиш ва уни тўхтатиш ҳуқуқига эга эканлигини билдиради. Буни у турлича кўринишда амалга ошириши мумкин: бевосита ўзи меҳнатда иштирок этиши, ишчиларни ёллаш, капиталистга айланиб, акциялар ва давлат облигацияларини сотиб

олиш, банкга пул қўйиш уларни кўчмас мулкка инвестирлаштириш ва бошқалар орқали бажаради. Эркин, бозорга, давлат фаолиятига тегишли бўлмаган барча фаолиятлар тааллуқли бўлиб, киши томонидан исталганини танлаб олиниши мумкин.

Моддий, меҳнат, молиявий ва бошқа ресурсларни абсолют ҳаракатчанлиги рақобат қатнашчиси ўз пулини (айтайлик акция олишга) бирор ишга, шунчаки эмас, балки оладиган даромадини кўпайтириш мақсадида жалб этади. Бунга у, капитали киритилган корхонада ишлаб чиқариш ва маҳсулот сотиш ҳажми ортганлиги тақдиридагина умид боғлаши мумкин. Агар ишлаб чиқаришга қўшимча ресурслар жалб этилса, улардан фойдаланишнинг энг самарали комбинациялари қўпланилса, аввал консервация қилиб қўйилган қувватлар ишга солинса, илғор-технологиялар ўзлаштирилса кўзланган мақсадга эришиш мумкин.

Рақобатчиликнинг ҳар бир қатнашчиси тўла ахборотга (таклиф ва талаб, нарх-нава, фойда меъёри ва ҳ.к.лар бўйича) эга бўлган тақдирдагина ўзи учун энг мақбул йўлни танлаши, тўғри қадам ташлаши мумкин.

Бир хил номланувчи маҳсулотларни абсолют бир жинслилиги савдо маркасининг ва бошқа, товар сифатига тааллуқли характеристикаларнинг йўқлигини кўрсатади. Ўша савдо маркасининг борлиги савдо этувчини имтиёзли монополик мавкега олиб чиқади, бу эса эркин бозорга мос эмас.

Ҳеч қандай, эркин рақобатчилик қатнашчиси бошқа қатнашчилар томонидан қабул қилинган қарорларга тайзиқ ўтказиш имконига эга эмас.

Қатнашчилар сони ниҳоятда юқори бўлганлиги боисидан, ҳар бир ишлаб чиқарувчи — сотувчининг ишлаб чиқаришнинг умумий ҳажмига қўшаётган ҳиссаси деярли сезилмайди, шу сабабли ўз товарини сотишга мўлжалланаётган нархи бозор нархларида деярли акс этмайди. Шу тариқа, нархнинг реал даражаси, иқтисодиётнинг айрим субъектларини хоҳишларига бўйсунмайди ва уларнинг миқдори қандайдир «кўринмас қўл» (бозор механизми) томонидан белгиланади.

Рақобатчиликнинг иқтисодий оқибатлари 13.1. расмда ифодаланган.

Эркин рақобатчилик шароитида талаб ва таклифнинг ўзгариб туриши бир соҳада ортиқча ишлаб чиқаришга иккинчи соҳада эса кам ишлаб чиқаришга олиб келади.

Бир фирма даромадининг ортиб кетиши қолган фирмаларнинг инкирози ҳисобига амалга ошади: майда корхоналар, қувватли корхоналар томонидан «ютиб» юборилади, ишлаб чиқариш ва капитални концентрацияси ва марказлашуви, оқибатида монополиялар вужудга келиб, улар бозор ҳукумронлигини қўлга киритадилар.

Аввало ишлаб чиқарилмаган янги	Модернаштирилган маҳсулот	Юқори сифатли маҳсулот	Харажатларни камайтириш

13.1. Расм. Рақобатчиликнинг иқтисодий оқибатлари.

Соф (абсолют) монополия. Битта фирма маҳсулотни ягона ишлаб чиқарувчиси бўлиб, бу маҳсулотни алмаштирувчилари бўлмаган тақдирда соф монополия мавжуд бўлади. Бу моделнинг тўртта ўзига хос хусусияти бор, хусусан:

- сотувчи ягонадир, фирма битта бўлганлиги сабабли тармоқ синоним (маънодош) ҳисобланади:
- сотилаётган маҳсулот, уни алмаштирадиган ёки унга яқин турадиган маҳсулот йўқлиги нуқтаи назаридан қаралганда ноёбдир:
- монополист бозорда ҳукмрон бўлиб, нархни, таклифни назорат қилади:
- монополистни бозорга киришида рақобатчилар учун ўтиб бўлмайдиган табиий ва сунъий тўсиқлар ҳосил қилинади.

Монополик рақобатчилик — бозордаги шундай аҳвоики, бунда нисбатан кўп сонли ишлаб чиқарувчилар, ўхшаш, лекин айнан шундай бўлмаган маҳсулотларини таклиф қиладилар.

Монополик рақобатчилик бозорида фирма нафақат нарх борасида балки маҳсулот (хизмат) дифференциацияси орқали иш кўради. Бу монополик бозорни асосий хусусиятидир.

Олигополия. Олигополиянинг асосий хусусияти — рақобатчилар сонининг камлигидир. Агар бозорда нисбатан оз сонли (ўнта атрофида) фирмалар устунлик қилса, бу тармоқни олигополик деб тан олинади. Классик олигополия уч-бешта ишлаб чиқарувчи жумласидан ташкил топади. Масалан, АҚШнинг автомобил саноатида «уч катталик»: «Дженерал моторс», «Форд», «Крайслер»лар ҳукумронлик қилади.

Нарх рақобатида товарларни ёки хизматни рақобатчиларга нисбатан арзон баҳоларда таклиф этилиши тушунилади. Ривожланган бозор шароитида нархларни арзонлаштирилиши ишлаб чиқариш харажатларини камайтирилиши ёки фойдани озайтирилиши ҳисобига амалга оширилади. Майда ва ўрта фирмалар, бозордаги ўрнини сақлаб қолиш учун, одатда оз миқдорда фойда олишга даволар

бўладилар. Йирик монополия эса нархларни ўта арзонлаштириш йўли билан рақобатчиларни бозордан сиқиб чиқариш мақсадида умуман фойдадан воз кечишлари мумкин, кейинчалик нархни ошириш орқали кўрилган зарарни қоплаб оладилар. Рақобатчилик курашини бу усулидан ўз вақтида Американинг «Кока-кола» компанияси Лотин Америка мамлакатлари бозорини эгаллаш учун фойдаланган эди.

Нархга тааллуқли бўлмаган рақобатчиликда товарлар юқори сифати ишончлилиги, иш муддатини узоқлиги, иш унумдорлигини юқорилиги, шунингдек ассортиментнинг кўплиги орқали иш юритилади. Товарнинг қуйидаги кўрсаткичлари жумладан, экологик софлиги, энергия сиғими, эргонометрик ва эстетик кўрсаткичлари, безарарлиги муҳим ҳисобланади.

13.2. ЗАМОНАВИЙ ШАРОИТДА РАҚОБАТЧИЛИКНИНГ РИВОЖЛАНИШИ

Ишлаб чиқарувчилар рақобатининг муҳим ўринларидан бири маҳсулот сотиш ва истеъмол бозори учун курашдир. Масалан,10% бозорнинг йўқотилиши, одатда фойдани 5 – 6%га камайишига олиб келади.

Истеъмол учун курашда рақобатчи ишлаб чиқарувчига етарлича баҳо бермаслик хатто энг йирик компанияларни ҳам зарар кўришига хатто инқирозга юз тутишига олиб келган.

Сотиш бозори учун кураш билан бир қаторда хом ашё, меҳнат ресурслари, капитал бозорлари, илмий-техник янгиликлардан фойдаланиш ҳуқуқига эга бўлиш учун рақобатчилик ривожланиб боради. Сўнги пайтларда, айниқса меҳнат ресурслари соҳасида рақобатчилик кучаймоқда. Ривожланган мамлакатларнинг миллий таълим тизими ҳозирги фирмаларнинг юқори малакали мутаҳассисларга бўлган эҳтиёжини қондира олмайди. Бу муаммони ҳал этиш учун компаниялар ўзларининг хусусий олий ўқув юртларини очмоқдалар (айниқса Японияда бир фирмадан бошқасига ўтиш амалда мумкин эмас) ёки бош компанияларнинг, хатто бошқа мамлакат мутаҳассисларини ўзларига ўтишларига қизиқтирмоқдалар.

Илмий-техника соҳасида эришилаётган оламшумул янгиликлар фан ва техника соҳасида ҳам рақобатчиликни кучайишига олиб келмоқда. Илмий ихтиро ёки бутунлай янги товарни ишлаб чиқарилишини ўзлаштирилиши компанияни янги чўққиларга олиб чиқади (масалан, «Сони» фирмасини «Бетамакс» видеомагнитофонлари): лекин рақобатчи томонидан ана шундай ихтироларни қилиниши фирмани кўп йиллик меҳнатини йўққа чиқариши ҳам мумкин.

Аммо рақобатчилик ҳар доим ҳам кураш билан боғлиқ бўлавермайди. Масалан, IBM компанияси ўзининг IBM PC турдаги компьютерининг техник кўрсаткичлари ҳақида бу компьютерлар ишлаб чиқарилишига қадар анча олдин матбаада чоп этди. Бундан кўзланган мақсад, четдан ишлаб чиқарувчиларни жалб этиш бўлиб, ўзининг

азалий рақобатчиси «Диджитэл Эквипмент» компаниясига ҳам бир қатор интеграл схемаларни тайёрлаш учун топширди. Бу билан компьютерларнинг шу тури бўйича стандартларни назорат этиш ҳуқуқини қўлга киритди.

1979 йилда «Крайслер» компанияси инкирозга юз тутган даврда, унинг энг ашаддий рақобатчиси бўлган «Дженерал моторс» «Крайслер»га катта миқдорда кредит беришга қарор қилди. Бундай хотамтойликнинг сабабини кейинчалик «Крайслер» фирмасининг президенти Ли Якокка шундай изоҳлади:

«Ўша пайтда кичик ўлчамли автомобилларга бўлган талабни фақат импорт қондира олиши мумкин бўлиб қолган эди, шунинг учун «Крайслер» фирмасининг йўқолиб кетиши нафақат Америкага бундай автомобилларни импорт этилишини кўпайишига, балки автомобил саноати иш жойларини экспорт қилинишига олиб келар эди. . . , агар «Крайслер» банкрот бўлса, ўнлаб иш жойлари Америка учун йўқотилиб, Японияга ўтиб кетар эди». Шу тариқа, «Дженерал Моторс» ёнгинасида янги ниҳоятда кувватли «Джанон Инкорпорейтед» фирмасини рақобатчи сифатида кўришни истамади.

13.3. ДАВЛАТ ТОМОНИДАН АНТИМОНОПОЛ НАЗОРАТ ТИЗИМИ

Иқтисодиёти бозор принципларига асосан қурилаётган барча мамлакатларда монополияга қарши бошқарув ишлари олиб борилади. Маъмурий ва иқтисодий чоралардан ташқари давлат томонидан ишлаб чиқарувчиларнинг бозорни монополиялаштиришга қарши юридик чоралар ҳам қўлланилади.

Шу тариқа, антимонопол бошқаруви иқтисодий, маъмурий ва қонуний актлар мажмуаси сифатида намоён бўлиб, бозорда рақобатчиликка шароит яратиши ва ишлаб чиқарувчиларнинг бозорни монополиялаштириш борасида ҳаракатларини чеклашни кўзда тутади.

Ғарб мамлакатларининг тажрибаси, давлат томонидан бозорни бошқаришни бу шаклини зарур эканлигини кўрсатади.

Монополияни кўзлаган шартномаларни таъқиқлаш борасида биринчи қонун 1889 йилда Канадада, кейинчалик 1890 йилда АҚШда (Шерман қонуни) чиқарилди. Бу қонунларга асосан монополияни ташкил этиш жиноят деб белгиланди ва жиноий жавобгарлик жорий этилди. Бу жавобгарликка кўра 5000 доллар миқдорида (кейинчалик 50000 долл) жарима ёки бир йилгача озодликдан маҳрум этиш кўзда тутилди. Тез орада монополияга қарши қонунлар Австралия ва Янги Зеландияда, сўнгра Европа мамлакатларида ҳам (Белгияда – 1935 йилда,) қўлланила бошланди. АҚШда бозордаги ҳиссаси 90 – 100 фоизни ташкил қилган монополия-корпорацияларни сўзсиз, йўқ қилиш ёки қаттиқ назорат остига олиш кўзда тутилади.

Ўзбекистон Республикасида антимонополияга тааллуқли қонунларнинг ўзига хос хусусиятлари.

Бозор иқтисодиётига ўтиш,, иқтисодий муносабатларни янгилашни иқтисодиётни бошқаришнинг тегишли таркибини (структурасини) яратишни талаб қилмоқда. Шу сабабли республикамизда бозор иқтисодиёти талабларидан келиб чиққан ҳолда янги давлат тузилмалари ташкил этилмоқда Республика Президентининг 1996 йил 15 майдаги фармонига асосан молия вазирлиги монополияга қарши ва нарх сиёсатини ёритиш бош бошқармаси асосида ташкил этилган молия вазирлиги ҳузуридаги монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш қўмитаси ҳамда унинг жойлардаги ҳудудий бошқармалари бозор иқтисодиёти талабларидан келиб чиқиб тузилган давлат тузилмаси ҳисобланади. Чунки марказлашга режалаштириш даврида таркиб топган халқ хўжалигининг таркибий тизимида, нафақат яккаҳоким ҳолатидаги корхоналар, балки шундай имкониятга эга бўлган халқ хўжалигининг турли тармоқлари ҳам шаклланган. Шу сабабли республика ва маҳаллий товар бозорларида монополистик мавқега эга бўлган корхоналар фаолиятини назорат қилиш ва бу тармоқларда рақобат муҳитини яратиш бугунги кунда муҳим вазифа ҳисобланади.

Монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш қўмитаси ва унинг ҳудудий бошқармаларига айнан шу вазифалар юклатилган бўлиб монополияга қарши қонунчиликка риоя этилиши устидан давлат назоратини амалга ошириш: рақобатни ва тадбиркорликни ривожлантириш асосида бозор муносабатларини шаклланишига кўмаклашиш:

монополистик мавқедаги хўжалик субъектлари томонидан товар ва молия бозорларида устунлик мавқеининг суистеъмол қилиниши олдини олиш ва бунга йўл қўймаслик, ноҳалол рақобатга ва истеъмолчилар манфаатларини камситилишига барҳам бериш чора-тадбирларини кўриш монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш қўмитаси ва унинг ҳудудий бошкармаларнинг асосий вазифаси ҳисобланади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш даврида монопол мавқедаги корхоналарнинг ўз маҳсулотларига юқори нарх белгилаш орқали истеъмолчиларга ўз тайзиқини ўтказиши, монополияга қарши қонунни бузишнинг асосий кўриниши ҳисобланади. Шу сабабли, Вазирлар Маҳкамасининг 1996 йил 19 сентябрдаги 323 – сонли қарорига асосан корхона томонидан ишлаб чиқарилаётган маҳсулот улуши, шу маҳсулот бўйича республика ёки маҳаллий товар бозор ҳажмида саноат маҳсулотлари бўйича 65 фоиздан, озиқ-овқат маҳсулотлари бўйича 35 фоиздан ошганда монополистик мавқедаги корхона сифатида давлат реестрига киритилиб, ишлаб чиқарилаётган монопол турдаги маҳсулотлар нархларини корхона маҳаллий реестрга киритилганда вилоят молия бошқармасига, республика давлат реестрига киритилганда Молия Вазирлигига эълон қилиб, молия органлари томонидан нархларни асослигини кўриб чиқилиб рўйхатга олингандан кейин қўллаш тартиби жорий этилган. Нархларни эълон қилишнинг белгиланган тартиби бузилганда, монополист корхона

томонидан рўйхатга олинган нархлар ўртасидаги фарқ ундириб олинади. 1997 йил 1 январдан бошлаб эса шу миқдордаги жарима ҳам қўлланади.

Бундан ташқари монополиядан чиқариш ва рақобатни ривожлантириш қўмитаси ва унинг ҳудудий бошқармаларига республика Олий Мажлиси томонидан қабул қилинган «Истеъмолчилар ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида»ги Қонун ижроси ҳам юклатилган.

Ўзбекисон Республикасининг 1996 йил 27 декабрда қабул қилинган «Товар бозорларида монополистик фаолиятни чеклаш ва рақобат тўғрисида»ги қонун товар бозорларида монополистик фаолият ва инсофсиз рақобатнинг олдини олиш, уни чеклаш, тўхтатишнинг ташкилий ва ҳуқуқий асосларини белгилаб, рақобат муносабатларининг шаклланиши ва самарали амал қилиши учун шароитлар таъминлашга қаратилган.

Ушбу қонун Ўзбекистон Республикасининг юридик ва жисмоний шахслар, шу жумладан чет эллик шахслар, давлат бошқарув органлари ва маҳаллий давлат ҳокимияти органлари қатнашадиган товар бозорларидаги рақобатга таъсир кўрсатувчи муносабатларга нисбатан татбиқ этилади.

Ўзбекистон Республикасининг қонун ҳужжатларида қуйидаги соҳаларда табиий монополиялар субъектлари фаолиятини бевосита давлат томонидан тартибга солиш назарда тутилиши мумкин:

- нефть, газ конденсати, табиий газ ва кўмир қазиб чиқариш;
- нефть, нефть маҳсулотлари ва газни магистрал қувурлар орқали узатиш;
- электр ва иссиқлик энергияси ишлаб чиқариш ва узатиш;
- темир йўлларда йўловчи, багаж ва юк ташиш;
- порт ва аэропортларнинг хизматлари;
- ҳамма учун мўлжалланган электр ва почта алоқаси хизматлари;
- сув қувурлари ва канализация хўжалиги хизматлари.

Қонунда монополияга қарши давлат органларининг вазифалари, фаолият йўналишлари, ваколатлари, ҳуқуқлари ва мажбуриятлари белгилаб қўйилган.

14 — БОБ. КОРХОНАДА МАРКЕТИНГ

14.1. МАРКЕТИНГНИНГ ИЖТИМОИЙ – ИҚТИСОДИЙ МОҲИЯТИ ВА МАЗМУНИ

Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатларда маркетингга истеъмол талабини яхши билишга асосланган ва корхонанинг бозор ва ишлаб чиқариш стратегиясини аниқловчи, бошқарувнинг етакчи функцияси сифатида қаралади.

«Меркетинг» ибораси инглизча «market»—бозорни англатиб, бозорда маҳсулот сотиш соҳасидаги фаолиятни билдиради. Бироқ мар-

кетинг — кенг тушунчадир. Бозорни ҳар томонлама чуқур ўрганиш, унга фаол таъсир кўрсатиш, истеъмолни шакллантириш, ишлаб чиқарувчи *ва истеъмолчини боғлаш, уларга бир-бирларини топишда ёрдам кўрсатиш маркетинг фаолиятининг асосий мақсадидир.*

Маркетинг асосида инсон эҳтиёжлари ғояси, яъни озиқ-овқатга, кийим-кечакка ҳавфсизликка, шунингдек маънавий яқинлашувга, ўзаро боғлиққа *ва ҳ.к. ларга талабларини қондириш* ётади.

Инсон эҳтиёжлари чексиздир, лекин уларни қондириш ресурслари чеклангандир. Инсон, ўз молиявий имкониятлари чегарасида, ўзини иложи борича тўлароқ қондирадиган товарни танлайди. Товар қанчалик *харидор эҳтиёжини тўла қондирса, ишлаб* чиқарувчи шунчалик муваффақият қозонади.

Одамлар алмаштириш ёрдамида ўз эҳтиёжларини қондиришга қарор қилган ҳолларда маркетингга эҳтиёж туғилади.

Маркетинг фаолиятида бозор икки турга бўлинади.

Сотувчи *бозори* — бу одатда, тақчил бозор бўлиб, сотувчилар ҳукумрон бўлади ва харидорлар бозорнинг фаол иштирокчилари ҳисобланади. Харидар бозори — одатда, тўйинган бозордир, бу бозорда харидорлар ҳукумрон бўлиб, сотувчилар фаол ҳаракат қилишлари лозим бўлади.

Ҳар қандай сотувчи маҳсулотини сотиш муаммосига дуч келади, яъни маҳсулотини истеъмолчига етказиб бериши шарт. Ҳар бир сотувчи ва харидорнинг мақсади тижорат якунидан қаноатланишдир.

Маҳсулотга *мўлжалланган маркетинг корхона фаолияти янги хил* товарни ишлаб чиқаришга ёки аввалдан чиқарилаётган товарни такомиллаштиришга қаратилганда қўлланилади. Бу ҳолда асосий вазифа, истеъмолчиларда янги ёки такомиллаштирилган товарни сотиб олишга қизиқиш уйғотишдан иборат.

Истеъмолчига мўлжалланган маркетинг, корхона фаолияти бевосита бозордан келиб чиқаётган талабни қондиришга қаратилган ҳолларда қўлланилади.

Бу борада маркетингни асосий вазифаси потенциал истеъмолчини ўрганишдир. Маркетингни бу тури тижорат фаолиятининг энг муҳим ҳисмидир, чунки, истеъмолчилар талабини ўрганмай туриб тадбиркор иш юрита олмайди.

Маркетинг қуйидаги вазифаларни амалга оширади:

- бозорни комплекс ўрганиш;
- потенциал талабни ва қондирилмаган эҳтиёжни ўрганиш;
- товар ассортиментини ва нархи режалаштириш;
- мавжуд талабни тўла қондиришга тааллуқли чора-тадбирларни ишлаб чиқиш;
- сотишни режалаштириш ва амалга ошириш;
- ишлаб чиқаришни ташкил қилиш ва бошқарувни такомиллаштириш чораларини кўриш.

Ишлаб чиқариш тугатилаётган ерда маркетинг бошланмайди.

Аксинча, ишлаб чиқариш характерини ва кўламини белгилайди. Ишлаб чиқариш қувватларидан самарали фойдаланиш, юқори унумдаги автоматик қурилмалар ва илғор технологиялардан фойдаланиш маркетинг томонидан аниқланади.

Ўз фаолиятини маркетинг принципи асосида олиб бораётган фирма, маркетинг изланиши натижасида ишлаб чиқаришни ва маҳсулот сотиш асосида товар бўйича дастурлар ишлаб чиқади.

Ҳорижий тажрибалардан маълум бўлишича, у ёки бу товарни сотишда эришиладиган муваффақият нафақат фирманинг ишлаб чиқариши ва молиявий имкониятларига, балки тўлов қобилиятли талабга, яъни истеъмолчига мўлжалланган маркетингдан фойдаланишга боғлиқдир.

Маркетинг бозорга киришга шароит яратади.

14.2. МАРКЕТИНГНИНГ АСОСИЙ ПРИНЦИПЛАРИ

Маркетингнинг асосий принциплари ишлаб чиқариш яхунларини истеъмолчиларнинг ҳақиқий эҳтиёжлари ва хоҳишларига боғлиқ бўлиб, бундан қуйидаги бир қатор принциплар келиб чиқади.

1. Бозорни билиш керак, мазкур товар (хизмат)га истеъмолчи талабини ҳар томонлама ўрганиш, олинган ахборотни ишлаб чиқариш ва хўжалик юритиш қарорларини қабул қилиш жараёнларидан фойдаланиш.
2. Ишлаб чиқаришни бозор талабларига иложи борича мослаштириш ва бу орқали корхонанинг самарали фаолият юритишини ошириш. Истеъмолчи кутаётган товарни ишлаб чиқариш, яъни сотиладиган маҳсулот чиқариш.
3. Корхона учун зарур бўлган йўналишларини шакллантириш мақсадида барча воситалар ёрдамида бозорга ва истеъмол талабига таъсир кўрсатиш.
4. Маркетинг изланиши натижасида юзага келган масалаларни ҳал этишнинг ижодкорлик билан ёндошишни ривожлантириш ва рағбатлантириш.
5. Истеъмолчини тўла қондирадиган миқдорда товарни, зарур вақтда, зарур жойга етказиб бериш.
6. Илмий изланиш – ишлаб чиқариш – сотиш – сервис жараёнини мақсадли бошқарилишини таъминлаш.
7. Янги, айниқса юқори сифатли маҳсулотни бозорга чиқарилишида кеч қолмаслик.
8. Бозорни нисбатан бир жинсли истеъмолчилар бўйича гуруҳларга ажратиш (бозорни сигментлаштириш) ва корхонанинг имкониятига мос келувчи бозор сигментини мўлжаллаб иш юритиш.
9. Энг ишончли ва юқори сифатли товарлар билан бозорни эгаллаш.
10. Техник даражани ва маҳсулот сифатини ошириш йўли билан рақобатчилардан устун келиш.

11. Савдо воситачиларига ҳар томонлама ёрдам кўрсатиш.
12. Бозорни эгаллаш, маҳсулот сотиш ҳажмини ошириш борасида келажак учун маркетинг стратегиясини башорат қилиш.

14.3. КОРХОНА ИМКОНИЯТЛАРИНИ ЎРГАНИШ

Таъминотчилар рақобатлар ва атрофдаги шароитни ўрганиб бориш, фирма томонидан ўзининг маркетинг мақсадлари учун қандай ишларни амалга ошириш лозимлигини белгилайди. Ишлаб чиқаришни, молиявий аҳволни, қурилма ва жиҳозларни, ходимларни ва бошқа ресурсларни таҳлил қилиш фирманинг имкониятларини, қандай ресурсларга эга эканлигини, уларни қай миқдорда ва қандай нархларда сотиб олиши мумкинлигини, маҳсулотни зарур миқдорда ва сифатли ишлаб чиқара олишлигини аниқлайди.

Корхона имкониятларини ўрганиш унинг потенциалини, кучли ва кучсиз томонларини аниқлашга қаратилади.

Корхонанинг кучли ва кучсиз томонларини таҳлил этилиши орқали, корхонани муваффақият қозонган фаолият соҳаларини ва бозор кўрсаткичлари яхшиланиши лозим бўлган тармоқлари аниқланади.

Корхона потенциалини аниқлашда асосий ўрин иқтисодий таҳлилга ажратилади. Одатда, таҳлил корхона ҳисоботлари материаллари бўйича олиб борилиб, шу билан бир қаторда қўшимча ахборот манбалари, хусусан статистик маълумотлар, бизнес-маълумотномалар илмий-текшириш муассасаларининг ҳисоботлари, касбий, тижорат, давлат ахборотномалари ҳам жалб этилиши мумкин.

Корхона потенциалини таҳлил этилишини қуйидаги бўлимлар бўйича қилиниши мақсадга мувофиқдир.

I. Ишлаб чиқариш.

- Ишлаб чиқариш ҳажми, суръати, таркиби.
- Корхонанинг ассортимент номенклатураси, янгиланиш даражаси, ассортиментининг кенглиги ва чуқурлиги.
- Хом ашё ва материаллар билан таъминланганлиги. Захира миқдори, улардан фойдаланиш тезлиги.
- Қурилмаларнинг мавжудлик парки ва улардан фойдаланиш даражаси. Қувват резерви. Технологик янгиликлар.
- Ишлаб чиқариш жойлашган ер ва инфраструктура мавжудлиги.
- Ишлаб чиқариш экологияси.

II. Маҳсулот тақсимоти ва сотилиши.

- Маҳсулот транспортировкаси. Транспорт имкониятлари ва харажатларни баҳолаш.
- Товар захираларини сақланиши, захира миқдори, уларни жойлашуви ва фойдаланиш тезлиги. Омбор биноларининг мавжудлиги.
- Товарларга охирги ишловни бериш, ўраш, идишларга солиш имкониятлари.

– Сотиш.

III. Ташкилий таркиб ва менеджмент.

– Бошқарув тизими.
– Ишловчиларнинг миқдор ва малакавий таркиби.
– Ишчи кучининг қиймати, ходимлар қўнимсизлиги, меҳнат унумдорлиги.
– Менеджмент даражаси.
– Фирма маданияти.

IV. Маркетинг.

– Бозорни, товарни, сотиш каналларини ўрганиш.
– Сотишни мувофиқлаштириш реклама нарх шаклланиши.
– Янгиликларни жорий қилиниши.
– Коммуникация алоқалари ва ахборот.
– Маркетинг бюджети ва уни ишлатилиши
– Маркетинг режаси ва дастури.

V. Молия.

– Молиявий барқарорлик ва тўлов қобилияти.
– Фойда олиш ва рентабеллик (товарлар, ҳудудлар, сотиш каналлари воситачилар бўйича).
– Шахсий ва қарзга олинган маблағлар.

Корхона имкониятларини умумлаштирилган таҳлили. Бунда таҳлил конкрет йўналишлар бўйича таҳлиллар билан тўлдирилади.

Маҳсулот бўйича — қандай буюмлар энг кўп ва энг кам оборот беради, қандай буюмларни сотилишидан энг кўп ва энг кам даромад қилинади.

Бозорлар бўйича — қайси бозорлар фирма учун оборот ва даромад нуқтаи назаридан энг юқори ва энг паст мавқели ҳисобланади.

Тармоқлар бўйича — фирманинг товарлари қайси тармоқларда сотилади тармоқ бозорининг қандай ҳиссаси фирмага тегишли.

Истеъмолчилар бўйича — фирма маҳсулотининг доимий харидорлари кимлар; уларни фирма товарларига қизиқишларини сабаби нима; янги харидорларни жалб этиш учун қандай чоралар кўрилмоғи керак?

Корхонанинг кучли ва заиф томонларини баҳолаш учун кўрсаткичларнинг намунавий рўйхати:

– фирманинг таниқлилиги даражаси (мавқеи), фирма стили:
– таклифлар, рекламация фоизи:
– маҳсулотни янгиланиши:
– ишлаб чиқариш потенциали ва мосланувчанлиги:
– технологик қурилмалар:
– буюмни ясалиши муддатини давомийлиги ва сифат даражаси:
– конструкторлик потенциали:
– ноу-хау дан фойдаланиш:
– сотишни ташкил этиш усуллари, сотиш бўйича шериклар

малакаси:
- сервис хизмати ва эхтиёт қисмлар таъминоти:
- оборот ҳажми ва даражаси:
- ишлаб чиқариш ва сотиш дастури:
- харидор потенциали:
- ходимлар, раҳбарият тизими, харажатлар даражаси, иш унумдорлиги:
- молиявий потенциал:
- жойлашув манзили.

14.4. ИСТЕЪМОЛЧИЛАРНИ ЎРГАНИШ

Истеъмолчиларнинг хулқи ҳақида тўғри тасаввурга эга бўлишни шакллантирувчи асосий принциплар мавжуд бўлиб, қуйидагилар шулар жумласидандир:

— истеъмолчи хеч кимга боғлиқ эмас (эркиндир):
— истеъмолчининг ўзини тутиш ва хулқини билишга изланиш орқали эришилади:
— истеъмолчи хулқига таъсир кўрсатиш мумкин:
— истеъмолчининг хулқи ижтимоий қонунийдир.

Истеъмолчининг эрки, унинг ўз мақсадлари йўлида ўзини тутишида намоён бўлади. Истеъмолчининг талабига мос келишга қараб, товарлар истеъмолчи томонидан қабул қилинади ёки рад этилади. Истеъмолчига танлаш ва фойда кўришга имконият берар экан фирма муваффақият қозонади. Буни тушунган ҳолда ва истеъмолчининг хулқига мослашиб иш юритиш корхонанинг рақобатчилик шароитида яшовчанлигини сақлаб қолинишини энг муҳим шартларидан ҳисобланади.

Истеъмолчининг хулқига таъсир кўрсатувчи бир нечта омиллар мавжуд. Бу омилларга мақсадли таъсир кўрсатилиши орқали истеъмолчилар хулқини ва фаолиятини ўзгаришига эришиш мумкин. Бу ерда сўз даставвал ташқи муҳит омиллари ҳақида боради. Уларга маданият даражаси, ижтимоий-иқтисодий ахволлар анъаналар ва удумлар киради. Истеъмолчиларнинг шахсига тааллуқли омиллар, жумладан билим даражаси, шахсий ҳаёт тарзи, қизиқиши ва бошқалар ҳам муҳимдир. Истеъмолчиларнинг хулқини шаклланишида психологик жараёнлар ҳам алоҳида ўрин тутади.

Шу билан бирга истеъмолчининг эрки унинг бир қатор ҳуқуқларига асосланади. Бу ҳуқуқларни бажарилиши нафақат бутун жамиятни, балки алоҳида олинган корхоналарнинг ҳам энг муҳим вазифаси ҳисобланади. Истеъмолчилар ҳуқуқларини қонун томонидан ижтимоий ҳимояланиши, уларнинг талабларини ҳар томонлама қондирилишини кафолатлайди. Алдов, сифатсиз товарлар, қонуний эътирозларга жавоб бермаслик, ҳақорат қилиш ва бошқа ҳаракатлар-қонуний

ҳуқуқларни бузилиши сифатида қабул қилиниб, уларга нисбатан чора кўрилади.

Истеъмолчининг талаб ва сўровларига эътиборсиз бўлган корхона ҳеч қачон муваффақиятга эриша олмайди, шунинг учун, маркетинг функцияларидан бири — истеъмолчилар хулқини ўрганиш эканлиги табиийдир кенг маънода истеъмолчилар хулқи деганда истеъмолчи томонидан товар ва хизматларни сотиб олиниши, истеъмол қилиниши ва бу фаолиятлар бўйича маълум қарорларга келиш жараёни тушунилади.

Бозордаги истеъмолчи сифатида: истеъмолчи — ташкилотлар (корхоналар) ишлаб чиқариш корхоналари, улгуржи ва чакана савдо корхоналари, давлат ва бошқа муассасалар, шунингдек — шахслар (якка тартибли истеъмолчилар), оилалар (никоҳ ва қариндош-уруғлиликка асосланган), уй хўжаликлари (бир ёки бир неча хўжаликни бирлашишига асосланган) намоён бўлади. Саноат корхоналари товар ва хизматларни бошқа маҳсулот ишлаб чиқариш ва бошқа истеъмолчиларга сотиш мақсадида сотиб олади. Шахслар, оилалар, хўжаликлар эса товар ва хизматлардан шахсий манфаатлари йўлида фойдаланадилар.

Давлат корхоналари эса истеъмолчи сифатида сотиб олган товар ва хизматлардан давлат иқтисодиёти йўлида (ҳарбий, транспорт, алоқа, экология ва ҳ.к.), шунингдек вазирликлар ва тармоқларнинг, давлат ва маҳҳаллий ҳокимиятларнинг моддий-техник базасини яратишда фойдаланадилар. Охиргисига нотижорат муассасалар ҳам (маданият, таълим, жамоат ташкилотлари, сиёсий партиялар ва ҳ.к.) киради.

15 — БОБ. ИННОВАЦИЯ ТАДБИРКОРЛИГИ

15.1. ИННОВАЦИЯ ТАДБИРКОРЛИГИ. УМУМИЙ ҲОЛАТ

Иқтисодиётнинг ривожланиш даражаси ортиб борар экан, турли янгиликларни кенг кўламда қўлланилишининг моҳияти ҳам ортиб боради.

Тадбиркорликнинг иккита асосий шаклини ажратиб кўрсатиш *мумкин. — Янгиликларни яратиш ва иқтисодий татбиқ этиш (инновация* тадбиркорлиги) ва соф бозор тадбиркорлиги (кенг тушунчада маркетинг).

Ишлаб чиқаришда аввал қўлланилмаган омиллар яратиладиган янгиликларда тадбиркорликнинг тўлиқ моҳияти намоён бўлади.

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг дастлабки босқичлари шароитида, ҳозирча республикамизда рақобатчиликда муҳим ҳисобланувчи фаннинг ривожланишидан интеллектуал маҳсулот Эпатент, ноу-хау, ахборот амалда суст қўлланилмоқда.

Иқтисодиётда тўлиқ даражада тадбиркорлик билан шуғулланувчи хўжалик субъектлари сони ҳозирча оздир. Бундай ҳолни юзага

келишида асосан ўтган давр мобайнида ресурсларни мажбурий тақсимланиши ва концентрацияси шароитидан сўнг хўжалик юритишнинг инновация тизимига бирданига ўтишнинг, унинг моҳиятини тўлиқ тушуниб олишнинг мураккаблигидир.

Иқтисодиёт, моддий ишлаб чиқаришнинг умумий ҳолати инновация тадбиркорлигининг ривожланишига ўз таъсирини кўрсатади.

Инновация соҳасида иқтисодий муҳитни ўзгаришини ифодаловчи бир қатор муҳим ҳолатларни қуйидагича ифодалаш мумкин.

1. Бозор иқтисодиёти шароитида истеъмолчиларнинг келажак талаблари ва сўровларини баҳоланишига эътиборни кучайтириш.
2. Истеъмолчилар билан узвий боғланишда иш олиб бориш, уларга таклиф этилган янги маҳсулот ва технологиялар билан ишлашларида ҳар томонлама ёрдам кўрсатиш.
3. Янгиликни текширишдан бошлаб, иқтисодий натижаларга эришилгунга қадар ўтадиган вақтга муросасиз бўлиш. Янгиликни ўзлаштириш ва узоқ муддатли инновация лойиҳага қўйилган капитал натижаларни олишга яжратилган вақтни қисқартириш омили ҳозирда муҳим аҳамиятга эга.

Ишлаб чиқариш жараёнларидан фарқли ўлароқ инновация қуйидагилар орқали характерланади:

– таваккалчиликнинг юқорилиги ва мақсадга эришиш йўлларининг кўплиги ва ноаниқлиги;
– қисман режалаштириш ва истиқбол мўлжалларини баҳолаш имкониятини йўқлиги;
– мавжуд иқтисодий муносабатлар ва инновация жараёни қатнашчилари манфаатлари йўлидаги қарама-қаршиликларни енгиш.

Тадбиркорликдаги бу хусусиятларга кам эътибор беришади ва натижада инновация маданияти пасаяди.

Муаммонинг мураккаблиги шундаки, ҳар қандай масштабда тўпланган илмий натижалар автоматик тарзда инновация жараёнига кириб келмайди. Билимнинг инновация жараёнини бир фазасидан иккинчисига ўтиши қўшимча, воситачи тизимини талаб этади. Бу тизим сифатида, амалда товар бозорини таркибий қисми ҳисобланмиш янгиликлар бозори ҳисобланади.

15.2. ЯНГИЛИКЛАР БОЗОРИНИНГ МЕХАНИЗМИ ВА ФАОЛИЯТИ

Янгиликлар бозорини инновация тадбиркорлиги, янгилик-товарларни сотиш жойи ва шартлари билан боғланган иқтисодий шакллар ва механизм сифатида тасаввур этиш мумкин.

Маълумки, бозор механизми нархларни, пулларни, кредитларни (фоизлари билан) ва бошқа қийматли жиҳатларни ўзида мужассамлантиради. Янгиликлар бозорида янгиликка бўлган талаб ва таклиф

нисбати, нарх масштаби, талабни янгиликлар билан қопланиши ва бошқалар тааллуқлидир. Бозор механизми янгилик-товарни муомаласига хизмат қилади ва унинг бошқарув омили ҳисобланади. Айни пайтда бозор механизмидан янгиликларни ишлаб чиқарувчилар ва тадбиркорликка таъсир кўрсатишда фойдаланилади.

Янгиликлар бозори, ҳозирда иқтисодий оборотда кенг татбиқ этилаётган, интиллектуал мулкдорлик объектларига эгалик ҳуқуқини тан олинмаган тақдирда, нормал фаолият кўрсата олмайди. Интелектуал мулкдорлик объекти сифатида намоён бўлувчи янгилик-алоҳида турдаги товар сифатида кўзда тутилади ва товар-пул шаклида ажратиб кўрсатилади.

Иқтисодий оборотга киритилган интеллектуал, биринчи ўринда саноат мулки ва шартнома асосида қўлга киритилган унга эгалик қилиш ҳуқуқи хўжалик юритишнинг умумий тартибларига бўйсуниши лозим; хусусан, корхонага бириктилиши, корхонанинг номатериал активлари таркибида туриши, ўз қийматини номатериал активларни ейилиши меъёрларига мос ҳолда, корхона маҳсулотига ўтказиши шарт.

Янгиликлар бозорга саноат маҳсулотларига тааллуқли мулкчиликдан (ихтирочилик ҳуқуқи, фойдали моделлар, ноу-хау, товар белгилари ва бошқалар) ташқари, патент берилмайдиган, муаллифлик ҳуқуқи билан ҳимояланмайдиган ахборот маҳсулотлари ҳам киритилиши мумкин.

Янгиликларни товар характери ва уларни сотилиши борасида сўз юритилар экан уларни сотилишини ўзига хос хусусиятлари келиб чиқади. Бу хусусиятлар, масалан инновация ташкилотлари янгиликни ишлаб чиқарувчилар билан тадбиркорлар — янгиликларнинг истеъмолчилари ўртасидаги товар муомаласини, товар сотишнинг муҳим шартлари, жумладан миқдор, сифат, нарх, қўйилиши муддати, муомала харажатлари ва х.к. ларни ўз ичига олувчи шартнома асосида йўлга қўйилишини белгилайди.

Янгилик бозорини энг муҳим хусусияти — нархни шаклланиши, яъни янгилик қиймат ва нархга эгалигини, шунингдек у янгиликнинг пул кўринишида қийматини англатишини билдиради. Маълумки янгилик, тажриба сифатида чиқарилган маҳсулотдан ташқари, тўғридан-тўғри истеъмол қийматига эга эмас. Бироқ фойдаланилган ёки ишлаб чиқариш эҳтиёжларига мослаштирилган ва жорий этилган янгилик истеъмол қийматини яратилишига олиб келиши мумкин. Демак, янгиликнинг истеъмол қиймати қўшимча намоён бўлади. Интеллектуал маҳсулот, ўзи намоён бўлган фан соҳасидан ишлаб чиқариш соҳасига ўтади ва ўзи орқали ҳосил қилинган янги маҳсулот ёки технология, янги ишлаб чиқариш воситалари ёки бошқа шаклларда бевосита истеъмол қийматига эга бўлади.

Шунинг учун, янги кўринишга ўтишнинг қай тариқа бўлишидан қатъий назар, янгиликларнинг истеъмол қиймати — яъни товар элементларидан бири ҳақида сўз юритиш мумкин.

Бироқ, товарнинг иккинчи рамзи ҳисобланадиган қиймат борасида

аҳвол бошқачадир. Илмий ишнинг ўзига хослиги, шундаки, уни умумий абстракт меҳнат, яъни киши томонидан энергия сарфланадиган жисмоний меҳнат жумласига киритиб бўлмайди.

У ижодкорлик фаолият интеллекти ва ўзига хослигини ўзида мужассамлантириб, оддий киши меҳнатига тенглаштирилмайди. Бошқа томондан қараганда, илмий иш бажарилган вақт, унинг ўлчами бўла олмагандек, олинган натижанинг ҳам ўлчами бўла олмайди. Шу боисдан ҳам илмий ишнинг қиймати ҳақида сўз юритиб бўлмайди, бу эса янгиликнинг классик мазмунда қийматини йўқлигини билдиради ва унинг ўзига хос баҳоси борлигини билдиради.

Қийматнинг ўзига хослиги уни ташкил этувчи қатор омиллар орқали асосланади. Хусусан, илмий иш жамият учун яратаётган самарадорлик хусусиятларида намоён бўлади. Янгилик қиймати ва нархи уни ишлаб чиқариш учун сарфланган меҳнатга тўғридан-тўғри боғлиқ бўлмаганидек, бу меҳнат сарфланган вақтга ҳам боғлиқ эмас. Бу қиймат, янгилик томонидан ишлаб чиқаришда эришилган самарадагина намоён бўлади ва капиталлаштирилган самарани англатади.

Янгилик қийматининг хусусиятлари унинг нархининг ҳам хусусиятларини, нархни шаклланишини аниқлайди. Нархга қўйиладиган талаблар қуйидагича ифодаланиши мумкин:

- янгиликдан фойдаланиш самараси, уни ишлаб чиқаришда қўлланилиши натижасида қўйилган даромадлар йиғиндиси орқали ифодаланади;
- янгиликлардан фойдаланиш муддати, унинг маънавий эскиришини асослайди;
- янгиликдан фойдаланиш борасида самарадорликнинг пасайиб бориши;
- янгиликдан кўриладиган самарадорлик тўлиқ инновация ташкилоти (сотувчи) томонидан ўзлаштирилмайди, чунки бу тадбиркор учун мазкур харидорни мақсадсиз қилиб қўяди. Жаҳон тажрибаси самарадорликни сотувчи ва харидор ўртасида тақсимланишининг турлича нисбатини беради. Одатда, илмий маҳсулотдан фойдаланиш орқали олинадиган фойдани (самарани) 0,2 дан 0,6 гача қисми сотувчи томонидан ўзлаштирилади. Бу нисбат маҳсулотнинг илмий даражасидан ва уни яратилишида харидорнинг иштироки характерига боғлиқдир.

Илмий маҳсулот инновация ташкилотидан (олимлар муассасаси) ажратилмайди, фойдаланиш борасида бошқа товарлар сингари йўқ бўлиб кетмайди ва биринчи харидор томонидан чекланмаган бўлса, бошқа харидорларга сотилиши мумкин. Бир илмий маҳсулот қанчалик такроран сотилса, ундан фойдаланишнинг иқтисодий натижаси шунчалик кўп бўлади.

Янгилик нархига таъсир кўрсатувчи омилларнинг турли-туманлиги нарх шаклланишини мураккаблаштиради.

Тадбиркорлар томонидан янгиликлар нархини аниқлашда йўл

қўйиладиган учта хатоликлар устида тўхталиб ўтамиз:

— Янгиликни яратиш борасида бажарилган ишларнинг смета нархидан (таннарх) тўғридан-тўғри фойдаланиш. Харажатлар ҳисоби орқали белгиланган нарх, янгиликнинг қийматини ифодаламайди ва харажатларни қоплашни амалдаги шаклларидан фарқланмайди;
— Иқтисодий самарадорлик тоифалаш орқали, нархни шаклланишида харажатларга асосланишдан воз кечиш. Иқтисодий самарадорлик аналитик текширувларда таккослов сифатида қўлланилади, амалиётда ундан фойдаланилмайди ва янгиликлар бозор шароитида қўлланилмайди;
— Энг кўп тарқалган — янгиликни тўлароқ баҳолаш мақсадида, уни яратиш харажатларига, иқтисодий самарадорлик ўлчами сифатида намоён бўладиган қўшимча даромадни қўшиб юборилишидир. Бу даромад илмий иш (янгилик) самарадорлигини ўлчови бўлиб хизмат қилиши мумкин эмас;

Агар янгилик бевосита моддий ишлаб чиқаришда ишлатилаётган бўлса, унинг нархи айнан шу ишлаб чиқаришнинг кутилаётган иқтисодий кўрсаткичларидан келиб чиқади (ишлаб чиқаришнинг нарх омили). Қолган барча ҳолларда унинг нархи шартли бўлади.

Янгилик биринчи ўринда ишлаб чиқариш эҳтиёжларини қондиради ва якка тартибли, ижтимоий ва ижодкорлик эҳтиёжларни қондириш билан тўғридан-тўғри боғлиқликга эга эмас. Кўп сонли изланишлар кўрсатдики, илмий маҳсулот узоқ муддат талабни кутиб, «токчада» эскириши ва бунинг натижасида ўзининг истеъмол қийматини йўқотиши мумкин. Уни зўрлаб ўтказиш ҳам ҳал қилувчи омадга олиб келмайди, чунки уларга бўлган талаб объектив техник, иқтисодий ва ташкилий талабларга асосланмагандир.

Бундай янгиликлар бозори учун ўта муҳим бўлган инновация ташкилоти янгиликни сотувчи билан харидор ўртасидаги ўзаро муносабат келиб чиқади.

Янгилик бозоридаги сотувчи билан харидор муносабатлари тавсифланар экан улар янгилик ҳақида, унинг техник-иқтисодий кўрсаткичлари ҳақида тўлиқ тасаввурга эга деб ўйлаш мумкин.

Аслида эса инновация ташкилоти — сотувчи янгилик ҳақида, тадбиркорга нисбатан кўпроқ маълумотга эга бўлади, яъни бозор ахборотининг асимметриклиги муаммоси вужудга келади. Бу муаммо бир томондан, янгиликнинг сифат характеристикаларини ноаниқлиги билан боғлиқ бўлса, иккинчи томондан, сотувчи ва олувчи муносабатларини корпоратив характери билан боғлиқдир.

Бозор шароитида янгиликни сотиб олувчи, битимга келгунга қадар уни текшириб чиқиш имкониятига эга бўлмайди. Натижада, харидор янгиликни сифати борасида ҳар доим шубҳаланиб туради, унинг нархини пасайтириш орқали тавакkалчилигини камайтиришга интилади.

Янгиликлар бозорини яна бир хусусияти унинг ахборот асимметрия

риклиги бўлиб бозор субъектларининг хатти харакатларига таъсир кўрсатади. Инновация ташкилоти, эхтиёткор харидор билан иш юритар экан аввалдан маълум техник қарорлардан фойдаланган ҳолда ишончсизлик даражасини камайтиришга харакат қилади.

Янгиликнинг сифати борасида ахборот асимметриклигини камайтириш имкониятлари устида батафсил тўхталиб ўтамиз:

— сотувчининг иновация мавқеини кўтариш ҳисобига, янгиликни сотувчи, саноатда ва бозорда аввалдан таниқли бўлса, харидор у тўғрида етарли маълумотга эга бўлса, тадбиркорлар янгилик характеристикаларига кўпроқ ишонадилар.

— харидор янгиликни яратилиши борасида олдиндан таништирилиб келиши ҳисобига 15.1. расмда янгиликни яратиши давомида унинг сифати ҳақида ахборот асимметриклигини камайиб боришини кўрсатувчи эгри чизиқлар ифодаланган.

15.1. Инновация цикли босқичларидан ўтилар экан янгилик сифати ҳақида бозор ахборотининг асимметриклигини камайиши.

I-ишлаб чиқариш харажатлари эгри чизиғи:

II-фойда эгри чизиғи: $III_а$ — ахборот асимметриклигини пассив эгри чизиғи: $III_б$— асимметрикликнинг актив эгри чизиғи.

Вақт бўлакларини (босқичларини) ифодаланиши:

0-1 — ғояни, унинг техник намуналарини текшириш;
1-2 — илмий-текшириш ва тажриба ишлари;
2-3 — намойиш этиладиган кувватини яратиш;
3-4 — технологияни (ноу-хоу) ишлаб чиқариш;
4-5 — бозорни ўрганиш ва синов учун сотиб кўриш;
5-6 — серияли ишлаб чиқариш (биринчи босқичда ошиб борувчи даромад билан);
8-7 — серияли ишлаб чиқариш (даромаднинг ўсиш суръати пасайиб борувчи иккинчи босқич);

7-8 — серияли ишлаб чиқариш (сотиш ҳажми ва даромаднинг пасайиб борищи кўрсатиладиган учинчи босқич).

Намойиш этиладиган (тажриба) қуввати яратилгандан кейингина харидорнинг янгилик сифати ҳақидаги ахборотга ишончи ортади. Тажриба тариқасида ишлаб чиқаришни намойиш этилиши орқали ноу-хоу ахборотини асимметриклигини камайишига эришиш мумкин.

Аксарият ҳолларда бозорга, функцияси товарни истеъмолчига қадар оддий ҳаракатини ифодаловчи техник-иқтисодий *тоифа* деб қаралади. Бундай пассив рол янгиликлар бозори учун хос эмас, чунки у сезиларли бошқарув фаолиятига эгадир, хусусан:

Илмий-техника сиёсатини амалга оширилишига таъсир кўрсатади;

Нархлар, фоизлар, имтиёзлар ва бошқалар орқали янгилик яратувчиларга иқтисодий таъсир кўрсатади;

Бизнес томонидан янгиликларга қўйиладиган талабларни шакллантиради;

Тадбиркорлик лойиҳалари учун мўлжалланган инвестиция товарларига бўлган актив талаблар орқали янгиликлар ишлаб чиқарилишини тўғридан-тўғри бошқаради.

Қуйида янгиликлар бозорида рақобатчиларни пайдо бўлиши эҳтимоллигини кўриб чиқамиз. Бозордаги рақобатчилар субъектлари сифатида янгиликларни сотувчилар, харидорлар, инновация ташкилотларининг ўзлари, шунингдек тадбиркорлар намоён бўлиши мумкин.

Рақобатчилар объектларига эса юқорида айтиб ўтилганидек нархлар, ишлаб чиқариш харажатлари ва янгилик сифати киради. Бозор субъектларининг муносабатларидан келиб чиққан ҳолда бозорда турли вазиятлар вужудга келади.

Инновация ташкилотлари — янгилик сотувчилар сонини шартли белгилаймиз: I — битта ташкилот; n — бир неча ташкилот ва пп- кўп ташкилот, худуди шу тарзда янгиликларни сотиб олувчилар сонини ҳам белгилаймиз. Бозорда юзага келувчи вазиятларни вариантлари эҳтимоллигини қуйидагича ёзиб чиқамиз:

- рақобат — (пп — n);
- олигополия — (n — пп ёки пп — n)
- иккиёқлама олигополия — (n — n)
- монополия — (I — пп)
- чекланган монополия — (I — n)
- иккиёқлама монополия — (I — I)
- монополия — (пп — I)
- чекланган монопсония — (n — I)

Рақобатчилик вазиятларнинг таҳлили янгиликлар бозорида ноу-хау ёки йирик масштабли янги маҳсулот сотилаётганда чекланган монополияга дуч келинишини кўрсатди.

Агар янгилик кичик масштабда ишлаб чиқариладиган янги маҳсулотдан иборат бўлса, бозорда монополия ҳукумрон бўлади. Бу ҳар

икки вазият янгиликлар бозорини шакилланишини биринчи босқичига хос бўлиб, аста секинлик билан инновация секторини хусусийлашаётгани ва ишлаб чиқаришни диверсификация қилиниши субъектларнинг олигополик муносабатларини пайдо бўлишига ва кейинчалик янгилик бозорида рақобатчиликни вужудга келишига имкон яратади.

15.3. ИНВЕСТРЛАШ АСОСЛАРИ

Инновация фаолиятининг натижаси янгиликнинг киритилиши бўлиб у инвесторлаш билан узвий боғликдир. Инвесторлашсиз янгиликни жорий этиб бўлмайди, чунки инвесторлаш ишлаб чиқариш ва транспорт воситаларини барчасини, хатто махсулотни охирги истеъмолчига сотилишигача бўлган ишларни ўз ичига олади.

Инвесторлаш капитални узоқ муддатга қўйилиши бўлиб, бу капитал қўйилма кейинчалик ўрнини қоплаш ва фойда олишни кўзлайди. Бизнесда инвесторлашда ишлаб чиқариш қувватларини яратиш, ишчи кучларини ёллаш, ишлаб чиқариш жараёнини йўлга қўйиш ва маҳсулотни сотиш ишлари амалга оширилади.

Инвесторлашнинг алтернатив йўналишларини танлаш имконияти мавжуддир:

- узоқ муддатли фойдаланиладиган товарларни ёки кўчмас пулни сотиб олишга пул маблағларини қўйилиши (истеъмол инвесторини);
- қимматли қоғоз кўринишидаги активларни сотиб олиш (молиявий инвесторлар);
- инновация бизнесида инвестирлаш.

Инвесторлаш йўналишини танлашда, маълум даражада таваккалчилик билан нисбатан кўпроқ фойда олиш кўзда тутилади.

Янгиликларни жорий этилишига инвесторлар учун бир неча хусусиятлар хосдир.

1. Инновация жараёнини эркин характери ҳисобга олиниб, у инвестиция паузаси бўлиб турганда, бошка сохада янгиликка талабни ортиши, ишлаб чиқариш аппаратини ва маҳсулотни янгиланишига эҳтиёжни кучайганлигини англатади.
2. Бу инвестициялар учун олиб-сотарлик ётдир, чунки, улар келажакда барқарор фойда олишни мақсад қилиб қўяди.
3. Бизнесда инвестирлаш фақат объект ҳақида тўлиқ ахборотга эга бўлишини талаб қилиб қолмасдан, балки унинг ташкилий-иқтисодий ва ижтимоий параметрларини ташки ва ички омиллар таъсирида ўзгариш истиқболини ҳам кўзда тутади.

Тадбиркор инвестиция жараёни билан аниқланувчи қатор шартларни ҳисобга олиши лозим, хусусан: янгилик объекти бўйича таваккалчиликни ва маблағ манбаларини белгилаш; инвесторлар турини (пул маблағи, мулк, бошка активлар ва мажбуриятлар) ва сотишнинг ташкилий шаклини танлаш, инвестицияни ҳимоя қилиш ва бошқалар.

Янгиликни жорий этиш бўйича бир неча таваккалчилик бор.

Бозор таваккалчилиги махсулотга бўлган талабнинг ва таклифнинг, нархнинг харакати билан боғлиқ инвестиция капиталининг йўқотилиши эхтимоллиги.

Бизнес таваккалчилиги янгилик самарадорлигига берилган иқтисодий баҳонинг ҳаққонийлиги билан боғлиқ бўлади.

Молиявий таваккалчилик — пулнинг сотиб олиш қобилиятини пасайиши, активларни қадрсизланиши билан боғлиқ.

Янгиликни инвестирлаш ҳақида қарорга келиш асосини босқичма-босқич амалга оширилувчи бизнес стратегияси ва тактикасини танлаш ташкил этади (15.2 расм).

Инновация таҳлилининг статистик ва динамик усулларидан фойдаланган ҳолда мезоний баҳолар қўйилиб, уларнинг асосида инвестиция борасида қарорлар қабул қилинади.

Статистик усулларга лойиҳани ўзини оқлаш муддатини, даромад даражасини, соф келтирилган қийматини, фойдалилик индексини, рентабелликни ички коэффициентини маълум йўллар билан аниқлаш киради.

Динамик усулларга инвестиция лойиҳаси баҳосига таъсир кўрсатувчи кўплаб омилларни аниқлаш киради.

Инвестирлашда, янгилик жорий этиладиган корхонанинг молиявий ахволини таҳлил қилиш муҳим ўрин тутади. Бунинг учун корхонанинг янгилик жорий этилишигача ва ундан кейинги кўрсаткичлар ва коэффициентлар қўлланилади. Корхонанинг ўз активларидан фойдаланган ҳолда ўз мажбуриятларини бажариш қобилиятини характерловчи ликвидлик ва тўлов қобилияти кўрсаткичларини аниқлаш лозим бўлади.

Ташкилий лойиҳалаш ишлари қуйидаги босқичлардан иборат:

– лойиҳа моҳиятини аниқлаш (республика, ҳудудий, маҳаллий);
– иштирокчиларнинг, уларнинг шерикларини пудрадчилари ва

асосий таъминотчилари билан биргаликда ташкилий-ҳуқуқий шаклларини ва статусини қайд қилиш;
- лойиҳани давлат ва маҳаллий органлар томонидан қўллаб-қувватланиши даражасини белгилаш;
- инвестицияни, таваккалчиликни суғурта қилиш, сиёсий ва банк кафолатлари билан биргаликда кафолатланиши таъминланишини аниқлаш.

Юқорида келтирилган ҳисоб-китоблар, лойиҳалаш ва сценария турлари башорат характерига эга бўлиб, аксарият ҳолларда қарама-қарши характерга эгадир. Лойиҳа бўйича интеграл самара кўрсаткичларини йўқлиги оқибатида барча омилларни, қатъий шаклланган тарзда ҳисобга олиш имкони бўлмайди. Янгиликнинг истиқболи, шунингдек унинг қатнашчиларини субъектив манфаатларига боғлиқдир.

Шу сабабли, тадбиркор ҳар доим таваккал қилади. Бизнес стратегиясини тўғри танлаш, янгиликка малакали техник – иқтисодий баҳо бериш, инновация жараёнини замонавий ташкил этиш ва уларни бошқаришни билиш таваккалчиликни камайтиради, натижаларни юқори ва барқарор бўлишини таъминлайди.

16 – БОБ. ТАДБИРКОРЛАРНИНГ ХЎЖАЛИК АЛОҚАЛАРИ

16.1. БОЗОР ИҚТИСОДИЁТИГА ЎТИШДА ХЎЖАЛИК АЛОҚАЛАРИ

Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида эркин тадбиркорликни ривожланишига янгича ёндошилади ва тадбиркорлик фаолиятига шартнома асосида хизмат кўрсатиш орқали хўжалик алоқалари юритилади.

Бозорга ўтиш шароитида тадбиркор шартномалар тузади. Шартнома тузиш ўтган даврда фақат истеъмол соҳасида қўлланилар эди. Масалан, аввалари шартномалар асосан фуқаролар томонидан алди-сотди ишларини амалга оширилишида, иш ҳақи олишда ва х. к.ларда тузилар эди. Энди эса бу шартномалар брокерлар томонидан биржаларда кенг татбиқ этилмоқда. Тадбиркорлик операцияларини, таваккалчиликни суғурта қилиш шартномалари, хўжалик фаолиятини ажралмас қисми бўлиб қолди.

Бозорга ўтиш шароитида шартномавий алоқалар фақат хўжалик юритувчи субъектларнинг хоҳишлари бўйича шаклланади. Янги шароитда шартнома иқтисодий оборот қатнашчиларининг ўзаро фаолият юритишининг асосий воситаси бўлиб қолди ва ҳар бир иштирокчининг ўз хўжалик фаолиятини олиб боришини режалаштириш функциясини бажаради.

Маҳсулот қўйиш шартномаси тушунчаси ҳам ўзгарди. Унинг асосий белгиси, бошқа шартномалардан (масалан, олди-сотди шартномасидан) фарқли ўлароқ — шартнома предмети-тадбиркорлик фаолияти учун мўлжалланган товар ва муносабатларнинг давомийлигидир.

Маҳсулот қўйиш шартномаси шундай шартнома сифатида намоён бўладики, унга асосан тадбиркорлик фаолиятини ёритаётган таъминотчи-сотувчи, белгиланган муддатлар ичида ўзи ишлаб чиқарган ёки сотиб олган товарларни харидорга, шахсий, оилавий ва шу сингари бошқа мақсад йўлида фойдаланиш билан боғлиқ бўлмаган тадбиркорлик фаолиятида ишлатиши учун етказиб бериш мажбуриятини олади.

Бинобарин, тадбиркорлик фаолияти учун мўлжалланган товар — маҳсулот қўйиш шартномасининг объектидир. Турли ташкилий ҳуқуқий шаклдаги корхоналар ва тадбиркор фуқаролар шартнома иштирокчилари ҳисобланадилар.

Сотиладиган товарни ишлаб чиқарувчилар ёки таъминот ва сотиш билан шуғулланувчи воситачилар — таъминотчилар (маҳсулот қўювчилар) дейилади. Ҳар қандай ташкилот харидор бўлиши мумкин.

Маҳсулот қўйиш (етказиб бериш) шартномаси бўйича хўжалик алоқалари тўғридан-тўғри ва мураккаб кўринишда бўлади. Тўғридан-тўғри алоқаларда шартнома бевосита товар ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчи ўртасида тузилади. Мураккаб алоқада эса ишлаб чиқарувчи билан истеъмолчи ўртасида воситачи иш олиб боради, масалан улгуржи савдо корхоналари, моддий-техника таъминоти ташкилотлари шулар жумласидандир. Ишлаб чиқарувчи воситачи-харидор билан, у эса ўз навбатида истеъмолчи-харидор билан шартнома тузади.

Шартнома алоқалари таркибини танланиши (тўғридан-тўғри ёки воситачи орқали) иқтисодий манфаатдорлик нуқтаи назаридан келиб чиқади. Бозор иқтисодиёти шароитида, одатда, истеъмолчи ишлаб чиқарувчи билан тўғридан-тўғри алоқа ўрнатишга ҳаракат қилади. Бундай шартномалар ишлаб чиқарувчига аниқ талаблар хусусан товар сифати, етказиб бериш тартиби ва бошқалар бўйича ўз фикрини билдириш имконини беради. Воситачи ташкилот билан шартнома тузиш, одатда, истеъмолчи учун хизматлар, масалан товарларни жамлаш, истеъмолга тайёрлаш ва бошқалар билан боғлиқдир. Амалда шартнома тури истеъмолчи томонидан танланади.

Шартномаларни томонлар ёзма шаклда тузатадилар.

Шартномада товарнинг номи, миқдори, ассортименти, шартноманинг амал қилиш муддати, товарни қўйилиши муддатлари ва даврлари, шартноманинг умумий суммаси, товар нархи, ҳисоб-китоб шакли ва тартиби, шартнома иштирокчиларининг реквизитлари албатта кўрсатилиши шарт.

Шартнома харидорларнинг катта миқдорда ва шунингдек оз миқдордаги товар партияларига бўлган талабини, ўзаро ман-

фаатдорлик шартларида, қондирувчи улгуржи савдо бўйича хўжалик алоқаларини расмийлаштирилишини таъминлайди. Одатда, улгуржи таъминотда ихтисослашган воситачи ташкилотлар қатнашади. Улар истеъмолчиларга, ҳакини олган ҳолда, товар ассортиментларини танлаш, уларни ишлаб чиқаришда ишлатилишига тайёрлаш борасида қўшимча хизмат кўрсатадилар. Ишлаб чиқарувчиларни воситачилар билан ва воситачиларни истеъмолчилар билан муомаласи шартнома орқали расмийлаштирилади.

Давлат эҳтиёжлари учун товарларни қўйилишини бошқарилиши ўзига хос хусусиятларга эгадир. Давлат эҳтиёжи учун товарлар етказиб берилиши давлат контрактлари асосида амалга оширилади ва давлат буюртмалари бўйича шартномалар тузилади. Шартномани давлат контракти, деб номланишини сабаби, томонларнинг бири давлат буюртмачиси бўлиб, давлат эҳтиёжлари учун товарларга буюртмалар беради.

Бундай шартномаларни тузиш, келишмовчиликларни кўриб чиқиш, тўловни кафолатланишининг алоҳида тартиби ўрнатилган.

Маҳсулот (товар) етказиб берувчи давлат томонидан даромад солиғини тўлаш, кредитлар бериш ва ҳ.к.лар бўйича имтиёзлар берилиши мумкин, шунингдек давлат шартномасини тузишда асоссиз бош тортганларга нисбатан жавобгарлик (жарима тўлаш) чораси қўлланилиши мумкин.

Улгуржи савдонинг ташкилий шакли-ярмарка – йирик савдо бўлиб, даврий равишда белгиланган муддатларда ўтказилади. Ярмаркаларда савдо алоқалари ўрнатилади, намуналар бўйича улгуржи савдо-сотиқ амалга оширилади, савдо битимлари тузилади. Шартнома тузишда юзага келган келишмовчиликлар ярмарка арбитражи томонидан ҳал этилади.

Ярмаркалардан, воситачи ташкилотлар томонидан улгуржи харид қилиш, шунингдек, ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида тўғридан-тўғри шартномалар тузиш мақсадида фойдаланилади.

Аукционлар — ўзига хос хусусиятга эга бўлган товарларни ким ошди савдоси бўйича сотилиши учун ташкил этилган бозордир. Аукционлар доимий ёки олдиндан белгилаб қўйилган жойларда, белгиланган вақтларда ўтказилади.

Алоҳида фирмалар ёки бирлашмалар аукционларни ўтказувчилари бўлиши мумкин. Шунингдек, аукционлар ихтисослашган брокерлик фирмалари томонидан ташкил этилади.

Аукцион савдосининг предмети бўлиб алоҳида товарлар, товар партиялари, шунингдек корхоналар ва бошқа хусусийлаштирилиши кўзда тутилган мулкий комплекслар бўлиши мумкин.

Аукционнинг (ким ошди савдосининг) хусусиятлари: аукционга қўйилган товарнинг бирламчи нархи эълон қилинади; савдо сотувчи билан аукцион комиссияси ўртасидаги битимга (шартномага) асосланади; товарга энг баланд тўловни таклиф этган харидор, уни сотиб олган ҳисобланади ва савдо ниҳоясида стандарт шартномага

имзо қўяди; харидор аукционни ўтказиш тартибида белгиланган муддат ичида сотиб олинган товар учун ҳақ тўлашга мажбур; товар учун якуний баҳони айтган ва уни сотиб олишдан бош тортган шахс мазкур аукционда қатнашиш ҳуқуқидан маҳрум этилади.

Бозор фондининг майда улгуржи товар савдоси олди-сотди шартномаси орқали расмийлаштирилади. Муассасалар, ташкилотлар, корхоналар бу товарлар майда улгуржи савдо базалари, дўконлар (шу жумладан тижорат дўконлари) орқали сотилади. Товарларни майда улгуржи савдоси чакана нархларда амалга оширилади.

Олдиндан буюртма бериш ва намуналар бўйича савдо-сотиқ қилиш кенг қўлланилмоқда.

16.2. БИРЖА БИТИМЛАРИ ВА ТОВАРЛАРНИНГ ҚЎЙИЛИШИ

Бозор инфратаркибини ривожланишида товар биржаларини вужудга келиши муҳим омил бўлди. Товар биржаларини ташкил этилиши нархни бошқарилишини енгиллаштиради, маҳсулот сотилишини ва хўжалик алоқаларини ўрнатилишини осонлаштиради.

Товар биржалари – ишбилармонлик фаолияти марказлари бўлиб, улгуржи савдони олиб бориш борасида ҳудудий тўсиқларни енгади. Товар биржалари ихтиёрий асосда, таъсисчиларнинг ва аъзоларининг маблағлари ҳисобига ташкил қилинади. Биржада товар олди-сотдиси амалга оширилади, ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар ўртасида алоқалар ўрнатилади. Биржа нархларининг котировка қилиниши орқали товарнинг ҳаққоний нархи аниқланади ва бу нарх битимга келишишда мўлжал сифатида олинади.

Биржа савдоси белгиланган жойда, ошкора олиб борилади. *Одатда биржадаги битимлар биржа воситачилари орқали амалга* оширилади.

Товар биржалари ҳақидаги қонун, биржани юридик шахс кўринишидаги ташкилот сифатида статусини белгилайди.

Биржага аъзо бўлишни чеклаш борасида ҳолатлар белгилаб қўйилган. Хусусан, қуйидагилар товар биржасини аъзоси бўла олмайди: товар биржаси хизматчилари; раҳбарлари биржанинг хизматчилари бўлган корхоналар, муассасалар ва ташкилотлар; давлат ҳокимияти ва бошқармалари органлари; банк операцияларини юритиш лицензиясига эга бўлган банк ва кредит муассасалари; суғурта, инвестиция компаниялари ва фондлари; жамоат, диний, хайрия бирлашмалари ва фондлари; тадбиркорлик фаолиятини юритиш ҳуқуқига эга бўлмаган жисмоний шахслар.

Биржа аъзоси бўлмаган жисмоний ва юридик шахслар — биржа қатнашчилари дейилиб, улар биржа савдосига маълум ҳақ тўлаганларидан кейингина қўйиладилар. Қатнашчилар доимий ва бир маротабалик бўладилар. Доимий қатнашчилар биржада уч йилдан ортиқ бўлмаган муддатда иштирок этадилар ва уларнинг сони биржа аъзолари сонининг 30 %дан ортмайди.

Биржа битимлари. Биржада, одатда биржа воситачилари — брокерлар орқали битимлар олиб борилади. Биржа аъзолари, доимий ва бир марталы қатнашчилар биржа савдосининг иштирокчилари дейилади. Биржа аъзолари — биржанинг устав капиталига ўз бадалларини қўшган жисмоний ва юридик шахслардир.

Қуйидагилар биржа воситачиларидир:

- корхона сифатида рўйхатдан ўтган брокерлик фирмалари;
- брокерлик идоралари, филиаллари ва бошқа алоҳида балансга эга бўлган ва ҳисоб рақамига эга бўлган корхоналар, муассасалар, ташкилотлар;
- эркин брокерлар — тадбиркор сифатида (юридик шахс эмас) рўйхатдан ўтган жисмоний шахслар.

Биржа савдоси товар гуруҳлари бўйича, одатда, маълум товарсекцияларида амалга оширилади. Савдони биржа маклерлари деб номланувчи биржа хизматлари олиб борадилар.

Биржа битимлари бошқа битимлардан фарқланиб, унинг ўзига хос хусусиятлари бор, биржа битимлари қуйидагиларга асосан тузилади:

- биржа йиғилишларида;
- биржа савдоси иштирокчилари томонидан, одатда биржа воситачилари орқали (мижоз номидан ва унинг ҳисобига; мижоз номидан, ўз ҳисобига; ўз номидан ва мижоз ҳисобига, ўз номидан ва ўз ҳисобига);
- фақат биржа товарига нисбатан;
- маклер орқали — ёзма равишда расмийлаштирилади (маклер ёзуви);
- биржа савдоси тартибига биноан биржа битими расмийлаштирилади ва рўйхатга олиш таркиби белгиланади:
- биржадан ташқарида бажарилади, чунки биржада товар мавжуд бўлмайди.

Биржа битимларининг асосий турларини белгилари ва хусусиятлари устида тўхталиб ўтамиз.

— Реал товарлар бўйича битимларга касса ва форвард битимлари киради. Касса битимининг мақсади — битим иштирокчиларининг келишувига биноан товарни дархол етказиб бериш. Товар истеъмолчи қўлига тегиши билан ҳақи тўланади. Форвард битимида товар иштирокчилар келишувига биноан, маълум бир муддатдан кейин етказиб берилади. Масалан, «йўлдаги» товарга форвард битимида сотувчи қўлида товар ҳозирча йўқ, лекин у белгиланган муддатда етказиб берилишига келишилади.

— Муддатли битимлар — қатъий, онкол, опцион, (мукофотли битимлар) фьючерс битимларига бўлинади.

— Қатъий битим — сотувчи товарни битим тузилганда келишилган нархда белгиланган муддатда харидорга етказиб беради.

Онкол битими — сотувчи товарни харидорга белгиланган муддатда, ҳақини тўланиши пайтидаги нархларда етказиб беради. Бинобарин,

битим тузилаётган пайтда унинг нархи хақида сўз юритилмайди.

Опцион — мукофотли битимдир. Қарши томонга битим тузилганда келишилган нархда белгиланган муддат мобайнида исталган куни товарни сотиш ёки сотиб олиш ёки зарарни қопланмаган ҳолда битимдан бутунлай воз кечиш ҳуқуқини беради.

Фьючерс битими товар сотиб олиш ёки сотиш мақсадида эмас, балки битимни нақд товар билан суғурталаш ёки қайта сотиш ёки битимни тўхтатгандан кейин нархи ўзгаришидаги фарқни олиш мақсадида тузилади.

Фьючерс битимини объекти-товар эмас (бошқа биржа битимларидан фарқли ўлароқ) балки биржа контрактидир (Фьючерс) мақсадида тузилади. Фьючерс битимидан кўзланган мақсад — нархлар ўртасидаги фарқдан фойда кўриш ёки нархни пасайиши орқасидан тавакkалчиликни камайтириш ва зарарни озайтиришдир.

Фьючерс битими нархи текисланишини таъминлайди, чунки бундай битимларни тузилиши битимлар сонини ортиради ва нархи ўзгариши (тебраниши) камаяди, натижада иқтисодиётни барқарорлашига ижобий таъсир кўрсатилади.

16.3. ТАДБИРКОРЛИК ИҚТИСОДИЙ-ҲУҚУҚИЙ ШАКЛЛАРИНИНГ ЗАМОНАВИЙ КЎРИНИШЛАРИ

Тадбиркорликнинг бир неча замонавий иқтисодий-ҳуқуқий шаклларини кўриб чиқамиз.

Консигнация — шартнома комиссиясининг кўринишларидан бири бўлиб, товар сотиш билан боғлиқ тадбиркорлик соҳасида кенг қўлланилади. Консигнация шартномаси тузилади ва бу шартнома товар эгасининг (консигнантнинг) товарни маълум шартлар асосида сотиш борасида воситачига (консигнаторга) берадиган топшириғидан келиб чиқадиган томонларнинг мулкий муомалаларини бошқаради. Шартномада, одатда жўнатилган товар, уни сотиш шарти (лимит нархи) ва сотиш муддати кўрсатилади. Консигнатор товарни сотилгунга қадар ўз омборида саклайди ва консигнант манфаати йўлида суғурта қилади. Консигнатор товарни ўз номидан, лекин консигнант ҳисобига сотади. Муддатида сотилмай қолган товар, агар консигнация шартномасида воситачи консигнатор томонидан амалда сотиб олиниши лозим бўлган товарни бир қисмини қайтариб берилиши ҳақида келишилмаган бўлса, сотувчига қайтарилади.

Франчайзинг тадбиркорлик шакли тарзида АҚШ, Япония ва Ғарбий Европа мамлакатларида кенг қўлланилади. Бу, корхоналарнинг бозордаги ўзига хос ўзаро муносабатларини билдиради. Франчайзинг муносабатларининг моҳияти шундаки, франчайзер деб номланувчи йирик ва нисбатан барқарор фирма, франчайзи деб аталувчи,

ҳозирча бизнесда ўзининг иқтисодий ўрнига эга бўлмаган кичик корхонага, аниқ белгиланган муддат ичида ва белгиланган жойда франчайзер томонидан қўлланиб келинган унинг томонидан такомиллаштирилган технологиядан, ноу-хау, савдо марказидан фойдаланиш ҳуқуқи (франшизу) берилади; франчайзи ходимларини ўқитиш ва консультация бериш имкони берилади. Франчайзер ўз шеригига (франчайзига) қурилмалар, хом ашё, материаллар, кредитлар берилиши, унинг кафили бўлиши мажбуриятларини бажариши мумкин.

Франчайзингни амалга ошириш учун шериклар мазкур фаолиятни ташкил этиш борасида шартнома тузадилар. Бу шартноманинг предмети — франчайзи томонидан франчайзернинг бизнес юритиш ҳуқуқларидан бири, унинг мавқеи ва номидан фойдаланиш ҳуқуқидир.

Бинобарин, бизнеснинг исталган тури бўйича франчайзнинг шартларига асосан франчайзернинг имкониятлари ва ҳуқуқларини унинг шериги бўлмиш франчайзига берилиши бўйича шартнома тузилади.

Франчайзер томонидан кўрсатиладиган хизматлар ва қўллаб қувватлашлар, шартномада белгиланган миқдорда ва тартибда ҳақ тўлаш (роялти) эвазига амалга оширилади.

Товар тақчиллиги ва молиялаштириш манбаларининг чекланганлиги шароитида тезкор лизингни қўлланилиши муҳим аҳамият касб этади. Лизинг компанияси, ижарачи томонидан ишлаб чиқариш мақсадлари йўлида фойдаланилиши мўлжалланган машина-жиҳозларини, транспорт воситаларини, омбор биноларини сотиб олади ва уларга эгалик ҳуқуқини ўзида сақлаб қолади.

Тезкор лизинг бўйича шартнома муддати ижара предметининг амортизация муддатидан қисқа бўлади. Шартнома муддати тугаганидан сўнг унинг предмети эгасига қайтарилади ёки янгитдан ижарага берилиши мумкин.

16.4. КРЕДИТ БЕРУВЧИ ТАШКИЛОТЛАРНИНГ ХИЗМАТЛАРИ

Бозор иқтисодиётида тадбиркорлик фаолияти амалга оширилар экан пул маблағлари ҳаракатини ташкилий шакли сифатида молия бозори ҳам шаклланади. Банк муассасалари ва мижозларнинг пул муносабатларини ҳуқуқий тарзда бошқарилиши муҳим ўрин тутади.

Муносабатларнинг шартномавий характери.

Кредит ташкилотлар, шу жумладан банк муассасалари ва мижозлар ўртасидаги муомалалар шартномавий характерга эга.

Мижознинг аризасига асосан банкда унинг ҳисоб рақамини очилиши банк шартномасининг якуни ҳисобланиб, ҳисоб рақамига тушган маблағни ҳисобга олиш, бу бўйича мижоз топшириғларини бажариш ва банкнинг иш юритиш тартиблари ва шартнома асосида белгилаб қўйилган қонуний актлар бўйича мажбуриятларни ўз зиммасига олади.

Тадбиркорлар ўз маблағларини банк муассасаларида сақлашлари ва ўз мажбуриятлари бўйича бошқа корхоналар билан ҳисоб-китобларни нақд пулсиз, банк муассасалари орқали амалга оширишлари шарт. Бинобарин, нақд пулсиз ҳисоб-китобларни амалга ошириш тадбиркорликда ҳисоб-китоб қилишнинг асосий кўринишидир. Ҳисоб-китобнинг қуйидаги тўлов талаби — тўлов топшириғи, аккредитив, чек, вексель кўринишлари кўп тарқалгандир.

Шунингдек, банклар ўзининг маблағлари ҳисобидан мижозларга хизматини кўрсатади. Бундай муомаланинг ҳуқуқи шакли қарз ва кредит шартномаси ҳисобланади.

Бундай шартноманинг хусусияти шундаки, қарз берувчи сифатида малакали тадбиркорбанк намоён бўлади. Унинг учун кредит бериш фаолиятининг асосий кўринишидир, зеро бунинг орқасидан банк даромад (фойда) кўради: мижоз учун эса кредит олиш вақтинчалик ҳисобланади.

Мижозларга кредит берилишида банкнинг хизмати қуйидагиларга асосланади:

- *кредит имконияти (қарздан фойдаланганлик учун банкка белгиланган фоиз тўланади);*
- *кредитни қайтарилиши;*
- *кредит муддати (қарз маълум муддатга берилади);*
- *кредитни мақсадли эканлиги;*
- *кредитни таъминланганлиги.*

Банк муассасалари ҳисоб-китоб ва кредит хизматидан ташқари мижознинг топшириғига кўра факторинг, молиявий лизинг, қимматли қоғозлар билан операциялар ўтказиш, валюта операциялар ва ҳ.к. хизматлар кўрсатади.

Молиявий лизинг (ижара) — ижара берувчи (лизинг компанияси, банк) томонидан бажариладиган савдо-комиссион операциянинг кўринишидир. Молиявий ижара шартномасига кўра ижара берувчи ижарачи томонидан кўрсатилган мулкни сотувчидан сотиб олиш ва бу мулкни ҳақ тўлаш эвазига тадбиркорлик мақсадида вақтинчалик фойдаланиш ва эгалик қилиш учун бериш мажбуриятини олади. Мулкнинг қиймати ижара тўлови орқали, ижара муддати ичида тўлиқ копланади. Ижара муддати тугаганидан сўнг мулк тўлиғича ижарачи (мижоз) ихтиёрига ўтади. Бу шартноманинг предмети тадбиркорлик фаолиятида қўлланиладиган, ер ва бошқа табиий объектлардан ташқари, барча ноистеъмол буюмлар бўлиши мумкин.

Мижоз (ижарачи) учун бундай лизинг муомаласи фойдалидир, чунки бунда у қиймат баҳо қурилма сотиб олишга бир вақтли капитал қўйишдан озод бўлади; ижара берувчи эса комиссион шартномада кўзда тутилган кўринишда фойда олади.

Факторинг — факторинг компанияси (банк) томонидан кўрсатиладиган савдо-комиссион хизматдир.

Факторинг қарз мижознинг дебитор қарзини инкассация қилиниши, кредит берилиши ва мижознинг кредит қарзларини кафолатланиши таъминланади.

Факторинг мижоз учун манфаатлидир, чунки қарзни тўланишида мижоз ҳуқуқларини фактор (банк) ҳимоя қилади:

фактор (банк) комиссион тўловларни олади:

Ҳозирги шароитда молиявий лизинг, факторинг операцияларини ихтисослашган бўлинмаларини ташкил этувчи (шўъба корхоналари, филиаллар — лизинг, факторинг компаниялари) тижорат банклари амалга оширадилар.

17 — БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИНГ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН БОШҚАРИЛИШИ

17.1. МАМЛАКАТ ИҚТИСОДИЁТИНИ ДАВЛАТ ТОМОНИДАН БОШҚАРИЛИШИНИНГ ЗАРУРИЯТИ

Кўплаб ижобий томонлари мавжудлигига қарамай, бозор иқтисодиёти, жамият ва ҳар бир фуқаронинг манфаатлари йўлида барча иқтисодий ва ижтимоий жараёнларни автоматик тарзда бошқариш имкониятига эга эмас. У фойдани ижтимоий жиҳатдан тенг тақсимланишини таъминлай олмайди, ижтимоий меҳнат қилиш ҳуқуқига кафолат бермайди, атроф муҳитни муҳофаза қилишни мўлжалга олмайди ва аҳолининг ҳимояланмаган табақасини қўллаб-қувватлай олмайди.

Хусусий бизнес юқори даромад келтирмайдиган, бироқ жамият ва давлат учун ҳаётий зарурият ҳисобланган тармоқ ва пойиҳаларга капитал қўйишга қизиқмайди. Бозор иқтисодиёти кўп актуал муаммоларни ҳал эта олмайди. Шу сабабли бу муаммоларни ҳал этилишида давлат иштирок этади.

Давлат зиммасига қуйидаги асосий функциялар юклатилган:

1. Ҳуқуқий асосларни яратиш. Маълумки, ҳуқуқий асосланмаган иқтисодиёт ва хатто бутун жамият нормал ривожлана олмайди. Давлат мулкчилик бошқаруви, маҳсулот сифатини таъминловчи ва ҳ.к. қонунларни ишлаб чиқади. Ҳуқуқий асослар ёрдамида давлат муносабатларни бошқаруви қонуний «ўйин тартиби»ни таъминлайди.

2. Мамлакатда миллий хавфсизликни ва ҳуқуқий тартибни таъминлаш. Давлат томонидан ҳар бир фуқаро, жамият ва бозор иқтисодиётининг барча субъектларини хавфсизлиги ва ҳуқуқлари таъминланиши шарт. Агар давлат ўзининг бу функциясини етарли даражада бажара олмас экан мамлакатда жиноятчиликнинг, мафия, коррупция, порахўрлик ва бошқа салбий ҳолатларнинг ривожланишига шароит яратилади ва бундай аҳвол тадбиркорлик фаолияти ва бутун мамлакат иқтисодиётига ҳалокатли таъсир кўрсатиши мумкин.

3. Иқтисодиётни барқарорлаштириш, яъни, иқтисодиётни барка-

рор ривожланиши. Бунда асосий макроиқтисодиёт кўрсаткичлари: ялпи миллий маҳсулот етиштириш ҳажми, миллий даромад; инфляция даражаси, ишсизлик, бюджет тақчиллиги ва бошқаларни оптимал даражада бўлишига эришилади. Мамлакат иқтисодиётини барқарор бўлишини таъминлаш учун ҳукумат томонидан фискал, молиявий — кредит, илмий-техник ва инвестиция сиёсатларини олиб бориш орқали барча дастак ва усуллар ишга солиниши керак.

Давлат, иқтисодиётни барқарорлашига эриша олмас экан тадбиркорлик фаолияти, мамлакат иқтисодиёти, ижтимоий аҳвол ва бошқа жараёнлар инқирозга юз тутади.

Жумладан, масалан, ҳукумат инфляцияга қарши кураш юритмаса, у бутун малакат иқтисодиётини фаланж бўлиб қолишига олиб келади. Инфляция қуйидаги салбий оқибатларга олиб келиши мумкин:

Миллий товарлар импорт товарлар билан рақобатлаша олмайди. Бу эса ўз навбатида тўлов балансини тақчиллигига, саноат ишлаб чиқаришини пасайишига, ишсизликни ортишига олиб келади.

валюта чайқовчилиги бошланади;

пулнинг, айниқса чет-эл валютасини мамлакатдан чиқиб кетиши кучаяди;

валюта девальвацияси, натижада импорт товарлар нархини ўсиши ва умуман нарх-навони кўтарилиши юз беради;

фуқаролар жамғармаси қадрсизланади;

инвестиция фаолияти пасаяди ва бошқа салбий оқибатлар келиб чиқади.

4. Ижтимоий ҳимоялаш ва ижтимоий кафолат.

Давлат фаол ижтимоий сиёсат юритиши лозим бўлиб, унинг моҳияти қуйидагилардан иборат: кексалик ва ногиронлик пенсиялари, ишсизлик нафақалари билан таъминлаш; кам таъминланган оилаларга турли ёрдам кўрсатиш; инфляция билан боғлиқ ҳолда даромадларни индексация қилиш ва ҳ.к.

Бу сиёсатни юритар экан давлат, мамлакатдаги барча фуқароларнинг минимал ҳаёт кечириш даражасини ушлаб туради ва ижтимоий зиддиятларнинг келиб чиқишини олдини олади.

5. Рақобатчиликни ҳимоялаш. Рақобатчилик бозор иқтисодиётининг асосий бошқарув қуролларидан бири ҳисобланади. Рақобатчилик иқтисодиётнинг барча соҳалари ривожланишининг асоси бўлиб, у товар ишлаб чиқарувчилар, хизмат кўрсатувчиларни янги ва илғор усуллари жорий этишларига, маҳсулот сифатини яхшилаш чораларини кўришга, ишлаб чиқариш харажатларини камайтиришга ундайди. Шу сабабли давлат функцияларидан бири рақобатчиликни ҳимоя қилишдир. Рақобатда, харидор — хўжайин, бозор унинг агенти, корхоналар бўлса — хизматкорларидир. Монополия шароитида аҳвол кескин ўзгаради, харидор хўжайинликдан хизматкорга айланиб қолади. Шу сабабли иқтисодиётни демонополия қилиш — рақобат муҳитини яратиш, рақобатчиликни ҳимоя қилиш, давлат миқёсидаги муҳим иш ҳисобланади.

17.2. ДАВЛАТ АРАЛАШУВИНИНГ ШАРТ – ШАРОИТЛАРИ

Давлат фақат маълум шарт-шароитлар юзага келган тақдирдагина иқтисодиётга аралашади. Бу шарт-шароитлар позитив ва негатив бўлиши мумкин.

Негатив шароитлар инсон фаолиятининг барча соҳаларида тадбиркорлик фаолиятига ва мамлакатнинг бутун иқтисодиётига негатив (салбий) таъсир кўрсатувчи турли воқеликлардир. Бу воқеликлар моҳияти жиҳатидан турли-туман бўлиб, давлат уларни олдиндан ва ўз вақтида кўра олиши ва уларни таъсир кучини камайтириш ва бутунлай бартараф этиш чораларини кўриши лозим.

Давлат аралашуви лозим бўлган бундай шароитларга қуйидагилар киради: миллий хавфсизлик талаби, жамиятдаги ижтимоий мураккаблик, иқтисодиётдаги негатив воқеликлар (ишлаб чиқариш даражасини пасайиб кетиши, инфляция, ишсизликнинг юқори даражаси, мамлакатда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларни жаҳон бозори рақобатига чидамсизлиги, инвестициянинг пасайиши ва бошқалар), атроф муҳитни ифлосланиши.

Позитив шарт-шароитларга инсон фаолиятининг турли соҳаларидаги, тадбиркорлик фаолияти ва иқтисодиётга ижобий таъсир кўрсатувчи турли воқеликлар киради. Давлатнинг бу борадаги вазифаси-бу воқеликларни ўз вақтида кўра билиш ва уларни қўллаб-қувватлаш чораларини кўришдан иборатдир.

Юзага келган шарт-шароитларни билиш давлатни аралашуви учун етарли бўлмасдан, балки бундай шароитларни келтириб чиқарган мезонлар аниқланиши лозим. Масалан, негатив воқеликлар жумласига инфляция, ишсизлик, ишлаб чиқаришнинг пасайиши, бюджет тақчиллиги, инвестиция фаолиятини сустлашуви ва бошқалар киради. Давлат аралашуви учун уларнинг мезонларини билган ҳолда, олдини олиш чоралари кўрилиши керак.

Ишсизлик – бозор иқтисодиётининг ажралмас унсуридир. Ишсизлик даражаси ишчи кучининг 4-6 % ни ташкил этганда нормал ҳисобланади. Ишсизликнинг табиий даражаси, янада маъқулроқ, фойдали ишни излаш, мавсумий ишлар, шунингдек у ёки бу касбларга талабни ўзгариши билан боғлиқдир.

Шу сабабли, ишсизлик даражаси табиий ишсизлик даражасидан ортиб кетган тақдирда, яъни ишлаб чиқаришнинг қисқариши билан боғлиқ циклли ишсизлик юзага келганда давлат уни бошқара бошлайди. Шундай қилиб, ишсизликнинг мезони уни табиий ишсизликка солиштириш орқали аниқланади.

Инфляция — товар ва хизматлар ҳақининг умумий ортиши бўлиб, ишсизликка нисбатан мураккаб воқелик ҳисобланади. Инфляция жаҳондаги барча мамлакатларга хосдир, чунки товар ва хизматларнинг нархлари доимий бўлмасдан, ҳаракатда бўлади. Шу сабабли маълум даражагача инфляция жиддий хавф туғдирмайди, лекин унинг даражаси ортиб кетса, иқтисодиёт ва жамиятга кўп

кўнгилсизликларни олиб келиш мумкин. Инфляциядан ҳам кўнгилсизроқ негатив воқелик деярли мавжуд эмас. Шунинг учун, инфляцияни назоратдан чиқиб кетишига йўл қўймаслик учун давлат, бу жараённи доимий кузатиб туриши шарт. Давлат томонидан кўриладиган чоралар инфляция даражасига, шунингдек, уни келтириб чиқарган сабабларга боғлиқдир. Инфляция икки хил, хусусан: талаб инфляцияси ва таклиф инфляциясига бўлинади. Буларнинг ҳар иккиси ўзига хос хусусиятга эга бўлиб, уларни «даволаш» ҳам турличадир.

Бюджет тақчиллиги — давлат харажатлари, киримлардан ортиб кетганда кузатилади.

Давлат ўз функциясини бажарар экан, мавжуд қонунчилик актларга ва қарорларга тузатиш киритиш ва қабул қилиш, шунингдек маълум иқтисодий сиёсат юритиш борасида иқтисодий ва маъмурий усулларини қўллайди. Бозор иқтисодиёти ривожланган мамлакатлар тажрибаси кўрсатдики, инқирозли ҳолатларда ақти-содиётни ислоҳ қилинишида давлатнинг роли кучаяди ва аксинча унинг роли барқарорлик ва жонланиш даврларида пасаяди. Аммо барча ҳолатларда ҳам давлат тадбиркорлик фаолиятига шундай таъсир кўрсатиш йўлини тутиш керакки, бунда бозор асосларини бузилишига ва инқироз ҳолатларини юзага келишига йўл қўймаслик лозим.

Давлат томонидан иқтисодиётни бошқариш учун мўлжалланган иқтисодий дастаглар турли-туман бўлиб, уларнинг асосийлари: солиқлар, даромад ва ресурсларни қайта тақсимланиши, давлат тадбиркорлиги фаолияти, кредит-молия механизми ва бошқалардир.

Маъмурий усуллар, яъни тўғридан-тўғри таъсир кўрсатиш усуллари, давлат томонидан, у ёки бу масалани ҳал этишда иқтисодий усуллар тўғри келмаган ёки самарасиз бўлган ҳоллардагина қўлланилади. Жаҳон тажрибасини кўрсатишича маъмурий усуллардан фойдаланиш қуйидаги соҳаларда энг самарали натижаларни беради:

— табиий давлат монополияси (темир йўл транспорти, алоқа, фундаментал фан);
— атроф муҳитни муҳофаза қилиш ва ресурслардан фойдаланиш;
— сертификация, стандартлаштириш, метрология;
— ижтимоий сиёсат, аввалгабор бунга аҳолининг ҳаёт кечириш тарзининг минимал даражасини аниқлаш ва уни таъминлаш (энг кам иш ҳақини кафолатланиши, ишсизлик нафақаси ва ҳ.к.) киради.

Давлатнинг фискал (бюджет) сиёсати. Бу сиёсат иқтисодиётни жонлантириш ва барқарорлаштириш мақсадида давлат бюджети ва солиққа тортишни бошқарилишини билдиради. Давлат томонидан тадбиркорлик фаолиятига таъсир кўрсатишнинг бундай механизми умуман олганда қуйидагилар орқали ифодаланади:

Ишлаб чиқаришни кискариши даврида талаб мажмуасини ошириш мақсадида, давлат жамоат ишларига (йўл, кўприк ва бошқа объектлар қурилиши), турли давлат дастурларини амалга оширишга қилинадиган харажатларини кўпайтиради ва шу орқали кўп тармоқлар ва

фирмалар ишини жонлантиради. Иқтисодиётни кўтариш учун давлат ўз харажатларини, яъни аҳоли ва корхоналардан олинган солиқ миқдорини камайтириш орқали таъсир кўрсатади. Аҳолининг истеъмол товарларига бўлган эҳтиёжи ортади, корхоналарда эса инвестиция қилиш учун имкониятлари ортади, натижада иқтисодиётни жонланиши кутилади. Давлат солиқ тизими тадбиркорлик фаолиятига сезиларли таъсир кўрсатади. Солиқ тизими давлат манфаати учун фаолият кўрсатаётган корхоналарга имтиёзлар берилишини кўзда тутади.

Давлат харажатларини камайиши, маълум маънода бюджет тақчиллигини пасайишига олиб келади, натижада инфляция жараёни секинлашади.

Бироқ макробошқарув фақат давлат органлари томонидан кўрсатилувчи таъсир билан чекланиб қолмайди, чунки давлат ўз харажатларини амалга оширишда кечикиб қолиши эҳтимолдан узоқ эмас.

Шу сабабли бозор иқтисодиётида ўз-ўзини ташкил этиш ва ўз-ўзини бошқариш мавжуд бўлиб, улар иқтисодиёт сохасида негатив жараёнлар юзага келиши билан дархол харакатга келадилар. Улар масалан, автоматик тарзда солиқ киримларини ўзгаришини таъминлайдилар. Хусусан, солиқ тўлашнинг прогрессив тизими даромад миқдорига қараб солиқ миқдорини аниқлайди. Даромад ортиб бориши билан солиқ ставкаси, давлат томонидан олдиндан белгилаб қўйилган тартибда, ортиб боради.

Пул — кредит сиёсати — банк фоизларини, пул массаси ва кредитларни давлат томонидан мақсадли бошқарилувини англатади. Бюджет сиёсатидан фаркли ўлароқ, пул-кредит сиёсати ишлаб чиқаришни ва инфляцияга қарши курашиш имконини беради. Бу сиёсатнинг моҳияти давлатнинг пул массасига ва фоиз ставкасига таъсирида ва уни ўз навбатида истеъмол ва инвестиция талабига таъсирида намоён бўлади.

Пул — кредит сиёсатини юритилишида марказий банк алоҳида рол ўйнайди.

Давлат ўз қимматли қоғозларини сотиш ва сотиб олиш орқали иқтисодиётга ва инфляцияга салмоқли таъсир кўрсатиши мумкин.

Илмий-техника сиёсати. Илмий — техника жараёнини жадаллаштирилиши иқтисодий салоҳиятни оширилишини ва мамлакатни қувватли индустриал давлатга айлантирилишини муҳим омилидир.

Давлатнинг ягона илмий-техник сиёсати деганда фан ва техникани ривожланиши ва унинг натижаларини халқ хўжалигига жорий этилишини таъминловчи мақсадли тадбиркорлар тизими тушунилади.

Ягона илмий-техника сиёсатини амалга оширилишида қатор воситалардан фойдаланилади, уларнинг энг асосийлари: таълим ва академик фанлар сохасини етарли даражада ва оқилона молиявий таъминоти; илғор амортизация ва инвестиция сиёсатини юритиш; илмий ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш тизимини такомиллаштириш; рақобатчиликни ҳимоя қилиш; бозор субъектларини барчасида

янгиликлар ва илғор технологияларни жорий этилишига қизиқиш уйғотиш; халқаро илмий-техника ҳамкорликда фаол иштирок этиш ҳисобланади.

Амортизация сиёсати — давлатни илмий-техника сиёсатини таркибий қисмидир. Амортизация меъёрларини, уларни ажратмалари ва фойдаланишини белгилаш орқали, давлат ишлаб чиқаришни қайта тикланиш суръати ва характерини, биринчи ўринда асосий фондларни янгиланиш тезлигини бошқаради.

Амортизация сиёсатини ишлаб чиқаришида давлат қуйидаги тамойиллар асосида иш олиб боради:

- асосий фондларни ўз вақтида, айниқса инфляция шароитида, қайта баҳолаш;
- амортизация меъёрлари асосий фондларни қайта тикланиши ва ривожланиши учун етарли бўлиши шарт;
- корхоналарнинг амортизация ажратмалари фақат белгиланган мақсадда ишлатилади;
- корхона томонидан тезлаштирилган амортизацияни амалга ошириш эҳтимоли;
- амортизация сиёсати асосий фондларни янгиланиши ва илмий-техника жараёнини жадаллаштирилишига таъсир кўрсатади.

Инвестиция сиёсати. Давлатнинг инвестиция сиёсати тадбиркорлик фаолиятига ва мамлакат иқтисодиётига таъсир кўрсатишини муҳим дастаги ҳисобланади.

Инвестиция сиёсати орқали давлат, ишлаб чиқариш ҳажми суръатига, илмий-техника жараёни суръатига, ишлаб чиқариш таркибини ўзгаришига ва кўплаб ижтимоий муаммоларни ҳал этилишига бевосита таъсир кўрсатади.

Умумий кўринишда, давлат инвестиция фаолиятига турлича воситалар орқали таъсир кўрсатади:

- ***молиявий — кредит ва солиқ сиёсати орқали;***
- ***ишлаб чиқаришни реконструкция қилиш ва техник қайта қуролланишга инвестиция қилувчи корхоналарга турли имтиёзлар бериш;***
- ***амортизация сиёсати орқали;***
- ***хорижий инвестицияларни жалб этилишига мақбул шароитлар яратиб бериш;***
- ***илмий-техника сиёсатини юритиш ва х. к.***

Давлат тадбиркорлиги. Давлатни тўғридан-тўғри иқтисодиётга кириб келиши шаклларидан бири — давлат тадбиркорлигидир. Бу тадбиркорликнинг хусусий кўриниши бўлиб, давлат сектори чегарасида амалга оширилади ва давлат корхоналарини маҳсулот ишлаб чиқариши, сотиши ва хизмат кўрсатиши билан боғлиқдир.

Давлат мустақил хўжалик юритиш субъекти сифатида намоён бўлади. Давлат тадбиркорлиги, айниқса кам рентабелли, анъанавий тарзда хусусий капиталда қизиқиш уйғотмайдиган, лекин ривожланиши

ишлаб чиқаришини қайта тикланиши учун шароит яратувчи тар моқларда муҳимдир.

Нарх шаклланиши — давлат томонидан иқтисодиёт ва тадбир корлик фаолиятига таъсир кўрсатувчи муҳим омилдир. Нарх сиёсатидан фойдаланган ҳолда, давлат талаб ва таклифга таъсир кўрсатади даромадни ва ресурсларни қайта тақсимланишини бошқаради минимал ҳаёт кечириш тарзини таъминлайди, шунингдек монополияга ва инфляцияга қарши ва бошқа жараёнларни давлат манфаатлари йўлига йўналтиради.

Давлат нархи сиёсатини аввалгамбор нарх барқарорлигини таъминлаш мақсадида олиб боради.

Маълумки, бозор муносабати шароитида аксарият товарлар эркин нархларда сотилади, яъни нарх талаб ва таклиф асосида белгиланади. Энг муҳим истеъмол товарлари ва хизматлар нархлари давлат томонидан бошқарилади. Бу амалиёт бозор иқтисодиёти ривожланган деярли барча мамлакатларда қўлланилади. Ваҳоланки, нархи давлат томонидан назорат қилинадиган товарлар ва хизматлар умумий товар массасининг 10-15%ни ташкил қилсада, лекин бу аҳолининг минимал ҳаёт кечириш даражасини таъминлашда муҳим аҳамиятга эга.

Тадбиркорлик фаолиятига давлат томонидан таъсир кўрсатилишида ташқи иқтисодий ва ижтимоий сиёсатнинг юритилиши ҳам муҳим ўрин тутади.

Давлат ташқи иқтисодий сиёсатни амалга оширар экан (божхона, таърифлари; қонунлар чиқариш чет-эл инвесторларга қулай шароитлар яратиб бериш ва ҳ.к.) ўзининг экспорт имкониятларини кенгайтиради, экспорт таркибини яхшилайди, рақобатчиликка шароит яратади, маҳсулот сифатини яхшиланишига эришади.

18—БОБ. ТАДБИРКОРЛАРНИНГ ЖАВОБГАРЛИГИ

Тадбиркорликнинг ҳуқуқий статуси унинг ҳуқуқларини кўзда тутиш билан бир қаторда хўжалик фаолиятининг турли соҳаларидаги мажбуриятларини ҳам белгилайди.

Бу мажбуриятларни тўрт гуруҳга бўлиш мумкин: давлат бошқарув органлари олдидаги мажбуриятлари; хўжалик шартномалари бўйича шериклари олдидаги мажбуриятлари; корхона мулки эгасининг олдидаги мажбуриятлари ва ишчиларни ёллаш борасида меҳнат муносабатлари бўйича мажбуриятлар.

Давлат бошқарув органлари олдидаги мажбуриятлар, ички хўжалик фаолияти билан боғлиқ мажбуриятларни ўз ичига олади (давлат корхоналари учун).

Мулкчиликнинг турли шаклидаги корхоналарни ташкил этилиши ва фаолиятини давлат томонидан бошқарилиши билан боғлиқ мажбуриятлар корхонани ташкил этиш учун зарур шартларни бажариш,

алоҳида корхоналарни монопол ҳолатига йўл қўймаслик ва уларни товар бозорида инсофсиз рақобат юритишини олдини олишни; экологик ҳавфсизлик талабларига риоя қилинишини, атроф муҳитни ифлосланишига йўл қўймасликни; қонунчилик билан белгиланган солиқларни ўз муддатида ва ўлчамларда тўланишни, ўз вақтида даромадлар декларациясини тақдим этилишини, стандартлаштириш ва сертификация талабларини бажарилишини кўзда тутади.

Бу мажбуриятларни бажарилмаслиги тадбиркорларни жавобгарликка тортилишига олиб келади. Мулкий жавобгарлик иқтисодий жавобгарликни англатади. Мулкий жавобгарлик тадбиркорнинг иқтисодий фаолияти натижаларига у ёки бу даражада таъсир кўрсатади. Бу иқтисодий жавобгарлик бўлсада, ҳар доим юридик кўринишга эга, яъни қонуний ва меъёрий актлар орқали кўзда тутилган бўлади. Хўжалик муносабатлари бўйича шерикларига, ўз ҳолига мулкий санкцияларни қўлланилиши ҳуқуқий давлат принципларига зиддир.

Тадбиркорнинг жавобгарлиги — қўлланилиши ва олиб келган оқибатлар характерига қараб маъмурий, ҳуқуқий, жиноий бўлиши мумкин.

18.1. ДАВЛАТ БОШҚАРУВИ ОРГАНЛАРИ ОЛДИДАГИ ЖАВОБГАРЛИК

Тадбиркор жавобгарлиги аксарият ҳолларда маъмурий қонун бузарликларда (қасддан ёки эҳтиётсизлик оқибатида) намоён бўлади.

Тадбиркорнинг — бошқарув соҳасидаги қонунбузарликлари учун маъмурий жавобгарлиги меъёрий актлар, қонунлар Президент фармонлари орқали назорат қилинади.

Маъмурий, шу жумладан молиявий жавобгарлик кимнингдир субъектив ҳуқуқларини бузганлиги учун эмас, жамият ва давлат манфаатларига зид келганлиги учун татбиқ этилади, шу сабабли мос келувчи давлат бошқаруви органига қўлланилади. Одатда у жарима солиш кўринишида бўлиб, соф фойда ҳисобидан бюджетга ўтказилади.

Маъмурий жаримани ундириб олиниши сўзсиз амалга оширилади. Бироқ шу билан бирга қатор ҳолларда қонунчилик тадбиркорга маъмурий орган ҳаракати устидан судга шикоят аризаси билан мурожаат қилиш ҳуқуқини кўзда тутади.

Тадбиркорликни давлат томонидан бошқарилишувининг асосий йўналишлари.

1. Тадбиркорлик фаолиятини давлат томонидан бошқарилиши корхоналарни ташкил қилиш тартибини алоҳида тадбиркорлик фаолияти турларига лицензия берилишини, шунингдек бу қоидаларни [illegible] ҳолларида жавобгарликни кўзда тутади. Жумладан, [illegible] ўтмаган корхонани фаолият юритиши тақиқланади. [illegible] ўтмаган корхонанинг даромади суд орқали маҳаллий [illegible] ўтказилади.

Тадбиркорлик фаолияти ёритишнинг зарур шартларидан бири,

кўп ҳолларда лицензия олиниши ҳисобланади. Айрим турд тадбиркорлик фаолияти юритиш учун лицензия берилиши ва лиц зияни бекор қилиниши тартиби махсус қонунчилик актлар белгилаб қўйилади.

3. Тадбиркорлик фаолиятини давлат томонидан бошқарилишини энг муҳим йўналишларидан бири Ўзбекистон Республикасининг «Тов бозорларида монополистик фаолиятни чеклаш ва раҳоб тўғрисида»ги 1996 йил 27 декабрь қонунида белгиланган бўлиб, ун, бу борадаги чеклашлар ва огоҳлантиришлар кўрсатиб ўтилган.

4. Давлат томонидан белгиланган нарх интизомини бузилиш жавобгарлиги бир қатор меъёрий актлар билан кўзда тутилган нарх (таърифларни давлат бошқаруви томонидан белгиланади.

5. Стандартлаштириш ва сертификация қонунчилигига риоя кили жавобгарлиги «Стандартлаштириш ва сертификация» тўғрисидаг қонунда белгилаб қўйилган.

Давлат стандарти масъул ходимларига корхоналарда назорат оли бориш ҳуқуқи бериб, қуйидагилар қаради:

— текширилган маҳсулотни сотиш ёки уни ишлатишни таъқиқлаш ҳақида кўрсатма бериш;
— маҳсулотни яратиш, ишлаб чиқаришга тайёргарлик кўриш, сотиш, сақлаш, ташиш, чиқитга чиқариш, иш бажариш ва хизмат кўрсатиш жараёнида давлат стандартлари талаби бузилганда аниқланган камчиликларни бартараф этиш кўрсатмаларини бериш;
— давлат стандартларининг мажбурий талабларини бузилиш ҳолларида жарималар солиш;
— давлат рўйхатидан ўтмаган ва стандарт талабларига жаво бермайдиган импорт маҳсулотларни сотилишини таъқиқлаш.

6. Ўзбекистон Республикасининг солиқ қонунчилиги бўйич жавобгарлик.

Солиқ санкциялари қуйидагича ифодаланади:

– яшириб қолинган ёки камайтириб кўрсатилган даромад суммасини бюджетга ўтказилади ва шу суммага тенг миқдорда жарим солинади, шунингдек корхона раҳбарларига нисбатан маъмури жарима қўлланилади.

Солиқ ўз муддатида тўланмаганлиги учун белгиланган тартибд устама жаримага тортиш.

Тўланмаган солиқларни ва жарима суммаларини ундириб олиниш юридик шахслардан тортишувсиз тартибда тўғридан-тўғри, жисмони шахслардан эса суд орқали амалга оширилади.

18.2. ХЎЖАЛИК ШАРТНОМАЛАРИ БЎЙИЧА ШЕРИКЛАР ОЛДИДАГИ ЖАВОБГАРЛИК

Жавобгарлик кўринишлари. Шартнома мажбуриятларини бажа маслик жавобгарлиги зарарни ундириб олишда намоён бўлади.

Зарарни ундириб олиниши — фуқаролик ҳуқуқий жавобгарлик асосий шаклидир.

Зарар икки хил кўринишда бўлади.

— ҳуқуқи бузилган, мулки йўқотилган ёки ишдан чиққан ша томонидан қилинган харажатлар.

— Оддий шароитдаги оборот орқали шахс олиши лозим бўлгс даромадни олинмай қолиши.

Жарима, устама жарима (неустойка) — қонун орқали белгила қўйилган пул суммаси бўлиб, шартнома талаблари бажарилмага тақдирда қарздор томонидан тўланади.

Ўтган даврларда томонлар шартномада кўрсатилган, қонунларда белгиланган санкциялар бўйича боғланган бўлсалар, ҳозирга келиб улар ўзлари учун маъқул бўлган, шартномавий мажбуриятларни бажармаганлик учун санкцияларни қўллашга келишиб оладилар.

Фуқаролик — ҳуқуқий жавобгарлик шартлари. Шартномани бажармаслик ёки талаб даражасида бажармаслик борасида жавобгарлик автоматик тарзда, ўз-ўзидан юзага келмайди. Бунинг учун қуйидаги шартлар бўлиши зарур:

— зиммасига мажбурият юклатилган шахс томонидан ҳуқуқи бузилиши: зарарни мавжудлиги: кўрилган зарар билан ҳуқуқ бузулиш ҳаракати ўртасидаги сабабий боғланиш; ҳуқуқни бузувчининг айби.

Сабабий боғланиш жавобгарлик шарти сифатида амалда муҳим ўрин тутади. Жумладан, товар етказиб берилмаган тақдирда ва бунинг натижасида режани бажарилмай қолганлиги ва кўзланган даромад олинмай қолгани исботланса, тадбиркор таъминотчи томонни судга бериши мумкин.

Шартнома мажбуриятлари ичида бажариш муддати ҳам муҳим ҳисобланади.

Шартномада кўрсатилган муддатларда ўз мажбуриятини бажара олмаган қарздор, кредиторнинг кўрган зарари бўйича жавобгар бўлади. Яъни қарздор бўлиб қолган тадбиркор ҳар қандай ҳолда ҳам кўрилган зарарни қоплаш мажбуриятидан озод бўлмайди. Кредитор томонидан тўлов ёки бажариш муддати узайтирилиши мумкин. Лекин узайтирилган муддат давомида ишнинг бажарилиши (қарзни берилиши) кредитор учун манфаатли бўлмай қолса, кредитор ишни бажарилишидан воз кечиши ва зарарни қопланишини талаб этишга ҳақлидир. Алоҳида ҳолларда (масалан, транспортда) бунга истесно берилиши мумкин.

Шартномавий интизомни бузилганлиги учун санкциялар қўлла-нилиши, тадбиркорга иқтисодий манфаат келтирган тақдирдагина самарали бўлади. Маълумки турғунлик даврида, яъни давлат мулкчилиги шароитида давлат корхоналарига солинган жарима, корхона иқтисодиётига таъсир кўрсатмас эди, аксарият ҳолларда жарималар зарар кўрган корхона ҳисобига эмас, балки давлат бюджетига ўтказилар эди.

Ўзбекистон Республикасининг «Банкротлик тўғрисида»ги 1996 йил 5 май қонуни бозор иқтисодиётига ўтиш анъаналарига тўлиқ мос келиб, кредиторлар ва солиқ органларидан бўлган қарзларини, айтиб ўтилган қонун билан белгилаб ўтилган тартибда, корхона мулки сотилган тақдирда ҳам тўлай олмасалар, уларни беркитиш кўзда тутилади.

Юридик жавобгарликнинг кўриб чиқилган шаклларидан ташқари қонунчилик, қонунбузар – тадбиркорга шартнома мажбуриятларини тезкорлик билан бажарилишини таъминлашни суд органларини четлаб ўтиб, таъсир кўрсатиш чораларини кўзда тутади. Бундай чораларга қуйидагилар киради:

- олди-сотди шартномасида — сотиб олувчига сифатсиз товарни сотиб олиш ва пул тўлашдан бош тортиш ҳуқуқи берилади, агар олдиндан пул тўланган бўлса, уни қайтариб олиш ёки сифатли товар берилишини талаб этиши мумкин;
- ташиб бериш шартномасида — барча тўловлар тўлангунга қадар юкни бермаслик;
- кафолатли олди-сотди шартномасида — сотувчининг товар камчилигини бартараф этиши ёки алмаштириб бериш мажбурияти.

18.3. ИШЛОВЧИЛАРНИНГ МЕҲНАТ ҲУҚУҚЛАРИ БУЗИЛИШИ БЎЙИЧА ЖАВОБГАРЛИК

Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этишнинг ажралмас қисми — тадбиркор-корхоналарнинг амалдаги қонунлар ва корхона уставига асосан меҳнат шартномаси тузиш орқали ишчи-хизматчиларни ишга ёллаш ва ишдан бўшатиш ҳуқуқидир.

Мулкчилик шаклидан қатъий назар барча корхоналарда ишловчилар учун меҳнат қонунчилигини тенг татбиқ этилиши ва иш вақтининг давомийлиги, дам олиш, меҳнатга ҳақ тўлаш, ҳавфсиз меҳнат шароитини яратиш, ижтимоий тиббий ва бошқа кўринишдаги суғурта қилиш соҳасида ижтимоий кафолат берилиши умумий қоида сифатида белгилаб қўйилган.

Корхона мустақил равишда ўз ишчилари учун қўшимча меҳнат таътили бериши, иш куни вақтини қисқартириши, рағбатлантириш чораларини кўриши меҳнатга ҳақ тўлашни шакллари, тизими ва ўлчамларини белгиланиши мумкин.

Меҳнат шартномасини тузилиши тадбиркор-корхона зиммасига маълум мажбуриятлар юклайди ва уларни бажармаслик юзасидан жавобгар ҳисобланади. Бу жавобгарлик фақат корхонанинг мулкчилик ҳуқуқларига эмас, балки унинг мансабдор шахслари, биринчи ўринда корхона раҳбарига тааллуқлидир.

Давлат назорат органлар (меҳнат бўйича техник инспекция, ҳуқуқий инспекция, давлат энергия назорати, санитария эпидемия назорати, органлари ва ҳ.к.) томонидан ўтказиладиган текширувлар натижасида аниқланган, ишловчилар ҳаёти ва соғлиги учун ҳавфли шароитларни

юзага келтирувчи қонунбузарликлар учун корхоналарга нисбатан чоралар кўрилади, ишни тўхташиши дастгоҳлар ва жиҳозлардан фойдаланишни таъқиқлаш борасида маъмурият учун бажарилиши мажбурий бўлган қарорлар чиқарилади.

Меҳнат шароитини бузилиши бўйича жавобгарликнинг асосий шакли — айбдор мансабдор шахслар жавобгарлиги ҳисобланади. Уларга нисбатан интизомий, маъмурий, моддий жиноий чоралар (қонун билан белгиланган тартибда) қўлланилади.

Интизомий жавобгарлик Ўзбекистон Республикаси Меҳнат Қонунлари Кодексида белгиланган тартибда қўлланилади.

Мансабдор шахсларга нисбатан интизомий жавобгарлик меҳнат қонунлари, шу жумладан меҳнат муҳофазаси талаблари бузилганда жарима кўринишида қўлланилади.

Жамоа шартномалари бажарилмаганда, уларни лойиҳасини ишлаб чиқишда жамоа билан музокара олиб бориш тартиби бузилганда, зарур ахборотлар берилмаганда, суд томонидан белгиланган жарималар тўланмаганда маъмурий чоралар қўлланилади.

Фуқаролар ҳуқуқлари бузилган бир қатор ҳолларда айбдор шахслар жиноий жавобгарликка тортилади.

Ноқонуний тарзда ишдан бўшатилгани ёки бошқа ишга ўтказилгани ва кейинчалик ўз ишига тикланган шахсларнинг мажбурий ишга келмаган кунлари билан боғлиқ харажатлар учун айбдор мансабдор шахслар моддий жавобгарликка тортиладилар.

18.4. КОРХОНА МУЛКИНИНГ ЭГАСИ ОЛДИДАГИ ЖАВОБГАРЛИК

Тадбиркорлик, тадбиркорлик жараёнида фойдаланиладиган мулкнинг эгаси ёки эгаси бўлмаган шахслар томонидан амалга оширилиши мумкин.

Мулк эгаси бўлмаган тадбиркор ўз фаолиятини хўжалик юритиш ҳуқуқи асосида юритади. Тадбиркорликни мана шу асосда олиб борувчи корхонага, ўзига топширилган мулкни бошқариш ва фойдаланиш борасида кенг ваколатлар берилади.

Бу кўпроқ давлат ва маҳаллий ҳокимият корхоналарига тааллуқли бўлиб, улар давлат органлари (вазирликлар, маҳаллий маъмуриятлар) томонидан асосий ва оборот маблағлар билан таъминланадилар. Уларнинг фаолияти назорат қилинади.

Тадбиркорга ўз мулкини хўжалик юритиш учун бериб қўйган мулк эгаси олинадиган даромаднинг корхона уставида белгиланган қисмини олади.

18.5. ТАДБИРКОРЛАР НИЗОЛАРИНИ КЎРИБ ЧИҚУВЧИ ОРГАНЛАР

Хўжалик судлари. Тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи

юридик шахслар ўртасида юзага чиқувчи низолар хўжалик судларида кўрилиб ҳал этилади.

Ўзбекистон Республикаси хўжалик судлари тизимига Республика Олий Хўжалик суди, Қорақалпоғистон Республикаси ва вилоятларнинг хўжалик судлари киради.

Хўжалик судлари мулкчиликнинг барча шаклларига мансуб корхоналар муассасалар ва ташкилотлар, Республиканинг ҳамда бошқа мамлакатларнинг халқаро бирлашмалари ва ташкилотлари, давлатлар ва бошқа органлар ўртасидаги хўжалик ишлари соҳасига оид жанжалли масалаларни ҳал қилиш йўли билан суд ҳокимиятини амалга оширадилар.

Хўжалик судларининг вазифаларига қуйидагилар киради: одил судловни амалга ошириш йўли билан корхоналар, муассасалар, ташкилотларнинг ҳуқуқлари ҳамда уларнинг қонун муҳофазасидаги манфаатлари ҳимоя қилинишини таъминлаш, ваколатли воситалар ёрдамида иқтисодий муносабатларда қонунчиликка риоя қилинишига кўмаклашиш.

Олий Хўжалик суди хўжалик ишларидаги судлов соҳасида суд ҳокимиятининг олий органи ҳисобланади.

Агар низода иштирок этаётган томонларнинг бири юридик тадбиркорлик бўйича статусга эга бўлмаган фуқаро бўлса, бу низони умумий суд кўриб чиқади.

МУНДАРИЖА

Сўз боши 3

1— БОБ. Тадбиркорлик тушунчаси ва унинг моҳияти

1.1. Тадбиркорликнинг келиб чиқиш тарихи ва моҳияти 4
1.2. Тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун зарур бўлган иқтисодий, ижтимоий ва ҳуқуқий шартлар 10
1.3. Тадбиркорлик турлари ва шакллари 13
1.4. Ўзбекистонда тадбиркорликнинг замонавий шакллари 18

2 — БОБ. Тадбиркорлик фаолияти турлари

2.1. Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги. 36
2.2. Тижорат тадбиркорлиги 45
2.3. Молиявий тадбиркорлик 50
2.4. Консультатив тадбиркорлик 53

3— БОБ. Бозор шароитида корхоналар

3.1. Корхона шакллари 73
3.2. Корхоналар фаолиятининг механизми 74
3.3. Нархнинг тартибга солишдаги роли. 80
3.4. Маҳсулот сифатининг тартибга солишдаги роли 81
3.5. Ишлашдан мақсад фойда олишдир 84
3.6. Корхона-қимматли қоғозлар бозорида 85
3.7. Корхоналарнинг ночорлиги 87

4— БОБ. Маҳсулот ишлаб чиқарилиши ва истеъмоли

4.1. Жамият эҳтиёжларини тўлиқ қондирилишида маҳсулот ишлаб чиқарилишининг белгиловчи роли 96
4.2. Техника, технология ва ишлаб чиқаришни ташкил қилиш самарадорликни оширишнинг бош омилидир 100
4.3. Маҳсулот ишлаб чиқарилиши ва истеъмоли боғланиши 109
4.4. Маҳсулотни сертификациялаш 111

5— БОБ. Хусусий ишни ташкил қилиш ва ривожлантириш

5.1. Янги корхонани ташкил қилиш тартиби 112
5.2. Техник-иқтисодий асослашни ишлаб чиқиш ва бизнес-режа 114
5.3. Янги корхонанинг бошқаруви 124

6— БОБ. Хусусий, жамоа ва унитар корхоналарнинг фаолият кўрсатиш механизми

6.1. Юридик шахслар ҳақида тушунча, уларнинг турлари ва тоифаланиши 128
6.2. Юридик шахсларнинг хўжалик юритишини ташкилий-ҳуқуқий шакллари моҳияти ва ўзига хослиги 130
6.3. Юридик шахслар бирлашмаси 135

7— БОБ. Кичик корхоналарнинг тадбиркорлик фаолияти

7.1. Кичик корхоналарнинг моҳияти ва вазифалари. 145
7.2. Кичик бизнеснинг давлат томонидан қўллаб-қувватланиши 148
7.3. Кичик корхоналарнинг иқтисодий фаолияти характеристикаси 153

8— БОБ. Корхонани молиявий бошқариш

8.1. Корхоналар ва тижорат ташкилотларининг молиялари 166

юридик шахслар ўртасида юзага чиқ
кўрилиб хал этилади.

Ўзбекистон Республикаси хўж
Олий Хўжалик суди, Қорақалпо
хўжалик судлари киради.

Хўжалик судлари
корхоналар
бошқа мамлакатл
давлатлар ва
оид жанж
амалг

...да молиявий ... 169
прогноз ... 177
...архонанинг молиявий ...олатини баҳолаш
...ахборот манбаи ... 181
...нинг тўлов қобилиятини ва ликвидлилигини ...
...ил қилиш ... 198
Молиявий манбалар таркибини баҳолаш ... 201
9.4. Активлар айланувчанлигининг таҳлили ... 205
9.5. Корхонанинг даромадлилигини таҳлил қилиш ... 209

10 — БОБ. Нарх ва фирманинг нарх сиёсати

10.1. Нарх ҳосил қилувчи омилларнинг таҳлили ... 212
10.2. Нарх турлари. Нарх ҳақида ахборот манбаалари ... 219
10.3. Фирма маҳсулотига нарх қўйилиши усуллари ва босқичлари ... 224
10.4. Экспорт ва импорт маҳсулотлар нархини белгилаш ... 230
10.5. Савдо битими бўйича музокара олиб бориш тартиби ... 234

11 — БОБ. Тадбиркорлик фаолиятини солиққа тортиш

11.1. Ўзбекистон Республикаси солиқ тизимининг умумий характеристикаси ... 236
11.2. Қўшилган қиймат солиғи ... 238
11.3. Акцизлар ... 243
11.4. Корхона ва ташкилотлардан олинадиган даромад (фойда) солиғи ... 244

12 — БОБ. Тадбиркорлик таваккалчилиги

12.1. Тадбиркорликда таваккалчилик ва унинг турлари ... 247
12.2. Лойиҳани молиялаштиришда таваккалчилик ... 252
12.3. Бизнес-режа ва тадбиркорлик таваккалчилигининг камайиши ... 253
12.4. Тадбиркор ва самарали қарорга келиш ... 254

13 — БОБ. Тадбиркорлар рақобати

13.1. Рақобат турлари ... 257
13.2. Замонавий шароитда рақобатчиликнинг ривожланиши ... 262
13.3. Давлат томонидан антимонопол назорат тизими ... 263

14 — БОБ. Корхонада маркетинг

14.1. Маркетингнинг ижтимоий-иқтисодий моҳияти ва мазмуни ... 265
14.2. Маркетингнинг асосий принциплари ... 267
14.3. Корхона имкониятларини ўрганиш ... 268
14.4. Истеъмолчиларни ўрганиш ... 270

15 — БОБ. Инновация тадбиркорлиги

15.1. Инновация тадбиркорлиги. Умумий ҳолат ... 271
15.2. Янгиликлар бозорининг механизми ва фаолияти ... 272
15.3. Инвестрлаш асослари ... 278

16 — БОБ. Тадбиркорларнинг хўжалик алоқалари

16.1. Бозор иқтисодиётига ўтишда хўжалик алоқалари ... 280
16.2. Биржа битимлари ва товарларни қўйилиши ... 283
16.3. Тадбиркорлик иқтисодий-ҳуқуқий шаклларининг замонавий кўринишлари ... 285

16.4. Кредит берувчи ташкилотларнинг . . . 286

17 — БОБ. Тадбиркорлик ҲАРИЖА
томонидан бошқа

17.1. Мамлакат иқтисодиётини давлат томонида 3
бошқарилишининг зарурияти . . . . . **си ва унинг моҳияти**

17.2. Давлат аралашувининг шарт-шароитлари . . . моҳияти 4

18 — БОБ. Тадбиркорларнинг жавобг

18.1. Давлат бошқарув органлари олдидаги жавобгарлик 10

18.2. Хўжалик шартномалари бўйича шериклар олдидаги 13
жавобгарлик 18

18.3. Ишловчиларнинг меҳнат ҳуқуқлари бузилиши
бўйича жавобгарлик 298

18.4. Корхона мулкининг эгаси олдидаги жавобгарлик 299

18.5. Тадбиркорлар низоларини кўриб чиқувчи органлар 299

ЎҚУВ – УСЛУБИЙ НАШР

С. Н. УСМОНОВ, Ю. Т. ДОДОБОЕВ,
А. ХУДОЙБЕРДИЕВ.

ТАДБИРКОРЛИК АСОСЛАРИ

Муҳаррир - С. Қаҳҳор.
Тех.муҳаррир - Б. Йўлчиев.
Мусаввир - М. Эргашев.
Мусаҳҳиҳ - Х. Умаралиев.

Теришга берилди 17.10.2000. Босишга рухсат этилди 11.12.2000.
Бичими 60x84/16. Хажми 19 б.т. Офсет усулида чоп этилди. 1000 нусха.
Буюртма № 1183. Баҳоси келишилган нархда.

"Фарғона" нашриёти. 712014, Фарғона ш., Соҳибқирон Темур кўчаси, 28.
Чуст шаҳар босмахонаси Чуст ш., Сўфизода кўчаси, 8.