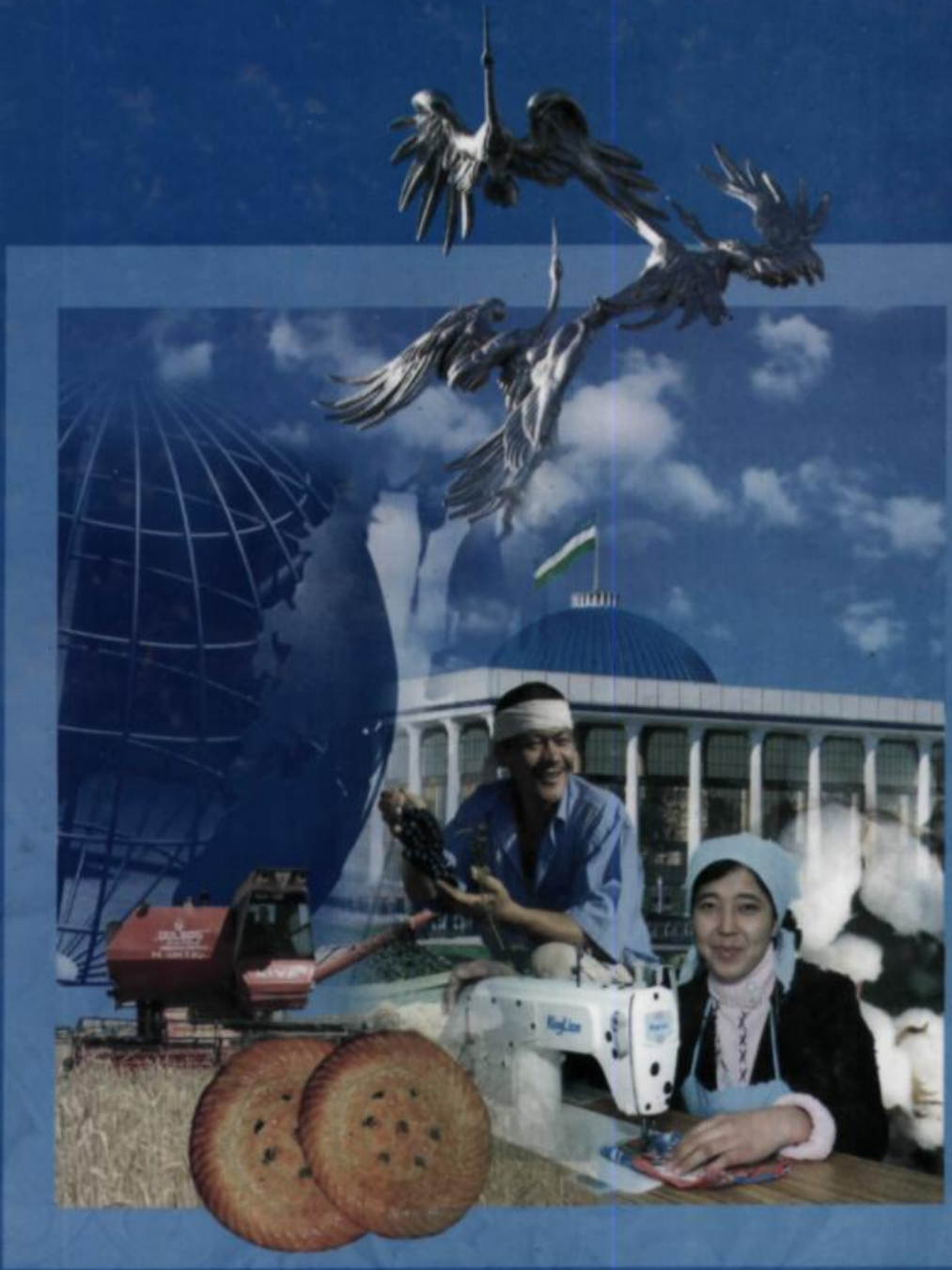
КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК



ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ
ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ

КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК

Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус, касб-хунар таълими ўқув-услубий бирлашмалари фаолиятини мувофиқлаштирувчи кенгаш томонидан олий ўқув юртларининг талабалари учун ўқув қўлланма сифатида тавсия этилган

Тошкент–2011

УДК: 334.722(575.1)
ББК 65.9(5Ў)09
К48

Кичик бизнес ва тадбиркорлик: Ўзбекистон Республикаси олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги. - Т.: ADIB NASHRIYOTI, 2011. –280 бет.

Ушбу ўқув қўлланмада кичик бизнес ва тадбиркорликнинг моҳияти, иқтисодиётда тутган ўрни, тадбиркорликнинг турлари ва шакллари, хорижий мамлакатларда ҳамда Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ривожланиши, кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш, режалаштириш, таҳлил этиш, бошқариш, кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларига хизмат кўрсатувчи бозор инфратузилмалари, кичик бизнес ва тадбикорлик субъектларининг молиявий фаолияти, кредит билан таъминлаш шакллари, кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларининг экспорт салоҳиятини баҳолаш, Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш истиқболлари баён этилган.

Мазкур ўқув қўлланма "Баркамол авлод йили" давлат дастури доирасида Ўзбекистон Республикаси олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг ҳомийлигида нашр қилинди.

Ушбу ўқув қўлланма иқтисод фанлари доктори, профессор Н.Х.Жумаевнинг умумий таҳрири остида тайёрланди.

Ижодий гуруҳ: М.Болтабаев, М.Қосимова, Ш.Эргашходжаева, Б.Ғойибназаров, А.Самадов, Р.Ходжаев

Тақризчилар:
Суюнов Д.Х. – иқтисод фанлари доктори
Юсупов М.А. – иқтисод фанлари номзоди, доцент

УДК: 334.722(575.1)
ББК 65.9(5Ў)09

ISBN 978-9943-317-29-1

© "ADIB NASHRIYOTI" МЧЖ, 2011

КИРИШ

Ҳозирги кунда республикамизда кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришга алоҳида эътибор берилмоқда. Чунки, кичик бизнес ва тадбиркорлик соҳасини ривожлантириш масаласига давлатимиз иқтисодий сиёсатининг стратегик вазифаси сифатида қаралмоқда.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А. Каримов 2009 йилнинг асосий якунлари ва 2010 йилда Ўзбекистонни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор йўналишларига бағишланган Вазирлар Маҳкамасининг 2010 йил 29 январда бўлиб ўтган мажлисидаги «Асосий вазифамиз - ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир» номли маърузасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш ва бу борада зарурий чора-тадбирлар мажмуини амалга ошириш масаласига алоҳида тўхталиб ўтар экан, "Ҳозирги кунда кичик бизнес субъектлари ялпи ички маҳсулотнинг қарийб 50 фоизини ишлаб чиқармоқда. Ҳолбуки, 2000 йилда бу кўрсаткич 31 фоизни ташкил этган эди. Бундай натижа биринчи навбатда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик давлат томонидан доимий қўллаб-қувватланаётгани самарасидир"[1], деб алоҳида таъкидлаши мамлакатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни янги босқичларга кўтаришни назарда тутади.

Ушбу соҳа нафақат миллий иқтисодиётнинг ўсиш суръатларини жадаллаштириш, балки бугунги кун учун долзарб ҳисобланган аҳолини иш билан таъминлаш ва турмуш даражасини ошириш масалаларини ҳал этишда ҳам етакчи ўрин тутмоқда.

Лекин шу билан бирга, бу борада айрим муаммоларга ҳам дуч келинмоқдаки, бунинг асосий сабаби кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини бошлаётган шахсларнинг ишни нимадан бошламоқ кераклиги, уни қандай ташкил этиш зарурлиги ва бошқариш сирлари ҳақида тўла тасаввурга эга эмаслигидадир. Шу жиҳатдан қаралганда, мазкур ўқув қўлланма юқоридаги муаммоларни самарали бартараф этишга муҳим ҳисса қўшади.

«Кичик бизнес ва тадбиркорлик» фани бўйича республикамиз ва МДҲ мамлакатларининг етакчи олимлари томонидан кўплаб дарслик ва ўқув қўлланмалар чоп этилган. Жумладан, Абдуллаев А., Сотволдиев А. ва бошқа муаллифлар томонидан 2004 йилда «Кичик ва ўрта бизнес: ташкил этиш, режалаштириш, бошқариш» номли

[1] Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир. – Т.: Ўзбекистон, 2010. -42-бет.

САМАРҚАНД ... МАРКАЗИ
№ 441268

ўқув қўлланмаси нашр этилган. Унда кичик ва ўрта бизнесни ташкил этиш, режалаштириш ва бошқариш масалалари атрофлича ёритилган. Бундан ташқари, қўлланмада бугунги кунда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишни мақсад қилиб қўйган шахслар учун бизнесга кириб бориш билан боғлиқ атамалар изоҳи берилган.

Юлдашев Ш.А. томонидан 2003 йилда чоп этилган «Малый бизнес и предпринимательство» номли ўқув қўлланмада Ўзбекистонда кичик бизнеснинг шаклланиши ва ривожланиши, унинг ташкилий-ҳуқуқий шакллар, кичик бизнес инфратузилмаси, бизнес-режа ишлаб чиқиш масалалари ва кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш усуллари кўрсатиб берилган.

Лапуста М.Г. таҳрири остида 2003 йилда чоп этилган «Предпринимательство» номли ўқув қўлланмада тадбиркорликнинг умумий тавсифи ва ташкилий-ҳуқуқий шакллари, тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш, бизнес-режа тузиш, молиявий фаолиятини таҳлил қилиш, солиққа тортиш ва тадбиркорлик психологияси масалалари кенг ёритилган.

Горфинкел В.Я., Поляк Г.Б. ва Швандар В.А.лар томонидан 2002 йилда тайёрланган «Предпринимательство» номли ўқув қўлланмада Россияда тадбиркорликнинг шаклланиши ва ўзига хос хусусиятлари, унинг замонавий шакллари, фаолият турлари, молиявий фаолиятини бошқариш, таҳлил қилиш ва солиққа тортиш масалалари кенг ёритилган.

Сиропулис Николас Н. томонидан 2001 йилда чоп этилган «Управление малым бизнесом» номли ўқув қўлланмада кичик бизнеснинг иқтисодиётда тутган ўрни, кичик бизнесни ташкил этиш ва бошқариш масалалари атрофлича ёритилган.

Горфинкел В.Я. ва Швандар В.А. томонидан 2004 йилда нашр этилган «Малый бизнес: организация, экономика, управление» номли ўқув қўлланмада Россия ва хориж мамлакатларида кичик бизнеснинг ривожланиши, унинг иқтисодиётда тутган ўрни, кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш, бошқариш ва таҳлил қилиш масалалари кенг ёритилган.

Юқорида қайд этилган ўқув қўлланмалардан фарқли ўлароқ, мазкур ўқув қўлланма Ўзбекистон Республикаси олий ва ўрта махсус таълим вазирлиги томонидан тасдиқланган «Кичик бизнес ва тадбиркорлик» фани ўқув дастури асосида тайёрланган.

Унда кичик бизнес ва тадбиркорлик бўйича хориж иқтисодчи-олимлари томонидан илгари сурилган назария ва мактабларнинг

вужудга келиши ва тараққий топиши, кичик бизнес ва тадбиркорлик тушунчалари, уларнинг иқтисодиётда тутган ўрни, республикада кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришнинг ўзига хос хусусиятлари, кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ташкилий-ҳуқуқий асослари ва уларни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш масалалари кенг ёритилган. Шунингдек, ушбу ўқув қўлланмада кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш, режалаштириш, бошқариш, унинг молиявий ҳолати ва кредит билан таъминлаш шакллари, банк, солиқ, молия муассасалари ва аудит тизими билан алоқалари, уларнинг солиққа тортиш механизмлари ва имтиёзлари, тадбиркорлик этикаси ва маданияти, кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларининг экспорт салоҳиятини баҳолаш усуллари, шунингдек, Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш истиқболлари батафсил баён этилган.

Ўқув қўлланма муаллифлари кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи ходимлар, ишбилармонлар ва олий ўқув юртлари талабаларининг қўлланманинг мазмуни, тузилиши юзасидан билдирган таклиф, мулоҳаза ва маслаҳатларини бажонидил қабул қиладилар.

1-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ МОҲИЯТИ ВА МАЗМУНИ

1.1.Кичик бизнес ва тадбиркорлик тушунчалари, уларнинг моҳияти ва мазмуни

Бозор муносабатлари шароитида иқтисодиётни ривожлантиришнинг асосий омилларидан бири кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришдир.

Хўш, «тадбиркор», «тадбиркорлик» тушунчалари қандай мазмунга эга ва нимани англатади?

Бу тушунчаларнинг ҳозирги маъносида XVII аср охири ва XVIII аср бошларида илк бор инглиз иқтисодчиси Ричард Кантилон қўллаган эди. Унинг фикрича, тадбиркор таваккалчилик шароитида фаолият юритувчи кишидир. Шу боисдан у ер ва меҳнат омилини иқтисодий фаровонликни белгилаб берувчи бойлик манбаи деб билган. Кейинчалик, XVIII асрнинг охири ва XIX асрнинг бошида машҳур француз иқтисодчиси Ж.Б. Сей (1767-1832) «Сиёсий иқтисод рисоласи» китобида (1803й.) тадбиркорлик фаолиятини ишлаб чиқаришнинг уч мумтоз омиллари – ер, капитал, меҳнатнинг яхлитлиги деб таърифлаган эди.

У Англия саноатининг муваффақиятини «инглиз тадбиркорлари истеъдоди» таъминлаганлигини таъкидлаган эди. Ж.Б. Сейнинг асосий тезисида маҳсулот ишлаб чиқаришда тадбиркорлар асосий фаолият юритади дейилади. Ж.Б. Сейнинг фикрича, тадбиркор олган даромад унинг меҳнати, ишлаб чиқаришни ташкил этганлиги, маҳсулотни ўз вақтида сотганлиги учун берилган мукофотдир. Тадбиркор таваккал қилиб, бирор-бир маҳсулотни ишлаб чиқаришни ўз бўйнига олади.

Қайд этиш лозимки, иқтисодиёт фанининг асосчилари тадбиркорлик шаклига кам эътибор берганлар. Тадбиркорлик фаолияти уларнинг илмий-тадқиқот ишларининг таҳлил объекти бўлмаган. Инглиз иқтисодчи олимлари А. Смит (1723-1790) ва Д. Рикардо (1772-1823) иқтисодиётни ўз-ўзини мувофиқлаштирувчи механизм деб қабул қилганлар. Ушбу механизмда ижодий тадбиркорликка ўрин йўқ эди. «Халқлар бойликларининг моҳияти ва сабабларини тадқиқ этиш» (1776 й.) китобида А. Смит тадбиркор таърифига алоҳида эътибор берган эди.

А. Смитнинг фикрича, тадбиркор – капитал эгаси. У муайян тижорат ғоясини амалга ошириб, даромад олиш учун таваккалчилик билан иш бошлайди, чунки капитални бирор-бир ишга сарфлаш доимо

таваккалчилик билан боғлиқдир. Тадбиркорликдан олинган даромад, А. Смитнинг фикрича, шахсий таваккалчилик учун олинган мукофот. Тадбиркор ишлаб чиқаришни ўзи режалаштиради, ташкил этади, ишлаб чиқариш фаолияти натижаларига эгалик қилади. Бу ишлар, ўз навбатида, бозор тизими билан боғлиқ.

Шу боис А. Смит бизларни бозор тизимининг марказий механизми – рақобат механизми билан таништиради. Ўз манфаатини кўзлаб юрган ҳар бир киши бозорда шу мақсад билан юрган кишиларга дуч келади. Натижада, бозордаги ҳар бир ҳаракат қилувчи субъект рақобатчи таклиф этган нархларга рози бўлади. Бундай рақобатда ўхшаш товарларга меъёрдан ортиқ нарх қўйган ишлаб чиқарувчи харидорни йўқотиши ҳеч гап эмас.

А. Смитнинг қайд қилишича, бозор жамият сотиб олишни хоҳлаган ва керакли миқдордаги товарларни ишлаб чиқаради. Шу билан бирга, А. Смит бозорнинг қудратли куч эканлигини, у жамиятни зарур товарлар билан доимо таъминлаши ва бу тизим ўз-ўзини мувофиқлаштиришини кўрсатиб берди. Унинг фикрича, ўз-ўзига қўйиб берилган бозор тизими ривожланади ва бундай тизими бор халқнинг бойлиги ортаверади.

XIX-XX асрлар чегараларида тадбиркорлик институтининг аҳамияти ва ролини кўпчилик англай бошлади. Француз иқтисодчиси Андре Маршалл (1907-1968 йй.) биринчи бўлиб ишлаб чиқаришнинг учта омилига (ер, капитал, меҳнат) тўртинчи – ташкиллаштириш омилини қўшди. Шу вақтдан бошлаб, тадбиркорлик тушунчаси ва шу соҳада олиб бориладиган ишлар кўлами кенгайиб бормоқда.

Америкалик иқтисодчи Ж.Б. Кларк (1847-1938) Ж.Б. Сейнинг «учлик формуласига» бир оз ўзгартириш киритди. Унинг фикрича, ишлаб чиқаришда доим тўрт омил иштирок этади:

1) капитал;
2) ишлаб чиқариш воситалари ва ер;
3) тадбиркорлик фаолияти;
4) ишчининг меҳнати.

Ҳар бир омил ишлаб чиқаришдан олинаётган ўзига хос фойдани акс эттиради: капиталдан капиталист қўшимча фоиз олади; ер рента беради; капиталистнинг ишбилармонлик фаолияти даромад келтиради; ишчининг меҳнати уни маош билан таъминлайди. Бошқача қилиб, Ж.Б. Кларк сўзи билан айтганда: «Эркин рақобат меҳнатга меҳнатдан келган нарсани беради, капиталистларга капитал яратган нарса тегади, тадбиркорлар мувофиқлаштириш фаолиятидан келган нарсани олади»[1]. Тадбиркорлик фаолиятини у ана шундай тушунган.

[1] Кларк Ж.Б. Распределение богатства. -М., 1994. 40-бет

Машҳур америкалик иқтисодчи Й. Шумпетер (1883-1950) ўзининг «Иқтисодий ривожланиш назарияси»[1] китобида, тадбиркорни новатор (янгилик бунёд қилувчи одам) деб таърифлаган. Олим тадбиркорлик фаолиятини капиталистик иқтисодиётнинг ривожланишида, иқтисодий ўсишни таъминлашда катта роль ўйнайдиган янгиликларни жорий этишдан иборат, деб билади: «Вазифаси янги комбинацияларни жорий этишдан иборат бўлган хўжалик субъектларини биз тадбиркор деб атаймиз». Ушбу муаммога иқтисодиёт соҳасида Нобель мукофотига сазовор бўлган (1974) инглиз иқтисодчиси Фридрих Фон Хайн (1899-1984) бошқача ёндашган. Унинг фикрича, тадбиркорлик фаолият бўлмасдан, балки янги иқтисодий имкониятларни излаб топиш, хатти-ҳаракатларни таъминлашдир[2]. Олим тадбиркорликни фаолият эмас, деб талқин этади.

На хорижда, на бизда ҳали тадбиркорликнинг умум томонидан эътироф этилган таърифи мавжуд эмас. Америкалик олим Р. Хизрич, «Тадбиркорлик ўз қийматига эга бўлган қандайдир янги нарсани яратиш жараёни, тадбиркор эса бунинг учун барча зарур вақти ва кунини сарфлайдиган, барча молиявий, психологик ва ижтимоий хавф-хатарни ўзига олиб, эвазига мукофот сифатида пул ва эришилган ютуғидан қаноатланувчи шахс»[3], - деб таъкидлайди.

Инглиз профессори А. Хоскин эса «ишни ўз ҳисобидан олиб борувчи, бизнесни бошқариш билан шахсан шуғулланувчи ва керакли воситалар билан таъминланиш учун шахсий жавобгарликка эга, қарорни мустақил қабул қилувчи шахс якка тартибдаги тадбиркор бўлади»[4], - деб изоҳлайди.

Бугунги кунда тадбиркорлик назариясини ривожлантиришнинг тўрт босқичи мавжуд. XVIII асрдаёқ вужудга келган биринчи босқич – тадбиркорлик хавф-хатарини ўзига олиш, бошқача қилиб айтганда, таваккалчилик билан боғлиқ. Тадбиркорликнинг иккинчи босқичи эса инновация жараёни билан боғликдир.

Америкалик иқтисодчи олим Й. Шумпетернинг фикрига кўра, тадбиркорликнинг новаторлик характери қуйидагиларда акс эттирилади:

- бозор учун янги товар ишлаб чиқариш;

[1] Шумпетер Й. Теория экономического развития. -М., 1982. 29-бет

[2] Хайн Ф. Конкуренция как процедура открытия. «Мировая экономика и международные отношения» журнали, 1989. №12, - 36-38-бет.

[3] Хизрич Р., Питерс С. Предпринимательство. -М., 1991, 20-бет.

[4] Хоскин А. Курс предпринимательства. -М., 1993, 23-бет.

- ишлаб чиқариш жараёнига янги технологияларни татбиқ этиш;
- янги сотиш бозорларини ўзлаштириш;
- хомашёнинг янги турлари ва манбаларини топиш.

Тадбиркорлик вужудга келишининг учинчи босқичи тадбиркорликнинг алоҳида шахсий сифатлари: ижтимоий ва иқтисодий вазиятнинг ўзгаришида тўғри йўл топа билиш қобилияти, бошқарув қарорларини танлаш ва қабул қилишда мустақиллик, бошқарув қобилиятларининг тўла намоён бўлиши билан таърифланади.

Тадбиркорлик назариясининг ривожланишидаги ҳозирги босқични тўртинчи босқичга киритиш мумкин. Унинг пайдо бўлишини тадбиркор ҳаракатини таҳлил қилишдаги бошқарув аспектига кўчириш билан боғлайдилар. Бу ҳозирги вақтда назарияда тадбиркорлик муаммолари таҳлили кўплаб ўзаро боғлиқ фанлар доирасида олиб борилишини англатади.

Ҳозирги замон назарий тадқиқотларида нафақат тадбиркорликка ишларни мустақил олиб бориш усули сифатида, балки фирма ичидаги тадбиркорликка ёки интрапренерликка эътибор қаратилади. «Интрапренер» атамаси амалиётга америкалик олим Г. Пиншо томонидан киритилган.

Интрапренерликнинг пайдо бўлиши кўпгина йирик ишлаб чиқариш тузилмалари, уларда ишлаб чиқаришни ташкил этишнинг тадбиркорлик шаклига ўтиши билан боғлиқ. Тадбиркорлик иши ижод эркинлигининг мавжуд бўлишини кўзда тутганлиги сабабли яхлит ишлаб чиқариш бирикмалари бўлинмалари ҳаракат қилиш эркинлигини оладилар, бу тадбиркорликнинг асосида ётувчи ғояларни амалга ошириш учун зарур интракапиталнинг мавжудлигини назарда тутади.

Таниқли олимларнинг олиб борган тадқиқотлари шуни кўрсатадики, тадбиркорнинг ўз фаолияти соҳасида олиб борадиган ишлари кўп қирралидир. Бу бозор сиёсатининг ўзгариши билан ёки корхонанинг ички ва ташқи омиллари таъсирида аниқланади. Лекин тадбиркорнинг асосий мақсади манфаат (фойда) кўриш билан бир қаторда, бозорда самарали фаолият юритишни таъминлайдиган ишларни амалга оширишдир. Бунинг учун тадбиркорликни бошқариш ва унга кўмак берувчи замонавий менежмент усулларига асосланган механизмни яратиш ва ундан унумли фойдаланишни таъминлаш зарурдир. Бозор шароитида тадбиркорликни бошқаришда унинг қуйидаги хусусиятларини эътиборга олиш керак:

- тадбиркор ҳар доим бозордаги талаб ва таклифни эътиборга олиб иш кўради;

- тадбиркор самарадорликни таъминловчи саъй-ҳаракатлар қилиб, ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш йўлларини қидиради;

- бизнеснинг пировард натижаларига жавоб берадиган шахслар, ўз бизнесларини эркин шарт-шароитларда олиб боришига етарли имкониятлар яратадилар;

- кичик корхонанинг пировард натижалари, яъни унинг оладиган фойда ёки зарари фақат бозордаги олди-сотди жараёнида маълум бўлади;

- кичик бизнес билан шуғулланувчи тадбиркор ўз маблағларини ҳаракатга солиб, бозорда қандай хавф-хатарга дуч келиши ёки якуний натижа қандай бўлишини аниқ билмайди.

Шундай қилиб, тадбиркорлик — иқтисодий фаолиятнинг алоҳида тури бўлиб, унинг замирида мустақил ташаббус, жавобгарлик, тадбиркорлик ғоясига асосланган, фойда олишга йўналтирилган, мақсадга мувофиқ фаолият ётади.

Тадбиркорлик иқтисодий фаолликнинг алоҳида тури бўлиб, унинг бошланғич босқичи, одатда, фикрлаш фаолияти ёки унинг натижаси билан боғланган бўлади, фақат у кейин моддий шаклни олади.

Тадбиркорлик янгилик киритиш, товар ишлаб чиқариш фаолиятини ўзгартириш ёки корхонани (шу жумладан, кичик корхонани) ташкил қилиш соҳасида ижодкорликнинг мавжудлиги билан таърифланади. Тадбиркорлик фаолиятининг ижодкорлик жиҳатлари бошқарувнинг янги тизимида ишлаб чиқаришни ташкил этишнинг янги усуллари ёки янги технологияларини татбиқ этишда ўз ифодасини топади.

Тадбиркорнинг ўзи тадбиркорлик фаолиятининг асосий субъекти ҳисобланади. Аммо тадбиркор ягона субъект эмас, ҳар қандай ҳолда у ишлаб чиқарилган товар ёки хизматнинг истеъмолчиси ҳамда ҳар хил вазиятларда ёрдамчи ёки рақиб сифатида бўлувчи давлат билан ўзаро ҳамкорлик қилишга мажбур. Истеъмолчи ҳам, давлат, ҳам, ёлланма (ишчи) ходим ҳам тадбиркорлик фаолияти субъектлари қаторига кирадилар.

Тадбиркор ва истеъмолчининг ўзаро муносабатларида тадбиркор фаол субъект категориясига киради. Истеъмолчи эса бунда пассив рол ўйнайди. Бу ўзаро муносабатларни таҳлил қилишда истеъмолчи тадбиркорлик жараёнининг индикатори ролини бажаради. Тадбиркор фаолияти предметини ташкил этувчи барча нарса истеъмолчининг ижобий баҳосига эга бўлган ҳолдагина амалга оширилиши мумкин. Бунда истеъмолчи томонидан товарга баҳо берилади ва кейин у ёки бу товарни харид қилишга тайёрлиги аниқланади. Тадбиркор ўз фаолиятини

режалаштириш ва ташкил этишда истеъмолчининг кайфияти, истаги, манфаатларини ҳисобга олиши керак.

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркор учун истеъмолчининг манфаатларига мувофиқ ҳаракат қилишдан бошқа истеъмолчига таъсир қилишнинг йўли йўқдир. Аммо бу тадбиркор истеъмолчининг манфаатларига мувофиқ ҳаракат қилиши кераклигини билдирмайди. Тадбиркорнинг ўзи истеъмолчининг талабини шакллантириши, янги истеъмол эҳтиёжларини яратиши (агар харидор учун зарур бўлган янги товар яратилса) мумкин. Шундан келиб чиққан ҳолда тадбиркорлик фаолиятини ташкил этишнинг икки усулини келтириш мумкин:

- истеъмолчи манфаатини аниқлаш усули;
- истеъмолчига янги товар ёки хизматларни «мажбуран қабул қилдириш» усули.

Шундай қилиб, тадбиркорнинг асосий мақсади ўз истеъмолчиларига эга бўлиш йўлида товарга эҳтиёжни аниқлашдан иборатдир. Тадбиркор ўз истеъмолчиларини шакллантиришда қуйидаги асосий омилларни ҳисобга олиши керак:

- товарнинг янгилиги ва унинг харидор манфаатига мос келиши;
- товар ёки хизматларнинг сифати;
- товар ёки хизматларнинг нархи;
- товарнинг универсаллик даражаси;
- товарнинг ташқи кўриниши, унинг харидор талабига мослиги;
- сотувдан кейинги сервис хизматларидан фойдаланиш имконияти;
- товарнинг қабул қилинган умумий ёки давлат стандартларига мослиги;
- товарлар ва хизматлар рекламасининг жозибалилиги, харидор диққатини ўзига жалб этиши ва ҳоказо.

Хулоса шундан иборатки, агар ижтимоий ишлаб чиқариш нуқтаи назаридан тадбиркор фаол субъект ролида бўлса, унда тадбиркорлик жараёнининг ўзи, унинг самарадорлиги ва мазмуни нуқтаи назаридан истеъмолчи фаол роль ўйнайди ва тадбиркор бу омилни инкор эта олмайди.

Тадбиркорнинг шахсий хусусиятлари, қобилиятлари, имкониятлари ва ишга доир сифатлари тадбиркорликнинг ҳаракатлантирувчи кучи бўлади. Тадбиркорнинг ишга доир сифатлари қуйидаги тамойилларга асосланиши керак:

- биринчидан, бозорнинг товар ва хизматлар билан таъминланиш даражасини таҳлил қилиш йўли билан иқтисодий хўжалик тизимида

ўз ўрнини топиши;

- иккинчидан, шахсий ишлаб чиқариш тузилмасини яратишга тайёрлик қобилияти;

- учинчидан, маркетинг тадқиқотлари натижаларидан келиб чиққан ҳолда, дастлабки тадбиркорлик ҳисоб-китобларини амалга ошириши;

- тўртинчидан, тадбиркорлик лойиҳасини амалга оширишда раҳбарликни тўғри йўлга қуйиш қобилияти;

- бешинчидан, янги техник, технологик ғояни биринчи бўлиб ҳаётга татбиқ этиш ҳамда ушбу ғоядан амалда фойдала—ниш, ундан қандай якуний натижа, маҳсулот ёки хизматлар олиш мумкинлигини тасаввур эта олиши.

Тадбиркорнинг ушбу ишбилармонлик тамойиллари унинг ижодкорлигига асосланади. Айнан ана шу ижодкорлик Й. Шумпетер фикрига асосан, тадбиркор бошқалар эътибор бермаган ва билмаган ишларга эътибор бериб, фаолият юритиш имконини беради.

Ижодкорлик тадбиркорни таърифлашда асосий мезон бўлади, аммо у турли шаклларда намоён бўлиши мумкин. Тадбиркор бошқа ижодкор кишилар томонидан амалга оширилган кашфиётлар, топилмалардан қандай самарали фойдаланиш мумкинлигини билади. Шу билан бирга, у бу янгиликлардан харидорнинг қизиқишини уйғотувчи янги, ажойиб нарса ишлаб чиқариш соҳасида фойдаланиш йўлларини топа олади.

Аммо кашфиёт ва янгилик фақат товар турининг янги таркибий қисмини яратишда эмас, балки товар ишлаб чиқаришни янгилаш жараёнига жалб этишни талаб қилмайдиган оддийроқ шаклларда ҳам намоён бўлади. Масалан, у товар ўрамининг янгиланиши, анъанавий товарга янги хусусият ва сифатлар бериш кўринишида намоён бўлиши мумкин.

Тадбиркор фаолиятининг бошқа томонларида ҳам кашфиётчилик элементларини қўллаши мумкин. Масалан, у ишлаб чиқаришнинг, маҳсулотни сотишни бошқаришнинг янги шаклларини топади, шериклик муносабатларини ўрнатади, ишлаб чиқаришнинг янги технологияларидан фойдаланади. Тадбиркорликнинг яна бир муҳим хусусияти ишлаб чиқариш жараёнида янги ғояларнинг амалга оширилиши бозорда қандай қабул қилинишини олдиндан кўра билиш қобилиятида намоён бўлади. Шу жиҳатдан янгиликни бозорда татбиқ этиш ва истеъмолчининг жавобини битта жараёнга бирлаштира олиш тадбиркор муваффақиятининг гаровидир.

Кўпгина тадқиқотчилар жамиятда тадбиркорлик билан

шуғулланувчилар сони кўпайиб бораётганлигини таъкидлайдилар. Маълумотларга кўра, мустақил фаолият юритувчи аҳолининг 8-10% қисми тадбиркорлик билан шуғулланиши мумкин. Тадбиркорлик ҳар қандай бошқа касб каби ишбилармонлик сифатларини талаб этади.

Тадбиркор кишидан, аввало, ўзига ва ўз қобилиятига ишониш талаб этилади. Ўзига, ўз кучига ишонмайдиган инсон нафақат тадбиркорлик, балки ҳар қандай соҳада ҳам ишни охиригача етказишга қодир эмас.

Тадбиркорнинг муваффақиятини белгиловчи кейинги шарт агрессивликдир. Бунда гап, биринчидан, тадбиркорга нимададир биринчиликка эга бўлиш ишончини берувчи, иккинчидан, тадбиркорнинг аниқ мақсадга қаратилган ҳаракатларни бажаришида ташаббусни тортиб олишга ҳаракат қилувчи агрессивлик ҳақида кетаяпти. Шундай қилиб, бу ўриндаги агрессивлик амалда ғоялар, лойиҳа ва ташаббусни тортиб олиш ва уни тез амалга оширишни билдиради. Бундай агрессивлик атрофдагиларга (ҳаммадан олдин рақибларга) тўғридан-тўғри зарар келтирмайди, у бевосита зарар келтириши мумкин (агар биров қандайдир товарни ишлаб чиқаришда ташаббусни ўз қўлига олса, бошқа киши бундай товарни ишлаб чиқара олмайди, демак, товар ишлаб чиқариш бўйича ташаббусни биринчи бўлиб бошлаган тадбиркорнинг ҳаракати у мўлжаллаган даромадни олишига имкон бермайди).

Тадбиркор кўпгина ҳолларда ўз жамоаси билан ҳаракат қилади, шунинг учун тадбиркорлик ғоясини амалга ошириш жараёнига самарали таъсир этувчи жамоани яратгандагина, муваффақиятга эришади. Шу муносабат билан тадбиркорнинг олдида мураккаб муаммолар туради. Булар бизнеснинг муваффақияти учун қандай ихтисосдаги мутахассислар кераклиги, улар қандай сифатларга эга бўлишлари зарурлиги, уларнинг тадбиркор шакллантираётган руҳий муҳитга кира олишлари мумкинлигини аниқлаш муаммоларидир.

Ҳар қандай фаолиятдан кутиладиган самара инсонга, аввало унинг меҳнат маданияти даражасига боғлиқдир. Масалан, японлар «иқтисодий мўъжизалари» асосида нафақат илм, фан-техника ва технология ютуқлари, балки меҳнат маданиятининг ўзгариши ётганлигини таъкидлайдилар. Япония экспертларининг фикрига кўра, бунинг учун япон жамиятига 30 йил керак бўлган.

Меҳнат маданияти деганда ишлаб чиқаришни ташкил этиш даражаси, меҳнатнинг янги, самаралироқ усулларини қўллаш, ҳамкасблар ва қўл остидагилар билан муомалада самимийлик, янги ғоялар, технологияларни излаш, мулкка ва ишлаб чиқариш муносабатларига

эҳтиёткорона ёндашиш тушунилади.

Корхона фаолиятини бошқаришда тўғри қарор қабул қилиш тадбиркорнинг энг муҳим сифатларидандир. Бошқача қилиб айтганда, бу тадбиркорнинг ўз фаолияти, ўз бизнеси соҳасида жавобгарликни ўз зиммасига олишидир. Ҳақиқатан ҳам тадбиркор, қарор қабул қилиб, уни амалга оширишда нафақат ўз шериклари олдида, балки ўзининг келажакдаги қароринининг оқибати учун жавобгарликни ҳам ўзига олади. Бинобарин, жавобгарликни ўзига олиш жараёни, айни бир вақтда, хавф-хатарни ўзига олишни ҳам билдиради. Шундай қилиб, хавф-хатарни кўра билиш ва уни бартараф этиш учун тайёрлик ҳам тадбиркорга хос муҳим сифатдир.

Тадбиркорлик ниятини амалга ошириш белгиланган даражада тадбиркорнинг мотивлашуви (манфаатдор бўлиши)га боғлиқ. Тадбиркорлик назариясининг асосчиси Й. Шумпетер учта асосий мотивни ажратган:

- биринчидан, ҳокимлик қилиш, ҳукмронлик, таъсир қилишга эҳтиёж;
- иккинчидан, аниқ ҳаракатларни бажариш орқали эришиш эҳтимоли бўлган ғалабага ирода, муваффаққият сари ҳаракат;
- учинчидан, мустақил иш фаолияти берувчи ижодкорлик қувончи.

Аммо, Й. Шумпетер томонидан таклиф этилган мотивлаштириш назарияси ғарбий мамлакатлар тадбиркорларининг фикрлаш услубини акс эттиради. Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолияти бир қатор ўзига хос аломат ва хусусиятлар билан бирга бўлади. Мамлакатимизда тадбиркорликни мотивлаштириш хусусиятлари қуйидаги аломатларга эга:

- ўз салоҳиятини амалга оширишга ҳаракат қилиш;
- энг муҳим, ижтимоий ва иқтисодий самара келтирувчи ғояларни амалга ошириш истаги;
- тўрачилик тузилмалари билан боғликликдан қочиш, ҳаракатлар эркинлиги ва фаолият юритиш жараёнида мустақил бўлиш;
- қизиқарли иш билан мустақил ва эркин шуғулланиш;
- ўзининг ижтимоий мақоми ва обрўсини оширишга интилиш ҳамда ўзига ва ўз яқинларига муносиб турмуш шароитларини таъминлаш.

Кўрсатиб ўтилган истакларни муваффақиятли амалга ошириш учун тадбиркор бир қатор изчил ҳаракатларни амалга ошириши керак. Бу ҳаракатлар танлаб олинган ишлаб чиқариш жараёнини ташкил этиш шаклларига боғлиқ. Шу муносабат билан тадбиркор

ўз фаолиятини ташкил этишнинг қуйидаги икки таркибий қисмини таҳлил қилиши керак:

- бозор ва унда вужудга келадиган вазият;
- ишлаб чиқариш тузилмаси.

Иш муҳитини таҳлил қилишда тадбиркор бу қисмлар ўртасида ўзаро алоқалар ўрнатишнинг самарали усулини топиши керак. Аммо, бунга эришиш қийин, чунки биринчидан, иккала таркибий қисмнинг сифати турлича. Бозор динамик ўзгарувчан механизмдан иборат. Унга доимо кузатиладиган талаб, таклиф, нарх, рақобат шароитларининг ўзгариши хосдир. Шу билан бир вақтда ишлаб чиқариш тузилмаси консерватив, кам ўзгарувчан. Ишлаб чиқариш дастурлари кундалик ўзгаришларни кўзда тутмайди. Иккинчидан, бозор ва ишлаб чиқариш фазо ва вақтга бўлинган. Фазовий бўлинишга кўра, бозордаги ўзгаришлар ишлаб чиқариш тузилмасидаги худди шундай ўзгаришларни келтириб чиқара олмайди.

Бу ҳолат вақт бўйича бўлиниш билан ҳам чуқурлашади, тадбиркор ишлаб чиқариш дастурини шакллантиради ва уни бозордаги вазият ҳақидаги ахборотлар билан асослайди. Аммо дастурни бажариш маълум бир вақтни талаб этади, шу вақт ичида бозорда жиддий ўзгаришлар рўй бериши мумкин. Бунинг натижасида ишлаб чиқарилган товар ёки хизматлар бозорда керак бўлмай қолиши мумкин. Шунинг учун тадбиркор муҳим қарорларни қабул қилиш учун асос бўлиб хизмат қилувчи маркетинг тадқиқотлари бозорда вазиятнинг ривожланиш башоратига асосланиши керак.

Қарор қабул қилиш, масъулиятни зиммасига олиш каби вазифалар тадбиркорликни бошқариш фаолияти билан боғлайди. Шунинг учун ҳам тадбиркорни менежердан ажратиш зарур. Буларнинг ҳар бири ўзига хос вазифаларни бажаради. Бир томондан тадбиркорлик фаолиятининг мазмуни бошқариш фаолиятидан кенгроқ бўлса, бошқа томондан ҳар бир ишбилармон ҳам менежмент вазифаларини бажара олмайди. Менежмент асосларига бағишланган китобда бу ҳақда яхши фикр билдирилган: «Шахсий таваккалчилик, молиявий имкониятга бўлган муносабат, тинимсиз меҳнат қилиш каби хусусиятларга эга тадбиркор йириклашиб бораётган корхонани бошқара олади, деган гап эмас»[1].

Менежернинг «шаклланмаган тузилмани шакллантириш» қобилияти иши юришиб кетаётган ишбилармонга доимий хос бўлавермайди. Шу сабабли йирик корхоналар раҳбарияти таркибига менежерлар келмоқда.

[1] Мескон М.Х., Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента. -М., 1992.44-бет.

Бугунги шароитда «тадбиркор» тушунчаси «менежер» тушунчасига жуда яқин туради. Шу билан бирга, тадбиркор мулкдор бўлса, менежер бошқарувчидир. Амалда эса, аксарият мулкдорлар менежер вазифасини бажаради, қатор менежерлар эса ўзлари бошқариб турган ишлаб чиқариш корхоналарига эга бўлиб қолмоқда.

«Тадбиркорлик» тушунчаси тадбиркорнинг энциклопедик луғатида қуйидагича таърифланади:

Тадбиркорлик – шахсий даромад, фойда олишга қаратилган фуқароларнинг мустақил фаолияти. Бу фаолият ўз номидан, ўз мулкий масъулияти ва юридик шахснинг юридик масъулияти эвазига амалга оширилади. Тадбиркор қонун томонидан таъқиқланмаган барча хўжалик фаолияти, шу жумладан, воситачилик, сотиш, сотиб олиш, маслаҳат бериш, қимматбаҳо қоғозлар билан иш олиб бориш билан шуғулланиши мумкин.

Тадбиркорлик шахсий ва ижтимоий фойдаларни кўзлаган ҳолда даромад олиш учун сарфланаётган маблағ билан боғлиқ фаолиятдир. Тадбиркорликка берилган ушбу таъриф батафсиллиги билан ажралиб туради. Бу таърифда тадбиркорлик фақат маълум фаолият билан шуғулланиш эмас, балки бевосита фаолият юритишдан иборатлиги таъкидланган. Тадбиркорликка берилган қатор таърифларда энг муҳим ҳолат, яъни шахсий даромад билан ижтимоий фойданинг яхлитлик хусусияти кўрсатилмаган.

Хулоса қилиб айтадиган бўлсак, тадбиркорликнинг муҳим хусусиятларига қуйидагилар киради:

- хўжалик фаолияти олиб бораётган субъектларнинг мустақиллиги ва эркинлиги. Ҳуқуқий меъёрлар чегарасида ҳар бир тадбиркор у ёки бу масала юзасидан мустақил қарор қабул қилиши мумкин;
- иқтисодий манфаатдорлик. Тадбиркорликнинг асосий мақсади максимал даражада даромад олишни кўзлаб, жамият тараққиётига ҳам ўз ҳиссасини қўшишдир;
- хўжалик таваккалчилиги ва масъулият. Ҳар қандай ҳисоб-китобда ҳам ноаниқлик ва таваккалчилик бўлиши мумкин.

1.2. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий, ижтимоий ва ҳуқуқий асослари

Тадбиркорликни шакллантириш учун ижтимоий, иқтисодий, ҳуқуқий ва бошқа муайян шароитлар яратилиши керак. Иқтисодий шароитларга қуйидагилар киради: товарга бўлган талаб ва таклиф; харидор сотиб олиши учун товар турларининг мавжудлиги;

харидор сотиб олиши учун зарур пул ҳажмининг мавжудлиги; ишчиларнинг маошига, яъни сотиб олиш имкониятига таъсир кўрсатувчи ишчи ўринлари, ишчи кучларининг ортиқчалиги ёки етишмовчилиги.

Пул ресурсларининг мавжудлиги ва улардан фойдаланиш имкониятлари, киритилган капиталдан олинаётган даромад миқдори ва ўз ишбилармонлик операцияларини молиялаштириш учун олиниши мўлжалланган кредит миқдори иқтисодий шароитга таъсир этади.

Бу ишлар билан бозор инфратузилмасини ташкил этган турли ташкилотлар шуғулланади. Тадбиркорлар шундай ташкилотлар билан алоқа ўрнатиб, тижорат операцияларини амалга оширади. Молия хизматини кўрсатувчи банклар, хомашё, материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, ёқилғи, энергия, машина ва ускуналар, инструментлар билан таъминловчилар; товарни харидорга етказувчи улгуржи ва чакана савдогарлар; касбий, юридик, бухгалтерия хизматлари, воситачилик хизматини кўрсатувчи фирма ва корхоналар; ишчи кучини ёллашда ёрдам берувчи ишга жойлаш агентликлари; ишчи ва мутахассис хизматчиларни тайёрлаётган ўқув юртлари; реклама, транспорт, суғурта агентликлари; алоқа ва ахборотни узатиш воситалари ушбу ташкилотлар тизимини ташкил этади.

Тадбиркорликнинг шаклланиши ижтимоий ва иқтисодий шароит билан чамбарчас боғлиқ. Тадбиркорлик шаклланишининг иқтисодий шароитига ижтимоий шароит яқин туради. Ижтимоий шароит, аввало, харидорларнинг диди ва модага жавоб бера оладиган товарларни сотиб олишга интилиши билан белгиланади. Турли босқичларда ушбу талаб ўзгариб туриши мумкин. Бунга ижтимоий-маданий муҳитга боғлиқ аҳлоқий ва диний меъёрлар жиддий таъсир кўрсатади. Ушбу меъёрлар харидорларнинг турмуш тарзига ва у орқали товарлар талабига бевосита таъсир этади. Ижтимоий шароит шахснинг ишга муносабатига ўз таъсирини ўтказади, бу эса, ўз навбатида, бизнес таклиф этаётган маошнинг миқдорига, меҳнат шароитига бўлган муносабатига таъсир этади.

Тадбиркорлик фаолиятининг шаклланишида ишбилармон ходимларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш, малакасини ошириш масалаларини ҳал этиш муҳим аҳамиятга эга. Бунинг учун тадбиркорлик фаолиятини юритишнинг замонавий услубларини ўрганишни ташкил этиш, ходимларни ўқитиш ва қайта ўқитиш, уларни

SANOATLAND IQTISODIYOT VA SERVIS INSTITUTI
17 AXBOROT RESURS MARKAZI

ривожланган мамлакатларга малака ошириш учун юбориш, ишбилармонларни ўқитиш учун ўқитувчиларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш ишларини ташкил этиш, тадбиркорлик сектори учун ходимларни танлаш бўйича маслаҳат марказларини очиш керак.

Ҳар бир тадбиркорлик фаолияти тегишли ҳуқуқий муҳитда кечади. Шунинг учун керакли ҳуқуқий шароит яратиш катта аҳамиятга эга. Бу биринчи навбатда тадбиркорлик фаолиятини тартибга келтирувчи фармонлар ва тадбиркорликни ривожлантириш учун қулай шароит яратиб берувчи қонунларнинг мавжудлиги, яъни корхоналарни рўйхатдан ўтиш жараёнининг қисқа ва оддий бўлиши; тадбиркорликни давлат бюрократизмидан ҳимоя қилиш; солиқ қонунчилигини такомиллаштириш; Ўзбекистон ва чет эл ишбилармонларининг ҳамкорлик фаолиятини ривожлантиришдан иборатдир. Шу билан бирга бунга кичик тадбиркорлик ишларига кўмаклашиш ҳудудий марказларини ташкиллаштириш, статистика шакли ва ҳисоб-китобини соддалаштириш киради. Тадбиркорлик фаолиятининг ҳуқуқий кафолати масаласи билан боғлиқ масалаларни ҳал этиш ҳам муҳим аҳамият касб этади.

АҚШнинг тадбиркорлик соҳасида кўп йиллар мобайнида қўллаб келаётган қонунлар тизими бунга мисол бўла олади. Улардан бир нечасига эътибор берайлик (1.2.1-жадвал)[1].

Давлатнинг ишбилармонлик фаолиятини тартибга солиш кераклигини асослаб берар экан, Ф. Котлер ушбу қонунлар пайдо бўлишининг уч асосий сабабини кўрсатиб берди:

-фирмаларни бир-биридан ҳимоя қилиш зарурлиги. «Тадбиркорлар бир овоздан рақобатни мақтайдилар, лекин уларнинг манфаати рақобат билан тўқнаш келганда уни бартараф этишга ҳаракат қиладилар[2]».

Шундан келиб чиқиб, «ғирром рақобат» нинг олдини олиш бўйича қонунлар пайдо бўлди:

-ноҳақ амалиётдан истеъмолчиларни ҳимоялаш зарурлиги.

Шундан келиб чиқиб, назоратсиз қолиб, сифатсиз товар ишлаб чиқараётган, рекламада ёлғон ахборот бераётган, ўраш ва нарх ёрдамида алдаётган фирмаларга қарши қаратилган қонунлар жорий этилди.

---

[1] Предпринимательство: Учебник для вузов. /Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Г.Б. Поляка, проф. В.А. Швандара. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2001. 18-бет.

[2] Котлер Ф. Основы маркетинга: /Пер. с англ. – М.: Прогресс, 2000. 180-бет.

1.2.1-жадвал

АҚШда тадбиркорлик соҳасида узоқ йиллар мобайнида амал қилаётган қонунлар тизими

Қонунлар	Қонунларнинг асосий моҳияти
1	2
Трестларга қарши Шерман қонуни (1890 й.)	а) монополия ёки монополияларштиришни таъқиклаш; б) штатлараро ёки ташқи савдони чеклашга қаратилган турли хилдаги шартнома, келишув ва бирлашмаларни таъқиклаш.
Озиқ-овқат маҳсулотлари ва медицина препаратларининг сифатлилиги ҳақидаги қонун (1906 й.)	Штатлараро савдо-сотиққа қалбакилаштирилган ёки марка ёпиштирилмаган маҳсулотларни ишлаб чиқариш, ташиш, сотишни таъқиклаш. Бу қонун 1938 йилда озиқ-овқат, дори-дармон ва косметика воситалари ҳақидаги Федерал қонунига алмаштирилди. 1958 ва 1962 йилларда унга жиддий ўзгартиришлар киритилди.
Федерал савдо комиссияни таъсис этиш ҳақидаги қонун (1954 й.)	«Савдода рақобатнинг виждонсизлик услуби ноқонунийлиги» ни текширувчи идора - комиссияни таъсис этишни назарда тутади.
Клейтон қонуни (1914 й.)	Амалий фаолиятнинг айрим турларини таъқиқ етувчи Шерман Қонунига қўшимча киритилди (нархларни камситиш турларини аниклаш, шартномага ҳамкор ҳаракатини чекловчи моддани киритиш, сотишнинг чеклаш тажрибасини қўллаш, бошқа корпорациялар акцияларига эга бўлиш, қўшма директорат ташкил этиш).
Уилер Ли қонуни (1938 й.)	Рақобатга зарар келтириш ёки келтирмасликдан қатий назар нопок, фириб ҳаракат ва усулларни таъқиклаш; озиқ-овқат, дори-дармон рекламаси устидан Федерал савдо комиссиясининг назоратини таъсис этиш.
Товарнинг аслияти унинг ўрами ва маркасида акс этиши ҳақидаги қонун (1966й.)	Кенг истеъмол товарлар ўрами ва маркалашига қоида жорий этилиши ўрам ичида нима борлигини, ишлаб чиқарган маҳсулоти ва ўрам ичидаги нарсанинг аник миқдорини кўрсатишни талаб қилади.
Истеъмол товарларининг хавфсиз бўлиши ҳақидаги қонун (1972 й.)	Истеъмол товарларининг хавфсиз бўлиши билан боғлик муаммолар бўйича комиссия таъсис этилиши ва унга истеъмол товарларига нисбатан хавфсизлик стандартларини қўллаш ва ушбу стандартларга риоя этмаслиги учун санкция қўллаш ваколати берилди.
Қарзларни виждонан ундириб олиш ҳақидаги қонун (1978 й.)	Қарзларни ундириб олишда одамларни қўрқитиш, таъқиб қилиш, адвокатларча муносабатда бўлиш, туҳмат қилиш ноқонуний деб эълон қилинди.

1.3. Кичик бизнес ва тадбиркорлик муҳити ҳамда унга таъсир этувчи омиллар

Ҳар қандай тадбиркорлик маълум бир ҳудудда: мамлакат, вилоят, шаҳар ёки қишлоқ миқёсида олиб борилади. Тадбиркорлик фаолиятини самарали олиб бориш учун маълум бир ишчи муҳити бўлиши керак. Бундай муҳит айрим ҳудудлар миқёсида мужассамланиб, ўзида ишбилармонликни амалга оширишни мужассамлантирган. Умумий ҳолда тадбиркорлик муҳити асосан қуйидаги тўрт омил: ҳуқуқий, сиёсий, ижтимоий ва иқтисодий омилларнинг ўзаро боғлиқлиги натижасида амалга оширилади.

Улар ижобий ёки рағбатлантириш кўринишида ҳам шаклланиши мумкин. Ушбу ҳолда мамлакат ёки минтақадаги мавжуд шарт-шароитлар тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун мос бўлади. Чунки, бундай муҳит тадбиркорга амалга ошираётган ишларининг натижалари қандай бўлишини олдиндан кўра билишига кенг имконият туғдиради. Тадбиркорнинг ўз иши натижаларини олдиндан кўра билиши таваккаллик тушунчасига тескари ҳолда ифода этилади. Агар тадбиркор маълум бир муҳитда таваккалчилик асосида фаолият юритаётган бўлса, у ҳолда у ўзгарувчанлик, беқарорлик, таваккалчилик билан тавсифланади.

Бундай муҳит юқорида келтирилган ижобий муҳитга тўғри келмайди. Амалда кўп ҳолларда тадбиркорлик муҳитининг маълум бир омили тадбиркорнинг иш натижаларига асосий таъсир кўрсатади, деб бўлмайди. Чунки тадбиркорни кўпроқ тадбиркорлик муҳитини белгиловчи омилларнинг ўзаро боғлиқлиги қизиқтиради.

Юқорида таъкидлаб ўтилган омиллардан ҳуқуқий омиллар асосий омил ҳисобланади, чунки тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш учун тадбиркорлик муҳитида амалга оширилиши мумкин бўлган ўйинлар қоидасини кўрсатиб беради. Ўйинлар қоидаси тушунчаси рухсат этилган ва амалга оширилаётган иш (ҳаракат)ларни ўз ичига олади. Рухсат этилган иш (ҳаракат)ларга нисбатан ўйин қоидалари турли шаклда намоён бўлади. Ўйин қоидалари нима қилиш мумкин-у нима қилиш мумкин эмас тамойили асосида ишлаб чиқилиши мумкин.

Бу қоидаларда тадбиркорлик фаолиятини олиб бориш йўлидаги барча чегара ёки чекловлар яққол кўрсатиб берилиши керак. Умуман, ҳуқуқий омил – тадбиркорлик фаолиятини юритиш йўлидаги барча қонунлар (солиқ, ер, меҳнат муносабатлари) ва йўриқномалар мажмуи бўлиб, тадбиркорлик фаолиятини тартибга солади ҳамда тадбиркорнинг иқтисодий жараёндаги бошқа субъектлар билан муносабатини мужассамлантиради.

Ҳуқуқий базанинг тўлиқ ёки бир меъёрда юритилмаслиги тадбиркорлик фаоллиги даражасига катта салбий таъсир кўрсатиши мумкин. Ҳозирги кунда Ўзбекистон Республикасида амалиётда татбиқ этилаётган иқтисодий ислоҳотларнинг асосини ташкил этаётган бир бутун ҳуқуқий база мавжуддир.

Ҳуқуқий омилнинг тавсифига «ҳуқуқий маданият» тушунчаси ҳам киради. Бунинг остида миллатнинг қонунларга тўлиқ риоя этиши, яъни инсонларнинг онгида қонунлар талабини бажариш керак деган тушунчанинг бўлиши тушунилади. Агар, барча зарур қонунлар қабул қилинса-ю, лекин улар амалда ишламаса ёки татбиқ этилмаса, бундай жамиятни қонунларга бўйсунувчан деб бўлмайди ва буни тадбиркор ўз фаолиятини юритишда эътиборга олиши шартдир.

Сиёсий омил тадбиркорлик жараёнида бўлаётган барча ҳодисаларга давлатнинг муносабати ва уларга давлатнинг таъсирини белгилаб беради. Давлатнинг тадбиркор фаолиятига қай даражада таъсир кўрсатиши ёки аралашиши кераклиги ҳам сиёсий омил тушунчасига киради. Бундай аралашиш олдиндан белгиланмаган ёки белгиланган бўлиши мумкин. Умуман, тадбиркорлик фаоллиги даражасига давлатнинг муносабати рағбатлантириш ёки бетарафлик кўринишида намоён бўлади.

Ҳар бир мамлакатда тадбиркорликнинг ривожланишига ундаги сиёсий тизимнинг барқарорлиги катта таъсир кўрсатади. Агар сиёсий тизим барқарор бўлмаса, тадбиркорлар катта инвестицияларни жалб этмасдан юқори даражадаги фойда олиш мақсадида кичик муддатга мўлжалланган турли операцияларни амалга оширишга ҳаракат қиладилар. Сиёсий аҳволнинг барқарорлиги тадбиркорга ўз фаолиятини стратегик жиҳатдан лойиҳалаштириш, яъни узоқ муддатга мўлжалланган ишларни амалга ошириш имконини беради.

Ижтимоий омил бошқаларга нисбатан таркиби жиҳатидан анчагина мураккаб ҳисобланади. Шунинг учун ҳам унинг таркиби кўпгина элементлардан ташкил топади. Агар тадбиркор уларни эътиборга олмаса, бу салбий натижаларга олиб келиши мумкин. Қуйидагилар бу омилнинг асосий элементлари ҳисобланади:

- жамиятда мафкуранинг ҳолати;
- миллий урф-одатлар;
- миллатнинг маданий ва маиший одатлари;
- атрофдаги кишиларнинг тадбиркор ва тадбиркорлик фаолиятига муносабати;
- давлатнинг тадбиркор ва тадбиркорлик фаолиятига муносабати.

Иқтисодий омил бозордаги рақобатни ва нарх-наво ҳолатини ўзида

акс эттиради. Нарх-наво тизими, ўз навбатида, нархларнинг даражаси, ишлаб чиқариш жараёнига тадбиркор томонидан жалб этилаётган ишлаб чиқариш омиллари, ишчи кучи, кредит ставкаси миқдори ҳамда солиқ ва мажбурий тўловларни ўз ичига олади. Бунда бозордаги рақобат шарт-шароитлари сифат ва миқдор жиҳатдан таҳлил қилиб чиқилади.

Тадбиркорликни давлат томонидан маълум бир шарт-шароитлар яратилгандагина амалга ошириш мумкин. Унинг таркиб топиши аввалambор жамиятдаги маълум бир вазиятнинг вужудга келиши билан боғлиқ бўлиб, ундаги сиёсий ва иқтисодий вазият тадбиркорлик фаолиятини таркиб топтиришга йўналтирилган бўлади. Шунинг учун ҳам Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш бўйича Президентимиз И.А. Каримов ташаббуси билан зарур қонунлар, қарорлар, фармонлар ва шу каби ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатлар қабул қилинган бўлиб, улар ҳаётга татбиқ этилмоқда. Шу билан бирга тадбиркорлик фаолиятини рағбатлантириш мақсадида иккита фонд: тадбиркорликни ривожлантириш, кичик бизнесни ривожлантиришга кўмаклашиш фондлари ташкил этилган.

Тадбиркорлик фаолиятининг келажаги тадбиркорлик муҳити билан белгиланади, у эса жамиятдаги ижтимоий-иқтисодий вазиятни акс эттиради. Ижтимоий-иқтисодий вазиятга иқтисодий мустақиллик, тадбиркорлар синфи, иқтисодий алоқаларда бозорнинг устуворлиги, тадбиркорлик капиталини мужассамлантириш шароитининг мавжудлиги ва зарур ресурслардан фойдаланиш киради.

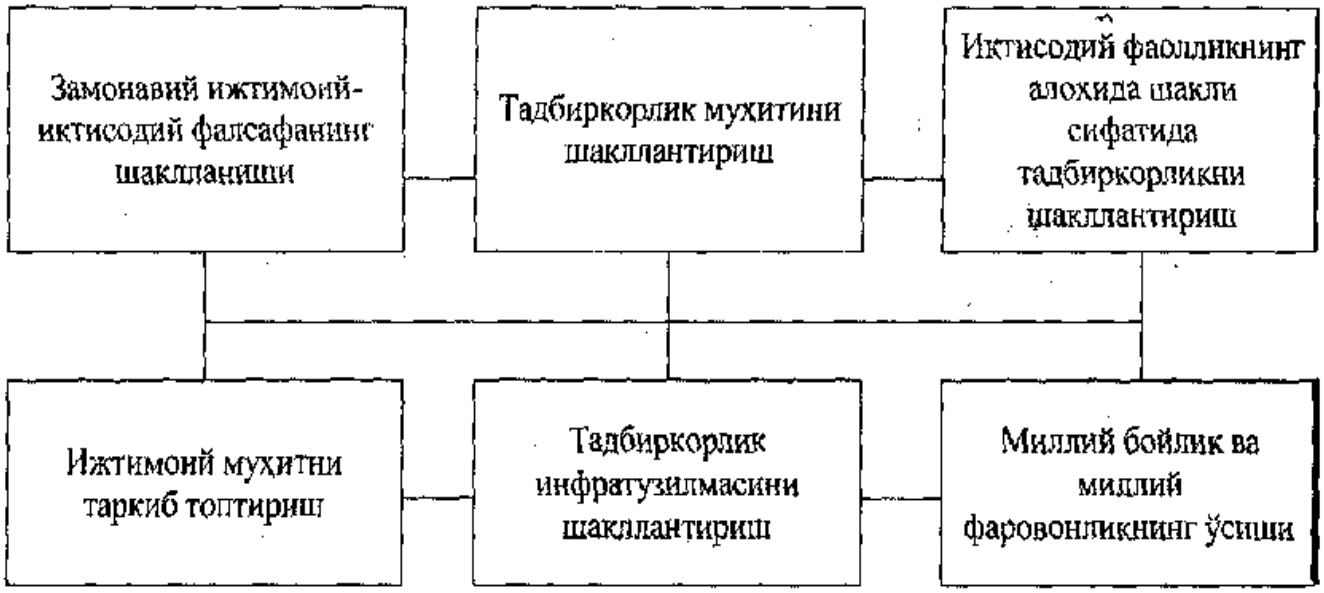
Тадбиркорликнинг ижтимоий мустақиллик даражаси бозорда вужудга келаётган мустақил корхона ва ташкилотлар сони билан тавсифланади. Тадбиркорлик муҳитини шакллантириш бошқариладиган жараёндир. Лекин бошқариш усуллари маъмурий ёки директив кўринишда бўлиши мумкин эмас. Уларнинг асосий тадбиркорлик фаолияти субъектларига таъсир этиладиган чоралардан эмас, балки шундай субъектларнинг таркиб топиши йўлида қулай шарт-шароитларни яратишдан иборат бўлиши керак.

Тадбиркорлик муҳитини таркиб топтириш кўп жиҳатли жараён бўлиб, у ўз ичига қуйидагиларни қамраб олади:

- ижтимоий, иқтисодий ва ижтимоий-иқтисодий фалсафа ҳамда жамият аъзолари психологиясининг улар билан боғлиқ бўлган ўзгариши;
- тадбиркорликни рағбатлантирувчи миллий дастур қабул қилиниши.

Тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий мақсади мамлакат иқтисодий ўсишининг қўшимча манбаи сифатида ижтимоий

муаммоларни бартараф этишда катта роль ўйнайди, бандлик муаммоларини ҳал этиш, миллий бойликни ўстириш ва миллатнинг фаровонлиги учун хизмат қилади. (1.3.1-расм.)



1.3.1-расм. Тадбиркорлик муҳитининг шаклланиши

Ҳозирги шароитларда тадбиркорлик муҳитини таркиб топтириш нафақат миллий, балки халқаро муаммолардан ҳисобланади. Мавжуд мамлакатлараро гуруҳларда, масалан, Европа Иттифоқи миқёсида ягона тадбиркорлик муҳити вужудга келмоқда. Бу тадбиркорлик фаолиятини юритиш Европа жамиятига кирувчи барча мамлакатларда бир-бирига ўхшаб кетади.

Иқтисодий фаоллик ва мустақилликнинг муҳим шакли бўлмиш тадбиркорлик республикамизда бандликнинг аниқ шакли ва янги иш жойларини барпо этиш йўлида энг ривожланган давлатлар томонидан қўллаб-қувватлаб келинмоқда. Тадбиркорликнинг давлат томонидан қўллаб-қувватланиши бир неча йиллар мобайнида маслаҳатлар бериш, молиявий ёрдам кўрсатиш ёки солиқлар тўлашда тадбиркорлар учун маълум имтиёзлар берилишида акс этмоқда.

Тадбиркорлик муҳити мамлакатнинг ривожланиш асосини ташкил этади ва ишбилармон кишиларнинг фаолият мазмунини белгилаб беради. Турли мамлакатларда тадбиркорлик муҳити турличадир. Ривожланган мамлакатларда бундай муҳит ўзининг қулайлиги ҳамда иқтисодий жараёнларнинг юқори даражада унумли ташкил этилиши билан ажралиб туради.

Иқтисодий жараёнлар қанчалик унумли бўлса, жамият моддий ва маънавий жиҳатдан шунчалик юқори даражада бўлади. Иқтисодий

жараёнларнинг самараси амалда фаолият юритаётган тадбиркорларнинг сони ва сифати ҳамда шу фаолият билан шуғулланмоқчи бўлган кишилар сони билан белгиланади. Бу, ўз навбатида, тадбиркорлик ишига янги тадбиркорларни жалб этиш, иқтисодиётни эркинлаштириш ва тадбиркорлик муҳити даражаларига боғлиқдир. Охиргиси тадбиркорлик фаолиятига давлатнинг аралашиши даражасига боғлиқ. Давлат шундай шарт-шароитлар яратиб бериши керакки, унда тадбиркорлар ва тадбиркорликка иштиёқи бўлганларнинг қизиқиши, хоҳиши ва интилишлари максимал даражада ўз ифодасини топсин. Жаҳон тажрибаси ҳам иқтисодий жиҳатдан ривожланишга эришган мамлакатларда тадбиркорлик учун барча қулайликлар яратиб берилганлигини кўрсатмоқда.

Бизнесни самарали юритиш унга ташқи муҳитдан аралашишни ёқтирмайди. Бизнесни юритишда ташқаридан озгина аралашув бўлса, унинг емирилишига олиб келмаса ҳам тадбиркорлик таркибларининг фаолият юритишига салбий таъсир кўрсатади. Шунинг учун ҳам давлат иқтисодиёт учун зарур барча шарт-шароитларни яратиши ва тадбиркорлар учун кўпроқ эркинлик бериши керак. Шунга асосланган ҳолда иш олиб бораётган Ўзбекистон жаҳон иқтисодиётида муносиб ўрнини топмоқда.

Шуларни назарда тутган ҳолда, Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А. Каримов шундай деб таъкидлайди: «Эркин тадбиркорлик учун иқтисодий ва ҳуқуқий шарт-шароит яратиш зарур. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни кенг ривожлантириш учун ҳамма йўлни очиб бериш керак. Уларнинг хомашё ресурсларидан фойдаланишларига кенг йўл очиб бериш, улар ишлаб чиқараётган маҳсулот мамлакатнинг ўзида ҳам, унинг ташқарисида ҳам сотиладиган бозорни кафолатловчи тизимни барпо этиш даркор»[1].

Юқоридагиларни ҳисобга олиб, тадбиркорлик муҳитини яратиш билан боғлиқ омиллар гуруҳларга ажратилган ва шу асосда унинг шаклланиш ва ривожланиш механизмининг ташкилий-иқтисодий модели яратилган. Тадбиркорлик муҳитига таъсир этувчи омилларни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

- аниқ бир маҳсулотга истеъмолчиларнинг тўлов қобилияти. Бунда бозордаги мавжуд ҳақиқий талаб билан кутилаётган талаб фарқланади.

Агар, маҳсулот (товар) хусусиятлари билан аввалгиларидан ажралиб турса, унга талаб маркетинг усуллари билан аниқланади:

- таваккалчилик ва бозордаги хатарларни ўз зиммасига олиб, мулк жавобгарлиги асосида иш юрита оладиган тадбиркорлар. Улар ўз мулки, билим ва сармоясидан самарали фойдалана олувчи юқори малакали ва

[1] Каримов И.А. Ўзбекистон XXI асрга интилмоқда. -Т.: Ўзбекистон, 1999. 12-бет.

маълум бозор вазиятларига мослаша олиш қобилиятига эга бўлишлари керак;

- сармояга эга инвесторлар. Бунга жисмоний шахслар ёки эркин сармояга эга корхоналар, ташкилотлар ҳамда тадбиркорлар ҳам киради. Улар бир қанча тоифани ташкил этади: банклар, жамғармалар, суғурта компаниялари, давлат ташкилотлари, хорижий инвесторлар ва бошқалар;

- тадбиркорлик фаолиятини бир мсъёрда олиб бориш имконини берувчи инфратузилмалар. Улар қаторига молия-кредит, аудит, маркетинг, консалтинг, ахборот, суғурта ва шу каби хизматлар кўрсатувчи ташкилотлар киради;

- қарор қабул қилиш тизими. Бу тизим таркибига, аввало, бизнеснинг ишончлилиги ва самарали бўлишини баҳолаш имконини берувчи мезонлар, усуллар тўплами киради. Тадбиркор бу тизим орқали ўз иши натижасини текшириш имконига эга бўлиши керак.

Шу омилларнинг тизимли ва ўзаро ҳаракат қонуниятлари тадбиркорликни фаоллаштиради ва у хўжалик механизми орқали амалга оширилади. Натижада, айрим ҳудуд ва тармоқларда янги корхоналар, ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш ва бошқа тадбиркорлик объектлари вужудга келади. Бундай фаолиятлар тадбиркорнинг билими, сармоялар, бозор талаби, давлат ва бошқа ташкилотларнинг ўзаро манфаатли ҳаракати туфайли фаоллашади ва бозорга мослашади.

Ишбилармонлик муҳитини таҳлил қилиш жараёнида тадбиркор ҳар бир миллатнинг анъаналари, урф-одатлари, қандай озиқ-овқатларни истеъмол қилиши ва қандай буюмларни кийишини инобатга олиши мақсадга мувофиқдир. Бундан ташқари халқнинг тўлов қобилиятини билиш ҳам катта аҳамият касб этади. Ушбу омил истеъмол товарлари ишлаб чиқаришни ташкил этишда катта роль ўйнайди. Тадбиркор шу омилни ҳар томонлама таҳлил қилишда ўз мамлакатидаги бозор вазиятини ҳамда ушбу маҳсулотни келажакда экспорт қилиш мумкин бўлган қўшни мамлакатлар бозорини ҳам кўриб чиқиши керак.

Ҳар бир тадбиркор атроф- муҳитга қўшилиб кетиши учун ишни унинг таҳлилидан бошлаши лозим. Тадбиркорлик муҳитини таҳлил қилишда тадбиркор маълум бир чегарада касбий фаолият юритиш учун қандай иқтисодий манфаатни амалга ошириши мумкинлигини белгилаб олиши керак. Иқтисодий манфаатни амалга ошириш, аввалambор тадбиркорнинг ўз ишини ташкил қилиш даражасига боғлиқ бўлади. Ўз ишини ташкил қилиш эса тадбиркорнинг маълум ишбилармонлик муҳитига мустақил кириши билан белгиланади.

Тадбиркор маълум тадбиркорлик муҳитига киришар экан, диққат-эътиборини фақат ўз ғояларини амалга оширишга эмас, балки қандай қилиб инвесторларнинг маблағларини тадбиркорлик фаолиятига жалб этишга ҳам қаратиши керак. Тадбиркорнинг ўз ишини ташкил қилишидаги асосий вазифа, аввало, ўз ғояларини маълум бир муҳитга татбиқ этиш учун зарур бирламчи капитални барпо этишдан иборатдир.

Тадбиркорлик ғоясини амалга ошириш учун ишлаб чиқариш жараёнининг мавжудлиги талаб қилинади. Тадбиркор ишбилармонлик ғоя ва мақсадларига тўғри келадиган ҳамда жалб этилган капиталнинг ҳажмидан келиб чиққан ҳолда янги ишлаб чиқариш таркибини шакллантиради. Агар тадбиркор ўз ғоясининг ташаббускори ва инвестори сифатида иштирок этаётган бўлса, фаолиятининг ташкилий-ҳуқуқий шаклини, корхона учун қўшаётган ўз ҳиссасини олдиндан белгилаб олиши керак. Шундай қилиб, тадбиркорнинг ўз ишини ташкил қилиш тамойили жамият учун янги ишлаб чиқариш таркибини шакллантириш ва унда ўзининг қай даражада иштирок этишини белгилаб олишдан иборатдир.

Ўз ишини тўғри ташкил қилиш тадбиркорликнинг асосий омилларидан ҳисобланади. Шунинг учун ҳам тадбиркор бу феноменни ҳосил қилувчи барча қисмларни ҳар томонлама эътиборга олиши керак. Тадбиркор фаолиятининг бу жиҳатларини ўрганишда унинг фаолияти жараёнини кузатиш алоҳида аҳамият касб этади. Бунда тадбиркорнинг асосий ҳаракатлари кетма-кетлиги қуйидагича бўлиши мумкин:

- биринчидан, бизнес ғоясини ишлаб чиқиш;
- иккинчидан, ишбилармонлик муҳитини чуқур ўрганиб чиқиш;
- учинчидан, тадбиркорнинг иқтисодий манфаати билан бизнес ғоясининг ўзаро тўғри келиши, тадбиркорлик ғояси билан тадбиркорлик муҳитининг ўзаро мувофиқлиги;
- тўртинчидан, ғояни амалга ошириш учун зарур капитал ҳажмини белгилаб олиш;
- бешинчидан, бизнес ғояни амалга ошириш учун зарур корхона ёки ташкилотни таркиб топтириш.

Ҳар бир тадбиркорлик фаолиятининг асосини маълум бир ғоя ташкил этади. Бу ғоялар оддийлиги билан ажралиб туради: кимдир товарни янгича жилдлаш ғоясини беради, бозорда мавжуд товарга янгиликлар киритади ва шу асосида унга талаб даражасини оширишга ҳаракат қилади ва ҳоказо.

Ишбилармонлик ғояси кўпинча ўз профессионал фаолиятида мустақилликка эришиш ва қўшимча фойда олиш иштиёқида бўлган

кишиларда пайдо бўлади. Бунинг учун кищи иқтисодий жараёнларни ҳар томонлама таҳлил қилиб, ундаги мавжуд етишмовчиликларни аниқлаб, унга ўз фаолиятини йўналтирищи лозим.

Агар тадбиркорда ўз бизнесини ташкил қилиш юзасидан бирор-бир ғоя мавжуд бўлса, у ҳолда у ишбилармонлик муҳитини ўз ғояси ва иқтисодий манфаати билан мутаносиблик даражасини таҳлил қилиши керак. Аввало, тадбиркор маълум муҳитда аниқ ғояни амалга ошириш шаклини белгилаб олиши керак. Бундай шаклларнинг тури жуда хилма-хилдир. Тадбиркорлик вазифалари якка ҳолда ва гуруҳ бўлиб амалга оширилиши мумкин. Қандай шаклларни танлаш ғояга ҳамда тадбиркорлик муҳитига боғлиқдир.

Тадбиркорлик муҳити ва ғоясини ҳар томонлама таҳлил қилиш шу ғояни амалга ошириш учун зарур капитал миқдорини белгилаб олишга ёрдам беради. Бунда тадбиркор банк ёки бизнес-фонддан кредит олиши учун бизнес-режа ёки техник-иқтисодий асосни (ТИА) ишлаб чиқишига тўғри келади.

Бизнес-режада тадбиркор ишбилармонлик ғоясига таянган ҳолда товар ёки хизматлар ишлаб чиқариш учун зарур шарт-шароитларни амалга оширишнинг барча харажатлари қанча қийматни ташкил этишини акс эттиради. Ушбу ҳолда гап бирламчи капитал ҳажмини белгилаш, тадбиркорлик ғоясини амалга ошириш учун жалб қилиниши лозим бўлган молиявий ресурсларни аниқлаш ҳақида кетмоқда.

Тадбиркорлик ғоясини маълум бир муҳитда амалга ошириш мумкинлиги аниқланиб, ишни ташкил этиш бўйича зарур молиявий маблағларни олиш манбаи танлангандан кейин тадбиркор ўз фаолиятини уч йўналишга қаратмоғи лозим. Яъни:

Биринчи йўналиш – ишлаб чиқариш жараёнлари ва тадбиркорлик таркибларини бошқариш. Тадбиркорлик фаолиятининг ушбу йўналиши менежмент тамойилларининг тури сифатида мустақил ривожланади. Тадбиркор менежментнинг асосий тамойилларини яхши ўзлаштирган бўлиши ва замонавий менежер бўлмоғи лозим.

Ишлаб чиқаришни бошқариш тадбиркорнинг бошқа йўналишларидан ажратилган ҳолда олиб борилиши мумкин эмас: у ишлаб чиқаришни фақат истеъмолчилар учун ташкил этади. Шунинг учун ҳам тадбиркор фаолиятининг **иккинчи йўналиши** бозорни ҳар томонлама ўрганишдир. Бозорда бўлаётган жараёнларни таҳлил қилмай, тадбиркорлик фаолиятини самарали олиб бориш мушкул.

Шериклар билан бўладиган алоқаларни яхши йўлга қўйиш

тадбиркорлик фаолиятининг **учинчи йўналишидир.** Бунда тадбиркорликни янада ривожлантириш йўлида шериклик муносабатларини янги босқичга кўтариш ва эски муносабатлардан воз кечиш мақсадга мувофиқдир.

Юқорида зикр этилган илмий асослар, тамойиллар Ўзбекистонда тадбиркорлик, унинг кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш билан боғлиқ жараёнларни тизимли таҳлил қилиш, башоратлаш ҳамда қарор қабул қилишга асос бўлади.

1.4. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришнинг мақсади ва вазифалари

Ўзбекистонда кенг кўламли бозор ўзгаришларини амалга ошириш жараёнида мулкдор шахслар доираси кенгайиб бормоқда. Мамлакатимиз Президенти И.А. Каримов таъкидлаганидек, «... амалга оширилаётган ислоҳотларнинг асосий, энг катта мақсади, устувор йўналиши Ўзбекистонда ҳақиқий мулкдорлар синфини шакллантиришдан иборатдир. Бизнинг қабул қилган барча фармону қарорларимиз, қонунларимиз, ҳамма ишимиз ана шу мақсадга қаратилгандир. Бу вазифаларни ҳал етмасдан кутилган натижага, ҳаётимизда, иқтисодиётимизда исталган ўзгаришларга эришиб бўлмайди»[1].

Бозор ислоҳотларининг ҳозирги босқичидаги ғоят муҳим вазифа, аввало, ишлаб чиқариш соҳасидаги давлат корхоналарини хусусийлаштириш ва улар негизида вужудга келаётган тадбиркорлик тузилмаларини аниқ мақсад билан қўллаб-қувватлаш орқали мулкдорлар синфини шакллантиришдан иборатдир. Жамиятимиз учун янги бўлган мана шу ижтимоий тур унинг фаолият соҳалари шаклларини ўрганишни назарий эҳтиёжларигина эмас, балки амалий заруриятни ҳам шарт қилиб қўймоқда.

Бугунги кунда мамлакатимизда ишлаб чиқарилаётган ялпи ички маҳсулотнинг қарийб 80 фоизи, саноат маҳсулотларининг 78 фоизидан ортиғи, қишлоқ хўжалиги ва чакана савдо айланмасининг деярли барча маҳсулотлари нодавлат сектори улушига тўғри келмоқда.

Ўрта синф давлатнинг асоси ва жамиятнинг энг барқарор қисмидир. Бу синфни вужудга келтириш вазифасини ҳал қилиш, турмуш даражасини ошириш ва ҳар бир инсоннинг тадбиркорлик имкониятларини очиш муаммосини ҳал этиб беради. Ушбу масаланинг иқтисодий жиҳати шундан иборатки, мулкдорлар реал, уларнинг фаолияти эса самарали бўлиши керак. Умуман, корхонанинг барча

[1] Каримов И.А. Янгича фикрлаш ва ишлаш – давр талаби. 5-том. -Т.: Ўзбекистон, 1997., 335-бет.

ишловчиларини расман акциядорларга айлантириш унча қийин эмас. Лекин улар ҳақиқатда бошқарувда қатнашмасалар, дивидендлар ола олмасалар ва ҳатто, ўз акцияларини корхонадан ташқарига сота олмасалар, уларни реал мулкдорлар деб бўлмайди.

Аҳоли шундай вазиятни кўрар экан, бундай корхонанинг акцияларини эркин бозордан ҳам сотиб олмайди, чунки корхона билан бевосита боғланган одамлар унинг ишига таъсир кўрсата олмасалар ва қонунга мувофиқ ўзларига тегишли даромадни ола олмасалар, бу иш ташқаридаги майда инвесторлар учун янада мушкул кечади. Хулоса аниқ: мулкдорлар ҳуқуқларини амалга ошириш ва уларни ҳимоя қилишнинг реал механизмлари бўлмоғи керак. Бусиз мулк номигагина мавжуд бўлади. Бу мол-мулкнинг эса эгаси бўлмайди. Бундай вазият иқтисодиёт учун ҳам жуда хавфлидир. Чунки бу ҳозирги пайтда мол-мулкдан амалда фойдаланган ёки ҳатто, ундан фойдаланиш имкониятига эга кишиларнинг ноқонуний равишда бойиши учун кенг имконият яратиб беради.

Ҳақиқий мулкдор ўз табиатига кўра, оқилона иш олиб бориши ва ўзига қарашли мулкни кўпайтиришга ҳаракат қилиши керак. Борди-ю, шундай бўлмаса, демак, мол-мулкни тасарруф қилувчи субъект ё ўзини мулкдор деб ҳисобламайди, ёки ўзининг ҳуқуқларини зарур кафолатларга эга эмас деб ҳисоблайди, ёки мол-мулк янги эгасига сақлаш ва кўпайтириш тамойилларига мутлақо ёрдам бермайдиган шартлар билан теккан бўлади. Шу сабабли, мулк ҳуқуқи қонун билан ҳимояланган бўлибгина қолмай, у жамиятдаги барча муносабатлар тизими билан амалда таъминланган бўлиши керак. Фаолияти ўзига қарашли мулкни кенгайтирилган такрор ишлаб чиқариш, ишлаб чиқаришни ривожлантириш ва ана шу асосда янги моддий бойликлар яратишга қаратилган шахсларни ҳар томонлама рағбатлантириш зарур. Мулкдорлар синфи мавжуд мол-мулк ва даромадлар асосида, шу жумладан:

-жамғармаларни қимматли қоғозларга солиш, шунингдек хусусий шахсларга қарашли кўчмас мулк ва бошқа мол-мулклардан фойдаланиш йўли билан;

-давлатга қарашли мол-мулкни (аукционларда ва танлов асосида), шунингдек хусусийлаштирилаётган корхоналар акцияларини сотиб олиш орқали мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш натижасида;

-юридик шахс ташкил етмаган ҳолда ва корхоналар очмаган ҳолда якка тартибдаги меҳнат фаолияти ва тадбиркорликни ривожлантириш орқали шакллантирилади.

Мулкдорлар ихтиёридаги барча объектларни даромад олиш мақсадида фойдаланилмайдиган объектлар ва ишлаб чиқариш ресурсларига ажратиш мумкин.

Улар жумласига қуйидагилар киради: меҳнат, ер, сармоя:

а) моддий активлар;

б) молиявий активлар, шу жумладан: пул маблағлари; қимматли қоғозлар;

в) номоддий активлар – интеллектуал мулк объектлари.

Ишлаб чиқариш ресурсларидан даромад олиш ва мулкни кўпайтириш учун фойдаланилади. Бирор- бир мол-мулкка эга шахс мулкдордир.

Мулкдор моддий ва интеллектуал мулк объектларига эга, уларни тасарруф этиш ва улардан ўз хоҳишига қаратиб, шу жумладан даромад олиш мақсадида фойдаланиш ҳуқуқига эга жисмоний шахсдир.

Мулкдорлар синфи уч гуруҳдан иборат:

-даромад келтирмайдиган ва шахсий мақсадларда фойдаланишга мўлжалланган мол-мулкка эга мулкдорлар;

-шахсий истеъмолга мўлжалланган мол-мулк билан бир қаторда, қўшимча тадбиркорлик даромади ёки киритилган сармоядан даромад олиш учун фойдаланиладиган активлар (сармоя)га эга ўрта мулкдорлар;

-йирик хусусий корхоналар, фирмаларга эга ва уларнинг фаолиятидан катта даромад оладиган йирик мулкдорлар.

Ушбу гуруҳларнинг шаклланишига қандай омиллар таъсир этади? Биринчи навбатда, психологик хусусиятлар таъсир кўрсатади. Одамни зўрлаб мулкдорга айлантириб бўлмайди. У бунга руҳан тайёр бўлиши керак. Бу эса жуда қийин нарса. Чунки одамларга ҳаддан ташқари узоқ вақт мобайнида хусусий мулк ва унинг соҳибларини бошқаларга нисбатан ташаббускорроқ ва тадбиркорроқ бўлганлиги туфайли моддий жиҳатдан яхшироқ яшаганларни ёмон кўриш ва уларга ишонмаслик ҳисси сингдириб келинди.

Энди эса замон ўзгарди, хусусий мулкка муносабат ҳам ўзгармоқда, лекин эски тасаввурлар ҳали ҳам мавжуд. Кўпчилик давлатнинг ғамхўрлик қилишига умид боғлаб ўтирмасдан, ўз фаровонлиги учун масъулиятни ўз зиммасига олишга ҳали тайёр эмас. Ижтимоий пассивлик мулкдорлар синфини шакллантириш йўлидаги жиддий тўсиқдир.

Мулкдорлар синфини шакллантиришнинг асосий йўлларидан бири тадбиркорликни, унинг кичик бизнес шакли ривожини

таъминлаш катта аҳамиятга эга. Акциялаштириш кенг аҳоли оммасини мулкка эгалик қилишга жалб этишнинг энг самарали воситасидир. Бироқ, бу жараён мураккаб, кўп қиррали бўлиб, у бозор иқтисодиёти субъектларининг манфаатларига дахлдордир. Ҳозир республика иқтисодиётида очиқ турдаги акциядорлик жамиятлари кенг ёйилган.

Бу жамиятларнинг устав сармоясини ташкил қилишда иштирок этувчи улушлар, одатда, қуйидагича тақсимланади:

-давлат улуши;

-меҳнат жамоаси улуши;

-хорижий шерик улуши;

-фонд биржалари ва қимматли қоғозлар бозорларида, шу жумладан, чет элда ҳам эркин сотиш учун ажратилган улуш.

Давлат ва меҳнат жамоаларига қарашли акция пакетлари ҳажмини Давлат мулк қўмитаси белгилайди. Фуқаролар ёки юридик шахслар томонидан сотиб олинган ёки бепул олинган ҳар қандай акциялар уларнинг мулкдорлари томонидан қонун доирасида ҳеч бир чекловсиз сотилиши мумкин. Акцияларнинг қўшимча (иккиламчи) эмиссияси ва уларни жойлаштириш акциядорлик жамияти томонидан амалдаги қонунларга мувофиқ олиб борилади.

Корхонани хусусийлаштиришнинг яна бир шакли уни танлов асосида ёки кимошди савдосида жисмоний ёки юридик шахсларга хусусий мулк қилиб сотишдан иборат. Бунда харидор сотиб олинган объсктларга нисбатан маълум талабларни бажаради. Танлов шартлари Ўзбекистон Республикаси мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш соҳасидаги тартибларига мувофиқ белгиланади ва у қуйидаги мажбурий бандларга эга бўлади:

-аукционда хусусийлаштирилган давлат корхоналарининг мулкдорларига айланган жисмоний ва юридик шахсларга ушбу корхоналар тасарруфида бўлган, сотиб олинган мол-мулк таркибига кирмаган, давлатга қарашли бинолар, иншоотлар ва қурилишларни ижарага олиш ҳақида узоқ муддатли (10 йилгача) шартномалар тузиш ҳуқуқи берилади. Ижара шартлари илгари тузилган шартномаларга нисбатан (агар шартноманинг ўзида бошқача тартиб белгиланган бўлмаса) фақат тарафларнинг келишувига мувофиқ ўзгартирилади. Хусусийлаштирилган савдо ва хизмат кўрсатиш соҳаси объектларининг мулкдорлари шу корхоналар эгаллаб турган ер участкаларини мулк қилиб сотиб олиш ҳуқуқига эга;

-корхона ва ташкилотлар, шу жумладан, тугатилаётган ва тугатилган корхона ва ташкилотларнинг мол-мулки Республика кўчмас мулк

биржаси ва унинг филиалларида аукцион савдода Давлат мулк қўмитаси томонидан тасдиқланган Низомга мувофиқ сотилади;

-давлатга қарашли ишлаб турган корхона ташкилотларнинг мол-мулки (активлари) фақат Давлат мулк қўмитаси рухсати билан белгиланган тартибда сотилади.

Республикада мулкни хусусийлаштириш ва давлат тасарруфидан чиқариш аста-секин, биридан иккинчисига ўтиладиган уч босқичда амалга оширилади.

Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш борасида ижара корхоналари, кичик, хусусий корхоналар, акциядорлик жамиятлари, қўшма корхоналар, фермер хўжаликлари, кооперативлар ва деҳқон хўжаликлари каби ташкилий-ҳуқуқий шакллари ташкил топди.

Эришилган натижалар билан бирга, жиддий ёндашиш ва тез ҳал этишни талаб қиладиган бир қанча муаммолар ҳам мавжуд:

-биринчидан, хусусийлаштиришни амалга оширишнинг паст суръатлари унинг самарадорлигини камайтирмоқда. Жаҳон амалиёти ислоҳотлар бир вақтда ва мунтазам амалга оширилганида ижобий самара беришини кўрсатмоқда. Хусусийлаштириш сустлашса, одамларнинг мос равишда фикр юритиш жараёни секинлашади, иқтисодий хулқ-атворнинг эски стереотиплари узоқроқ сақланиб туради;

-иккинчидан, бир тармоқ (ёки соҳа)да хусусийлаштириш амалга оширилиб, у билан боғлиқ бошқа соҳада давлат мулки ёки унинг монополияси сақланиб қолиши хусусийлаштирилган корхоналарнинг манфаатларини камситади. Бу ҳол, аввало, турли тармоқлардаги нархларнинг паритети бузилишида намоён бўлади. Масалан, аграр секторда нисбатан тез амалга оширилган мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш қишлоқ хўжалиги манфаатларига зарар келтиради. Чунки қишлоқ хўжалигига техника, ўғитлар, электр энергияси, ёқилғи етказиб берувчи корхоналар анча кеч хусусийлаштирилди ва улар монополистлар (ёки олигополистлар) мавқеини сақлаб қолиб, ўз маҳсулотлари нархини оширдилар. Бунинг натижасида аграр сектор катта иқтисодий қийинчиликларга дуч келди;

-учинчидан, хусусийлаштиришнинг пулли бўлиши хусусийлаштирилаётган объектлар бозорига муносиб баҳоланишини тақозо этади. Бироқ мол-мулкни баҳолашнинг илмий усуллари ва ислоҳотларнинг дастлабки босқичида тегишли мутахассисларнинг бўлмаганлиги кўпдан-кўп тартиббузарликларни келтириб чиқаради. Бунинг натижасида, мулк тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланишни истаган ва шуғуллана оладиган

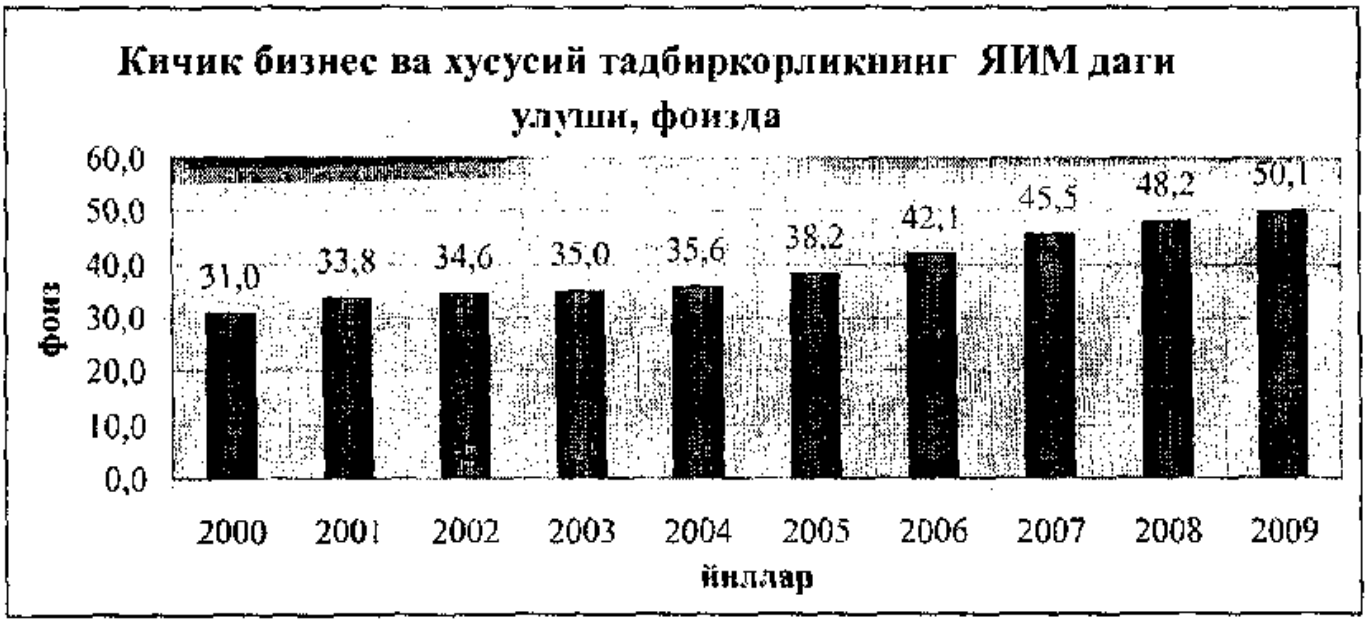
кишилар қўлига эмас, балки тасодифий кишилар қўлига ўтиб қолади.

Умуман, келтирилган муаммолар мураккаб бўлишига қарамай, Ўзбекистонда мулкдорлар синфини шакллантириш ва тадбиркорликни ривожлантириш учун қулай вазият вужудга келди. Ҳозирги вақтда жамиятимиз таркибида реал мулкка эга, уни қадрлаётган ва уларни ўз моддий фаровонликлари учун асос қилиб олаётган кишиларнинг катта гуруҳи шаклланди. Ушбу ижтимоий қатламни янада мустаҳкамлаш давлатнинг иқтисодий қудрати ошиши, демократик қадриятлар қарор топишига олиб келади.

1.5. Кичик бизнес ва тадбиркорликнинг иқтисодиётда тутган ўрни

Инқирозга қарши чоралар дастурида иқтисодий ўсишни таъминлаш, янги иш ўринларини ташкил қилиш, бандлик муаммосини ҳал этиш, аҳолининг даромадлари ва фаровонлигини оширишда тобора муҳим ўрин тутаётган кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш, рағбатлантириш ва қўллаб-қувватлашга алоҳида эътибор қаратилди.

Амалга оширилган чора-тадбирлар натижасида кичик бизнес субъектлари ялпи ички маҳсулотдаги улуши 2009 йилда 50 фоиздан ошди. ҳолбуки, 2000 йилда бу кўрсаткич 31 фоизни ташкил этган эди. Бундай натижа биринчи навбатда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик давлат томонидан доимий қўллаб-қувватланаётгани самарасидир (1.5.1-расм).



1.5.1-расм. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ЯИМдаги улуши, фоизда

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятининг кенгайиши иқтисодиётнинг бошқа соҳа ва тармоқлари ишлаб чиқариш ҳажмидаги салмоғининг ошиши орқали ҳам намоён бўлди. Хусусан, мазкур соҳанинг саноат маҳсулотлари ишлаб чиқаришдаги улуши 2008 йилдаги 13,9

фоиздан 2009 йилда 16,9 фоизга, қишлоқ хўжалигида тегишли равишда 97,8 дан 97,9 фоизга, асосий капиталга инвестициялар ҳажмида – 23,1 дан 23,7 фоизга, пуллик хизмат кўрсатиш ҳажмида – 48,5 фоиздан 48,7 фоизга, экспорт ҳажмида – 12,4 дан 14,6 фоизга қадар ошди (1.5.1-жадвал).

1.5.1-жадвал

Ўзбекистонда кичик бизнеснинг иқтисодиёт асосий тармоқларида ишлаб чиқарилган маҳсулот (иш, хизмат)лар ҳажмидаги улуши, фоизда

Кўрсаткичлар	2008 йил	2009 йил
Саноат	13,9	16,9
Қишлоқ хўжалиги	97,8	97,9
Қурилиш	48,3	41,6
Савдо	48,1	46,5
Асосий капиталга инвестиция	23,1	23,7
Пуллик хизмат	48,5	48,7
Экспорт	12,4	14,6
Импорт	35,7	42,5

Мамлакатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг бу қадар жадал ривожланишида, аввало мазкур соҳа учун белгиланаётган солиқ имтиёзлари етарли даражадаги рағбатлантирувчи роль ўйнаётганлиги ҳисобланади (1.5.2-расм). Жумладан, бу борада 2009 йилда кичик саноат корхоналари учун ягона солиқ тўлови 8 дан 7 фоизга



1.5.2-расм. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари учун белгиланган солиқ ставкалари

пасайтирилди, якка тартибдаги тадбиркорлар учун эса қайд этилган солиқ миқдори ўртача 1,3 баробар камайтирилди.

Юқоридаги маълумотлардан кўринадики, 1996-2010 йиллар мобайнида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик учун белгиланган солиқ ставкалари 38 дан 7 фоизгача, яъни 5,4 марта қисқарган.

Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларини молиявий жиҳатдан қўллаб-қувватлаш тадбирлари кучайтирилди. Хусусан, 2009 йил давомида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларига 1 трлн. 850 млрд. сўмдан ортиқ кредитлар ажратилди (1.5.3-расм).



1.5.3-расм. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш учун ажратилган кредитлар миқдори

Бугунги кунда мамлакатимиз кичик бизнес соҳасига ўндан ортиқ турдаги 8 мингга яқин инфратузилма муассасалари хизмат кўрсатиб, фаолият учун зарур шарт-шароитларни яратиб бермоқда. Бунинг натижасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг мамлакатимизда янги иш ўринларини ташкил этиш, аҳолининг даромадлари ва фаровонлигини оширишнинг муҳим омили сифатидаги натижалари салмоқли бўлиб бормоқда (1.5.2-жадвал).

Жадвалдан кўринадики, мамлакатимизда 2009 йилда яратилган жами 940,5 мингдан ортиқ янги иш ўринларининг 391,8 мингтаси (41,7 фоизи) кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик соҳасига тўғри келмоқда. Бу ўтган йилдагига нисбатан 4,7 фоизга кўпроқ демакдир. Жами янги иш ўринларининг деярли 21 фоизи турли шакллардаги уй меҳнатини йўлга қўйиш, 7,5 фоизи янги объектларни ишга тушириш, мавжуд ишлаб чиқаришларни қайта қуриш ва кенгайтириш, деярли

30 фоизи иш жойларини кўпайтиришнинг қўшимча чора-тадбирларини амалга ошириш ҳисобига ташкил этилган. Натижада кичик тадбиркорликда банд бўлганларнинг жами иқтисодиётдаги банд бўлганларга нисбатан улуши 2008 йилда 73,1 фоизни ташкил этган бўлса, 2009 йилга келиб, 74,2 фоизга етди.

1.5.2-жадвал

2009 йилда Ўзбекистонда яратилган иш ўринлари

Кўрсаткич	Сони, нафар
2009 йилда яратиладиган жами янги иш ўринлари	940532
Ўтган йилга нисбатан, фоизда	142,3
Шундан қуйидаги асосий йўналишларда яратилган иш ўринлари:	
Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик сохасида	391809
Ўтган йилга нисбатан, фоизда	104,7
Уй меҳнатининг барча шаклларини ташкил этиш, жами	196745
Шу жумладан, корхоналар билан кооперацияда (меҳнат шартномаси асосида)	77466
Янги объектларни ишга тушириш, мавжуд ишлаб чиқришларни кайта куриш ва кенгайтириш	70587
Иш жойларини кўпайтиришнинг қўшимча чора-тадбирлари (Инқирозга қарши дастур ва бошқа қўшимча чоралар)	281391

Бундан кўринадики, жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози шароитида мамлакатимизда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятини жадал ривожлантириш, иқтисодий ўсишни таъминлаш, янги иш ўринларини ташкил этиш, аҳолининг даромадлари ва фаровонлигини оширишнинг муҳим омили сифатида амал қилмоқда.

1.6. Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш йўналишлари

Ўзбекистонда ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётини барпо этишнинг асосий мақсадларидан бири мамлакатда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик шаклларини устувор ривожлантиришдан иборат. Бу мақсадни амалга ошириш учун иқтисодий ислоҳотлар ўтказилмоқда, унинг ролини ошириш учун йирик институционал асослар яратилмоқда. Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этиш ва уни кафолатловчи ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатлар, тадбиркорларга кўмаклашувчи нодавлат ташкилотлар, корхоналар шулар жумласига киради. Ўзбекистонда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналари мажмуини ташкил этиш муваффақиятли бормоқда.

Кичик бизнес фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар давлатга боғлиқ бўлмаган ҳолда, яъни катта капитал маблағларсиз ўзлари иш жойларини жорий этишлари, ҳозирги даврда бизда вақтинчалик мавжуд товарлар танқислигини камайтиришлари ва, ҳаттоки, бу танқисликни бутунлай йўқотишлари мумкин.Кичик корхоналар технология янгиликларини жорий этишда ҳам ғоят катта аҳамиятга эга.

Республикамизда кичик корхоналар сони ва улар ишлаб чиқарган маҳсулотлар ҳажми йилдан-йилга ошиб бормоқда. Кичик корхоналар Ўзбекистон Республикасининг «Корхоналар тўғрисида», «Мулк тўғрисида», «Эркин тадбиркорлик фаолияти кафолатлари тўғрисида»ги каби қонунлари, Президент фармонлари, Вазирлар Маҳкамасининг қарорлари ва бошқа меъёрий ҳужжатлар асосида ташкил этилмоқда.

Кичик корхоналар фан-техника тараққиёти шароитида саноатнинг етакчи соҳаларини янги технологияларга ўтишда тобора ўз ўрнини топиб бормоқда. Улар янги фикрлар ва ишлаб чиқаришни такомиллаштириш, янги ахборот технологияларини жорий этиш билан иш жараёнини таъминловчи тизимнинг асосий боғловчилик сифатини намоён этмоқда.

Бугунги кунда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари мамлакатимиз иқтисодиётининг барча жабҳаларида, машинасозлик маҳсулотлари ишлаб чиқаришда, халқ истеъмоли молларини, қишлоқ хўжалиги ва озиқ-овқат маҳсулотларини ишлаб чиқаришда ҳамда бошқа соҳаларда фаолият юритмоқда. Кичик корхоналар ишлаб чиқарган маҳсулотлар давлат корхоналарида ишлаб чиқарилган маҳсулотлардан сифати жиҳатидан қолишмаслиги, ҳатто, айрим ҳолларда улардан юқори туриши билан ажралиб туради. Республикамиздаги кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолиятининг 60-70 фоизи бевосита ишлаб чиқариш билан узвий боғлиқ, улар фермерлар, деҳқонлар, саноатчилар ва қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишловчилар ва ҳоказолардир.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2010 йил 28 июлда қабул қилинган "Таьлим муассасаларининг битирувчиларини тадбиркорлик фаолиятига жалб этиш борасидаги қўшимча чора - тадбирлар тўғрисида" ги ПФ-4232- сон Фармони "Баркамол авлод йили" Давлат дастури доирасида белгиланган тадбирларни, яъни касб-ҳунар коллежлари, академик лицейлар ва олий таьлим муассасалари

битирувчиларини тадбиркорлик фаолиятига кенг жалб этишни, ўз навбатида уларни иш билан таъминлаган кичик бизнес субъектларини рағбатлантиришни кўзда тутади.

Мазкур Фармонга кўра кичик тадбиркорлик субъектлари учун имтиёз ва қулайликлардан фойдаланиш кўлами кенгайди. Яъни микрофирмалар ва кичик корхоналар касб-ҳунар коллежлари, академик лицейлар ва олий таълим муассасалари битирувчиларини тадбиркорлик фаолиятига кенг жалб этишни, ўз навбатида уларни иш билан таъминлаган тақдирда, қонунчиликда белгиланган имтиёз ва енгилликларни сақлаб қолган ҳолда, ўз ходимлари сонини белгиланган чегаравий миқдордан 20 фоизга ошириш имкониятига эга бўлдилар.

Тадбиркорлик субъектлари турлари Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 2003 йил 11 октябрдаги "Кичик тадбиркорлик (бизнес) субъектларига тегишли бўлган корхоналар ва ташкилотлар классификациясини тасдиқлаш тўғрисида"ги №439-сонли қарори билан белгиланган эди. Ушбу қарорга кўра микрофирмалар мулкчилик шаклидан қатъий назар, ишлаб чиқариш соҳасида йилига ўрта ҳисобда 20 нафаргача, хизмат кўрсатиш соҳасида 10 нафаргача, савдо саҳосида 5 нафаргача, кичик корхоналар эса мулкчилик шаклидан қатъий назар, ишлаб чиқариш соҳасида йилига ўрта ҳисобда фаолият йўналишига кўра 50-100 кишигача, савдо ва хизмат кўрсатиш соҳаларида 20-25 нафаргача иш билан банд ходимга эга бўлган юридик шахслар тушунилади. Мазкур қарор кичик корхоналарни аниқлаш мезони сифатида халқаро амалиётда кенг қўлланилаётган рўйхатдаги ходимлар сони кўрсаткичини ягона ва белгиловчи мезон сифатида ажратиб берди. Бироқ, ушбу мезон фан ва техниканинг юксак тараққиёти шароитида корхонанинг ҳақиқий кўлами ҳақида аниқ ва тўғри маълумот бера олмаслиги мумкин.

Рақамларга мурожаат қиладиган бўлсак, 2010 йилнинг 1 июль ҳолатига республика бўйича 425,5 мингта кичик бизнес субъектлари фаолият юритмоқда. Фармон билан киритилган тартиб асосида келгусида микрофирма ва кичик корхоналар ҳамда уларда меҳнат фаолиятини амалга оширувчи ходимлар сони ўсиб, ўз навбатида, солиқ имтиёзларидан фойдаланувчиларнинг ҳам ошишига олиб келади. Президентимиз томонидан қабул қилинган Фармоннинг ижтимоий ва иқтисодий аҳамиятига эътибор қаратадиган бўлсак, энг асосийси, таълим муассасалари, яъни, касб-ҳунар коллежлари, академик лицейлар ва олий таълим муассасалари битирувчиларини бевосита ўз танлаган

касблари бўйича иш ўринлари билан таъминлаш ҳисобига ёшларни иш билан бандлиги ва аҳолининг бандлик даражаси таъминланади.

Иккинчидан, таълим муассасалари томонидан кадрларни мақсадли тайёрлаш тизими такомиллашади, уларни тадбиркорлик субъектлари билан шартномавий муносабатлари мустаҳкамланиб, амалий тажрибага эга бўлган кадрларни тайёрлаш салоҳияти кенгаяди.

Учинчидан, микрофирмалар ва кичик корхоналар билим ҳамда малакга эга бўлган ёш кадрлар билан таъминланиб, қўшимча иш ўринлари ташкил этилади. Натижада маҳсулот ишлаб чиқариш ва ҳизматлар кўрсатиш ҳажмлари ошади, кичик бизнесни мамлакат ялпи ички маҳсулоти ҳажмидаги улуши ортади.

Шунингдек, мазкур фармон билан микрофирма ва кичик корхоналар учун яратилган имкониятлар туфайли уларнинг маҳсулот (иш, хизмат) сотишдан тушган тушумлари ошиши ҳисобига солиққа тортиладиган база янада кенгаяди. Бу эса, ўз навбатида давлат бюджети ва давлат мақсадли жамғармаларига тушадиган солиқлар ва бошқа мажбурий тўловлар ҳажми кўпайишига олиб келади.

Кичик корхоналар йирик компанияларга нисбатан улар бозор шароитига тез мослашади ҳамда ишлаб чиқарган маҳсулотларини бозорда муваффақиятли ўтишини таъминлашда бир қанча устунликларга эга. Чунки кичик корхоналар ўз фаолиятини тор ишлаб чиқариш дастурлари, илғор технология, кам туркумли илм-фан талаб қиладиган маҳсулотлар ишлаб чиқаришга тезда мослайди ҳамда бозор асосларини тез ўзлаштириб боради.

Мулкчилик шаклларига кўра кичик корхоналарнинг қуйидаги турларини ажратиб кўрсатиш мумкин:

1. Давлат мулкига асосланган кичик корхоналар.
2. Жамоа мулкига асосланган кичик корхоналар.
3. Фуқароларнинг мулкига асосланган якка тартибда ишлайдиган кичик корхоналар.
4. Ижара корхоналари.
5. Кичик қўшма корхоналар.

Кичик бизнес корхоналари фаолиятининг таҳлили улар қишлоқ хўжалиги соҳасида, айниқса жадал ривожланаётганлигини кўрсатади. 2009 йилда улар сони 100 мингдан ошиб кетди. Қишлоқ хўжалигидаги ишлаб чиқарувчиларнинг асосий ҳиссасини фермер хўжаликлари ташкил этади, уларнинг сони 2000 йилга нисбатан 4 баробар ошди. Бугунги кунда мамлакатимиз фермерлик хўжаликларида 1 миллиондан зиёд киши банд бўлиб, 2009 йилги

пахта хомашёсининг 66 фоизи, ғалланинг 55 фоиздан ортиғи фермер хўжаликлари томонидан етиштирилди.

Республикамизда кичик бизнес корхоналари сонининг изчиллик билан ортиши, иқтисодиётнинг барча секторларида, жумладан, транспорт, алоқа, соғлиқни сақлаш ва бошқа хизмат кўрсатиш тармоқларида ҳам кузатилмоқда.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ташқи иқтисодий фаолият соҳаси ҳам аста-секин ривожланмоқда. Унинг умумий экспорт ҳажмидаги улуши 2009 йилда 14,7 фоизни ташкил этди. Кичик бизнес корхоналарининг асосий экспорти қишлоқ хўжалиги, тўқимачилик, ишлов берувчи, электротехника ишлаб чиқариш маҳсулотлари ҳамда халқ амалий санъати буюмларидир.

Юқоридаги таҳлиллар шуни кўрсатадики, сўнгги йилларда Ўзбекистон Республикасида хусусий тадбиркорлик, кичик бизнес фаолияти билан шуғулланувчи корхоналар иқтисодиётнинг барча тармоқларида ташкил этилмоқда. Шу билан кичик корхоналарнинг иқтисодиётдаги ўрни ва аҳамияти ортиб бормоқда. Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнеснинг миллий иқтисодиётни ривожлантиришдаги аҳамияти қуйидагилар билан тавсифланади:

- хусусий тадбиркорлик бозор иқтисодиёти шароитида зарур тезкорликни таъминлаб, ишлаб чиқаришдаги чуқур ихтисослашув ва тармоқлашган кооперацияни яратади, буларсиз юксак самарадорликни таъминлаб бўлмайди;

- бозор учун зарур рақобатчилик муҳитини яратади ҳамда ўзгариб турадиган бозор талабига мослаб тезда ишлаб чиқариш турини ўзгартириб олиш қобилиятига эга эканлиги билан ажралиб туради;

- истеъмолчилик соҳасида юзага келадиган бўшлиқни тезда тўлдиришга қодир бўлиб, энг замонавий машина ускуналари ва технологиядан фойдаланиб сарфланган сармоянинг ўрнини жуда тез қоплай олади.

Кичик бизнес ва хусусий табдиркорликнинг хусусиятлари (муомала капиталининг кичиклиги, унинг тез айланувчанлиги, ишлаб чиқариш воситаларини тезда алмаштириш имкониятлари ва б.) унинг бир қанча афзалликларга эга бўлиши имкониятларини яратади:

-изланиш, янги маҳсулотларни маромига етказиш ва ўзлаштириш, уларни талабнинг тез ўзгариб туриши хатарини ҳисобга олган ҳолда кичик уюшмаларда ишлаб чиқариш;

-тезкор техник сервиснинг ишончлилиги ва истеъмолчилар билан мустаҳкам алоқалар ўрнатиш;

-ишлаб чиқаришни мослашувчан тарзда ташкил этиш ва маҳсулот сотишни бозор талаблари ҳамда бозор вазиятлари ўзгаришларига мувофиқ олиб бориш;

-ортиқча иш кучини ўзига сингдириш;

-бошқаришнинг оддийлиги, катта маъмурий аппаратнинг йўқлиги, қурилиш ва лойиҳа қувватларини ўзлаштиришда қисқа муддат, капитал сарфларининг тез ўзини оқлаши, капитал айланмасида юқори тезлик;

- хомашё ва меҳнат ресурслари, ишлаб чиқариш чиқиндиларидан тўлиқроқ ва самаралироқ фойдаланиш.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ҳамда у билан боғлиқ барча нарсалар замонавий ижтимоий ишлаб чиқариш ташкилий тузилмасини муҳим ва таркибий қисмини ташкил этади. Шунинг учун ҳам давлатимиз иқтисодиётини ривожлантиришда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликка муҳим ўрин ажратилиб, уларга давлат томонидан мадад берилмоқда.

Хусусий тадбиркорлик ва кичик бизнес фан-техника ривожини жадаллаштириш, саноатнинг илғор тармоқларида янги технологияларга ўтиш шароитида ўз ўрнини топиб бормоқда. Бундай тадбиркорлик янги ахборот технологиялари, янги ғоялар ва ишлаб чиқаришни модернизациялаш билан ишлашни таъминловчи бутун тизимнинг ажралмас қисмини ташкил этади. Бундан ташқари, кичик корхоналар таваккалчилик хавфи юқори бўлган шароитларда ишлаб чиқаришнинг маъқул шаклларидан ҳисобланади.

Кичик корхоналар технология янгиликларини жорий этишда ҳам ғоят катта аҳамиятга эга. Янги технологик ғояларни йирик корхоналарга нисбатан тезроқ қабул қиладиган кичик бизнесда хатар камроқ ва катта туркумдаги ишлаб чиқаришга нисбатан ишни тезроқ йўлга қўйиш мумкин. Бу эса бизнинг шароитда фан-техника тараққиётини ривожлантиришга ёрдам бериши мумкин.

Иқтисодиётнинг умумий тараққиётини таъминлаш, товар ва хизматлар етишмовчилигини бартараф этишда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик катта ўрин тутади. Меҳнат ресурслари тез ўсаётган ва ишлаб чиқариш жойлашувидаги ўзига хослик шароитларида Ўзбекистонда кичик корхоналар тизимини вужудга келтириш қуйидаги имкониятларни яратади:

-эркин меҳнат ресурслари, янги хўжалик муносабатларининг жорий этилиши, янги мулкчилик шаклларининг пайдо бўлиши натижасида ишлаб чиқаришда бўшатиладиган шахсларнинг ижтимоий ишлаб чиқаришга кўпроқ жалб этиш, мулкчиликнинг янги шакллари пайдо бўлиши;

-аҳолининг, биринчи навбатда, ёшларнинг моддий, маънавий ва касб даражасини кўтариш;

-аҳолининг суст ҳаракатчанлигини ҳисобга олган ҳолда саноат ишлаб чиқаришини аҳоли яшайдиган жойларга яқинлаштириш ҳамда аҳолининг халқ истеъмоли молларига эҳтиёжларини тўлароқ қондириш;

-миллий ва бадиий ҳунармандчиликни тиклаш, шунингдек кичик ва ўрта шаҳарлар, қишлоқ аҳоли пунктларини ривожлантиришга ёрдам кўрсатиш, умуман, ҳар бир минтақа учун ғоят муҳим иқтисодиёт самарадорлигини ошириш.

Иқтисодиётни ривожлантиришда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ижобий аҳамиятини эътироф этган ҳолда, унинг аҳамиятини ортиқча баҳолаб юбориш ҳам тўғри эмас. Хусусий тадбиркорлик фақат муайян доирадагина фаоллик кўрсата олади, шу сабабли кичик бизнес фаолиятини ривожлантириш учун зарур шароитни яратиш зарур. Бунинг учун биринчи, молия жамғармаларини ташкил этиш керак. Бу жамғармалар тадбиркорлар тижорат банкларида имтиёзли кредитлар олиш учун кафил бўлишлари, субсидиялар, шу жумладан қайтариб берилмайдиган субсидияларга (иқтисодиётнинг алоҳида устувор соҳаларидаги корхоналарни ривожлантириш учун) манба бўлиб хизмат қилишлари лозим.

Ўзбекистонда кичик корхоналарни молиявий қўллаб-қувватлаш тизимининг такомиллаштирилиши кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликка хизмат кўрсатадиган банклар, фондлар, инвестициялар ва суғурта ташкилотлари фаолиятларини рағбатлантириш йўналишида олиб борилиши лозим. Хорижий мамлакатлардаги каби Ўзбекистон Республикасида ҳам агар корхона устувор давлат дастурида (янги техникани яратиш, узоқ ҳудудларни ривожлантириш ва бошқалар) қатнашаётган бўлса, имтиёзли қарзлар олиши мумкин. Бунда фоизнинг энг кам меъёри ва қарзни узишда узоқ муддат берилиши қарз беришдаги асосий шартлар ҳисобланади.

Кичик корхоналар фаолиятига олдиндан кўриб бўлмайдиган

хилма-хил хатарли вазиятлар катта таъсир кўрсатади, конъюнктуранинг кескин ўзгариб кетиши, мижозларнинг тўловга қодир бўлмай қолиши, табиий офатлар уларни танг аҳволга тушириб қўяди. Шу сабабли ривожланган мамлакатларда суғурталар тизими яхши йўлга қўйилган. Мамлакатимизда ҳам суғурталар барпо этилиши зарур. Бу тизим кичик корхоналарни ривожлантиришда (айниқса, тижорат хатарлари катта бўлган соҳаларда) қулай шароитларни кафолатлаши, шахсий ёки қарз олинган капитал билан таваккал қилиб иш бошлаган тадбиркорларга ишонч ва зарур барқарорликни яратиши керак.

Иқтисодий ислоҳотларни чуқурлаштириш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш республикамизда ўтказилаётган иқтисодий ислоҳотларнинг асосий йўналишларидан бири ҳисобланади. Бу эса иқтисодий рақобатнинг ривожланиши, истеъмол бозорини товар ва хизмат турлари билан тўлдириш, шунингдек хусусий тадбиркорларнинг кенг қатламини яратишни тақозо этади. Буларни ҳисобга олиб, бугунги кунда республикада қуйидаги масалаларни ҳал этиш лозим:

-аҳолининг кенг табақаларини бозор фаолиятига олиб кириш, улардаги боқимандачилик, истеъмолчилик психологиясини бартараф этиш, аҳолида хусусий тадбиркорлик, кичик бизнес фаолияти билан фаол шуғулланиш истагини уйғотиш;

-қишлоқ хўжалигидаги иқтисодий муносабатларни тубдан янгилаш, деҳқон ва фермер хўжаликлар фаолиятини янада ривожлантириш ҳамда улар сонини имкон қадар ошириш, ҳудудларда кичик корхоналар ташкил этиш йўли билан вақтинча ишсиз юрган кишиларни қўшимча иш жойлари билан таъминлаш;

-минтақада бозор муносабатлари ва инфратузилмани жадаллаштириш, иқтисодий рақобатни ривожлантириш учун шарт-шароитлар яратиш;

-республика аҳолисининг ортиб бораётган талаб ва эҳтиёжларини тўлароқ қондиришга хизмат қилувчи ижтимоий ва иқтисодий шароитларни барпо этиш;

-кўрсатиладиган хизматлар тури ва миқёсини кескин ошириш, банк, аудиторлик, консалтинг ҳамда турли воситачилик фаолиятларини ҳозирги замон фан ва техникаси ютуқлари асосида юксак савияда ташкил этишни таъминлаш;

-корхоналарни бошқариш самарадорлигини ошириш, уларнинг иқтисодий жиҳатдан мустақил бўлишларини таъминлаш учун шарт-

шароитлар яратиб бериш;

-жойларда ишлаб чиқариладиган маҳсулотлар турлари ва ҳажмини бозор талабларига кўра осонлик билан мослаштира оладиган истеъмол бозорини товар билан тўлдириб, экспорт учун мол чиқара оладиган кичик корхоналарни жорий этиш.

Маълумки, республикада меҳнатга лаёқатли аҳолининг 65,3 фоизи қишлоқларда яшайди. Бу қишлоқ жойларда тадбиркорликнинг ривожи учун жуда катта имкониятлар мавжудлигини кўрсатади. Шу билан бир қаторда, қишлоқ хўжалиги ишлаб чиқаришида банд бўлган ортиқча ишчи кучларини хизмат кўрсатиш, қайта ишлаш ва шу каби йўналишларга қайта тақсимлаш керак. Қишлоқда тадбиркорлик, унинг кичик бизнес шаклларини ривожлантириш билан боғлиқ турли бошқарув поғоналарида ташкилий-иқтисодий масалаларни ҳал этиш устувор масалалар қаторига киради.

Бу мақсадларни амалга ошириш учун мамлакатимиз миқёсида қуйидаги масалаларни ҳал этиш лозим:

-бозор иқтисодиёти шароитида ишлаш учун рақобатбардош кадрлар тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш;

-ҳудудларда ҳақиқий тадбиркорлик муҳитини яратиш;

-кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятини молиявий қўллаб-қувватлаш;

-кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ҳуқуқий базасини мустаҳкамлаш;

-кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятини технологик жиҳозлар билан таъминлашни қўллаб-қувватлаш;

-ислоҳотлар натижаларини реклама ва ахборот хизмати воситалари орқали кенг оммага етказиш.

Тадбиркорлик фаолияти ривожланишида солиқ ва савдо соҳаларидаги давлат сиёсати муҳим роль ўйнайди. Тадқиқотларнинг кўрсатишича шу соҳадаги чекловлар кичик бизнес ривожидаги кўпгина муаммоларнинг юзага келишига сабаб бўлади. Сўров ўтказилган тадбиркорларнинг 75 фоизи молия-кредит тизимини такомиллаштириш, 52,5 фоиз солиқ ва 69 фоизи моддий-техника ресурслари билан савдо қилишни яхшилаш лозимлиги тўғрисида фикр билдирганлар. Шунинг учун ислоҳотларнинг ҳозирги босқичида бу соҳаларда тадбиркорликка тўсиқ бўлаётган омилларни таҳлил қилиш ва уларни бозор талаблари доирасида баҳолаш муҳим аҳамиятга эга.

1.7. "Баркамол авлод йили" давлат дастурида ёшларни кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятига йўналтиришга қаратилган чора-тадбирлар

Ёшларни тадбиркорлик фаолиятига кенг жалб этиш борасида мамлакатимиздаги ижтимоий-иқтисодий ўзгаришларда чуқур билимли, юксак савияли, янгича фикрлайдиган ёшларнинг иштирок этишини таъминлаш барчамизнинг биринчи навбатдаги вазифамиз ҳисобланади. Чунки:

1) Бугунги кунда Ўзбекистон аҳолисининг ярмидан кўпроғини 30 ёшгача бўлганлар ташкил этади;

2) Бугунги ёшлар эртанги кунимиз, келажагимизнинг бунёдкорларидир;

3) Бозор иқтисодиётининг асосини ташкил этувчи тадбиркорлик фаолияти ўз моҳиятига кўра, таваккалчилик, ҳаракатчанлик, ишбилармонлик каби сифатларни тақозо этадики, буларнинг аксарияти кўпинча ёшларда мужассамлашган бўлади;

4) Инсон меҳнатининг сермаҳсуллиги даражаси, унинг яратувчанлик қобилияти ёшлик даврида нисбатан юқори бўлади.

Жамиятимизда кўп укладли иқтисодиётнинг шаклланиши ва хусусий тадбиркорлик секторининг вужудга келиши ёшларнинг эркин касб танлаш, истаган фаолият тури билан шуғулланиши учун кенг имконият яратиб беради. Айниқса, уларнинг иқтисодиётдаги соғлом рақобатнинг манбаи сифатида кичик корхоналарни ташкил этишдаги роли бу борада улкан салоҳият ҳисобланади.

Бироқ таъкидлаш жоизки, кўпчилик ёшларимизнинг иқтисодий фаоллик, тадбиркорликни амалга ошириш борасидаги ҳуқуқий ва иқтисодий билимлари етарли бўлмаяпти. Баъзида бу фаолиятга интилиш бўлгани билан, маълум маслаҳатлар, йўл-йўриқ ва молиявий қўллаб-қувватлаш борасида тақчилликлар сезилмоқда. Шунга кўра, фикримизча, мамлакатимиздаги ёшларнинг иқтисодий фаоллигини янада кучайтириш мақсадида қуйидаги чора-тадбирларни амалга ошириш муҳим ҳисобланади:

1. Мактаблар, ўрта-махсус билим юртлари ҳамда олий ўқув юртларида иқтисодий ва ҳуқуқий таълим беришни янада кучайтириш.

2. Олий ва ўрта махсус ўқув юртларида ёшларнинг ижодий марказлари, конструкторлик ва технологик бюролари, илмий ғояларнинг амалий татбиқини йўлга қўювчи бўлинмаларни ташкил этиш.

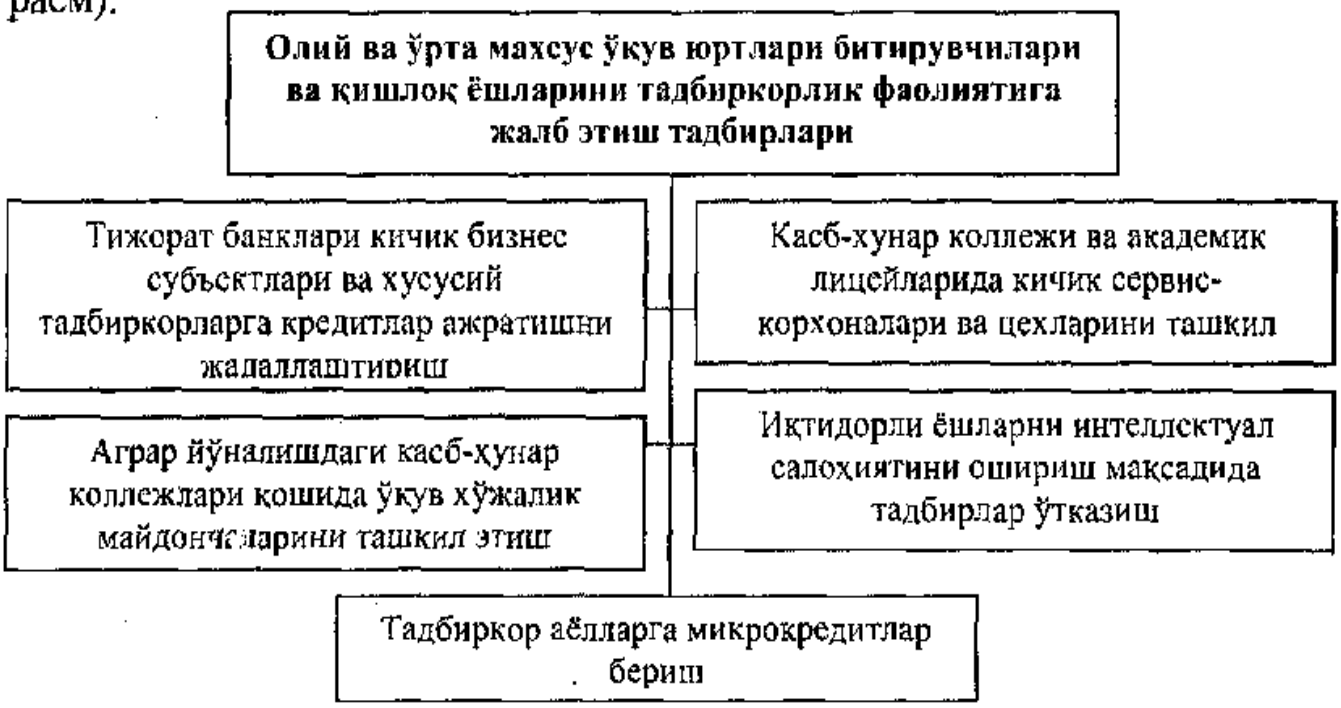
3. Республикадаги ёшлар билан шуғулланувчи муассасалар, жамоат ташкилотлари, ҳуқуқ-тартибот органларининг ўз мақсад йўналишидан келиб чиққан ҳолда фаолиятларини жонлантириш.

4. Мамлакатимиздаги корхоналарнинг ўқув юртларидаги бўлғуси мутахассислар билан ўзаро алоқасини йўлга қўйиш.

5. Корхоналарда ёшларнинг ўз ижодий ва ички имкониятларини тўлиқ намойиш эта олишлари, моддий, маданий ва маиший эҳтиёжларини қондира олишлари учун шарт-шароитлар яратиш.

6. Республика шаҳар ва туманларидаги меҳнат билан бандлик хизматлари фаолиятида ёшларга алоҳида эътибор ажратиш, ўзига хос ижтимоий гуруҳ сифатидаги хусусиятларини назарда тутган ҳолда турли йўналишдаги хизматларни ташкил этиш.

Юқорида кўрсатиб ўтилган тадбирларнинг амалга оширилиши ёшларнинг мамлакатимиз иқтисодиётини юксалтиришдаги ҳиссаларини янада ошириш, уларнинг миллий мафкура ҳамда умумхалқ манфаатларининг фаол курашчисига айланишида муҳим омил вазифасини бажаради. Шунингдек, олий ва ўрта махсус ўқув юртлари битирувчилари ва қишлоқ ёшларини тадбиркорлик фаолиятига жалб этишнинг фаол тадбирларини амалга ошириш муҳим ҳисобланади (1.7.1-расм).

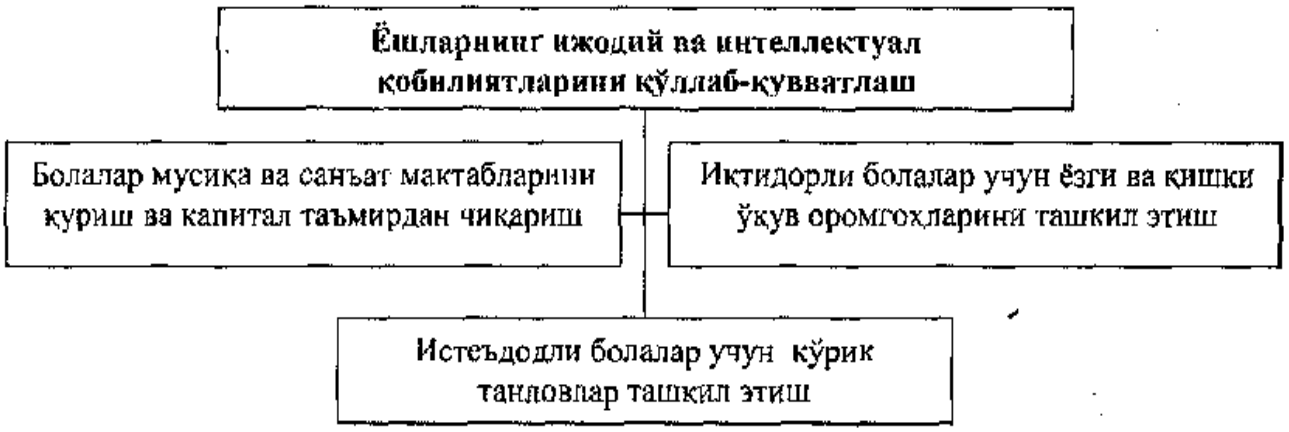


1.7.1-расм. Олий ва ўрта махсус ўқув юртлари битирувчилари ва қишлоқ ёшларини тадбиркорлик фаолиятига жалб этиш тадбирларининг тузилиши

Ёшларнинг ижодий ва интеллектуал салоҳиятини намоён этиш ва иқтидорли ёшларнинг илмий ишларга фаол жалб этиш учун шароитлар яратиш борасида қайси йўналишда фаолият олиб бормасинлар, ёшларимиз доимий равишда ҳукуматимиз қўллаб-қувватлашларидан баҳраманд бўлиб келмоқда (1.7.2-расм).

Бугунги кунда республикамизда фаолият юритаётган 303 та болалар мусиқа ва санъат мактабларида 40,1 минг нафар ўқувчи ёшларга 6,4 минга яқин устозлар сабоқ бермоқдалар.

2009 йил фан олимпиадаларининг республика босқичида жами 437 нафар ўқувчи-талабалар иштирок этиб, улардан 56 нафари ғолиб бўлдилар (1.7.1-жадвал).



1.7.2-расм. Ёшларнинг ижодий ва интеллектуал қобилиятларини қўллаб-қувватлаш турлари

1.7.1-жадвал

2007-2009 йилларда Халқаро фан олимпиадаларида умумтаълим мактаблари ўқувчиларининг кўрсатган натижалари тўғрисида маълумот

Йиллар	Фанлар номи	Иштирокчилар сони	Ўтказилган жойи	Жами медаллар сони	Олтин медал	Кумуш медал	Бронза медал	Диплом
2007	Математика	6	Вьетнам	4		1	3	
	Математика	8	Москва	0				3
	Жами	**14**		**4**	**0**	**1**	**3**	**3**
2008	Физика	4	Олмаота	2		1	1	
	Математика	4	Олмаота	1			1	
	Математика	6	Испания	4			4	
	Кимё	13	Тошкент	13	1	1	11	
	Жами	**27**		**20**	**1**	**2**	**17**	
2009	Математика	6	Германия	3		1	2	
Умумий жами		**47**		**27**	**1**	**4**	**22**	**3**

Ёш оилаларга ғамхўрликни кучайтириш ҳамда уларга ҳуқуқий ва ижтимоий муҳофаза қилишни таъминлаш ҳамда соғлом ва мустаҳкам оилани барпо этиш учун шарт-шароитлар яратиш борасида қуйидаги тадбирлар амалга оширилмоқда:

-ёш оилаларга уй-жой харид қилиш учун кредитлар бериш;

-2010-2011 йиллар давомида Тошкент шаҳар, Нукус шаҳри ва вилоят марказларида 32 та хонадонларни ёш оилаларга кейинчалик харид қилиш шарти билан ижарага бериш;

-42 та бахт уйларини қуриш ва қайта таъмирлаш;

-республикамиздаги барча туман ва шаҳарларда 10 та кам таъминланган оилаларнинг тўйини ўтказиб бериш;

-барча туманлардаги 50 та кам таъминланган ёш оилаларга биттадан бепул қора мол ажратиш;

-ёш ва кам таъминланган оилаларга ҳар ойда моддий ёрдамларни амалга оширишда кўмаклашишлари назарда тутилмоқда.

Қисқа хулосалар

Тадбиркорлик деганда юридик ва жисмоний шахслар томонидан маҳсулот ишлаб чиқариш (хизматлар кўрсатиш) йўли билан таваккал қилиб, ўз мулкий жавобгарлиги асосида амалга ошириладиган ташаббускорлик фаолияти тушунилади.

Тадбиркорликнинг шаклланиши ва ривожланиши учун иқтисодий, сиёсий, ижтимоий ва ҳуқуқий шарт-шароитлар яратилган бўлиши лозим.

Тадбиркорлик ижтимоий муносабатлар намоён бўлишининг шаклларидан бири сифатида фақат жамиятнинг салоҳиятини оширишга кўмаклашиб қолмай, балки ҳар қандай инсоннинг қобилияти ва маҳоратини намоён этиш учун қулай замин яратади, миллий бойликларнинг кўпайтириш ва жаҳон интеграциялашуви жараёнида миллий руҳни сақлаб қолишга ёрдам беради. Шунинг учун тадбиркорликни ривожлантириш ва унинг ҳуқуқий базасини мустаҳкамлашга давлат томонидан катта эътибор берилмоқда.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1.Тадбиркорликнинг келиб чиқиш тарихи ва моҳияти тўғрисида гапириб беринг.

2.Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятининг ривожланиши тўғрисида нималар дея оласиз?

3.Кичик бизнесни ривожлантиришнинг қандай афзалликлари мавжуд?

4.Тадбиркорлик фаолиятининг ҳуқуқий асосини таъминловчи қандай қонунларни биласиз? Изоҳланг.

5.Тадбиркорлик муҳитига қандай омиллар таъсир этади?

6.Тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришнинг мақсад ва

вазифалари нималардан иборат?

7.Мулкчилик шаклларига кўра корхоналарнинг неча тури мавжуд?

8.Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш ва ривожлантириш йўналишларини кўрсатиб беринг.

9.Давлатнинг кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантириш борасида қандай сиёсати амалга оширилади?

10."Баркамол авлод йили" Давлат дастурида ёшларни кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятига йўналтиришга қаратилган чора-тадбирлар тўғрисида гапириб беринг.

Адабиётлар

1.Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир /И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.

2.Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2009. – 56 б.

3.Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2010 йил 28 июлдаги "Таьлим муассасаларининг битирувчиларини тадбиркорлик фаолиятига жалб этиш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар"тўғрисидаги Фармони./ Халқ сўзи. 2010 йил, 29 июль.

4.Ўзбекистон Республикаси Президентининг Қарори. «Баркамол авлод йили» Давлат дастури тўғрисида. 2010 йил 27 январь.

5.Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. - Т.: ТДИУ, 2010. -267б.

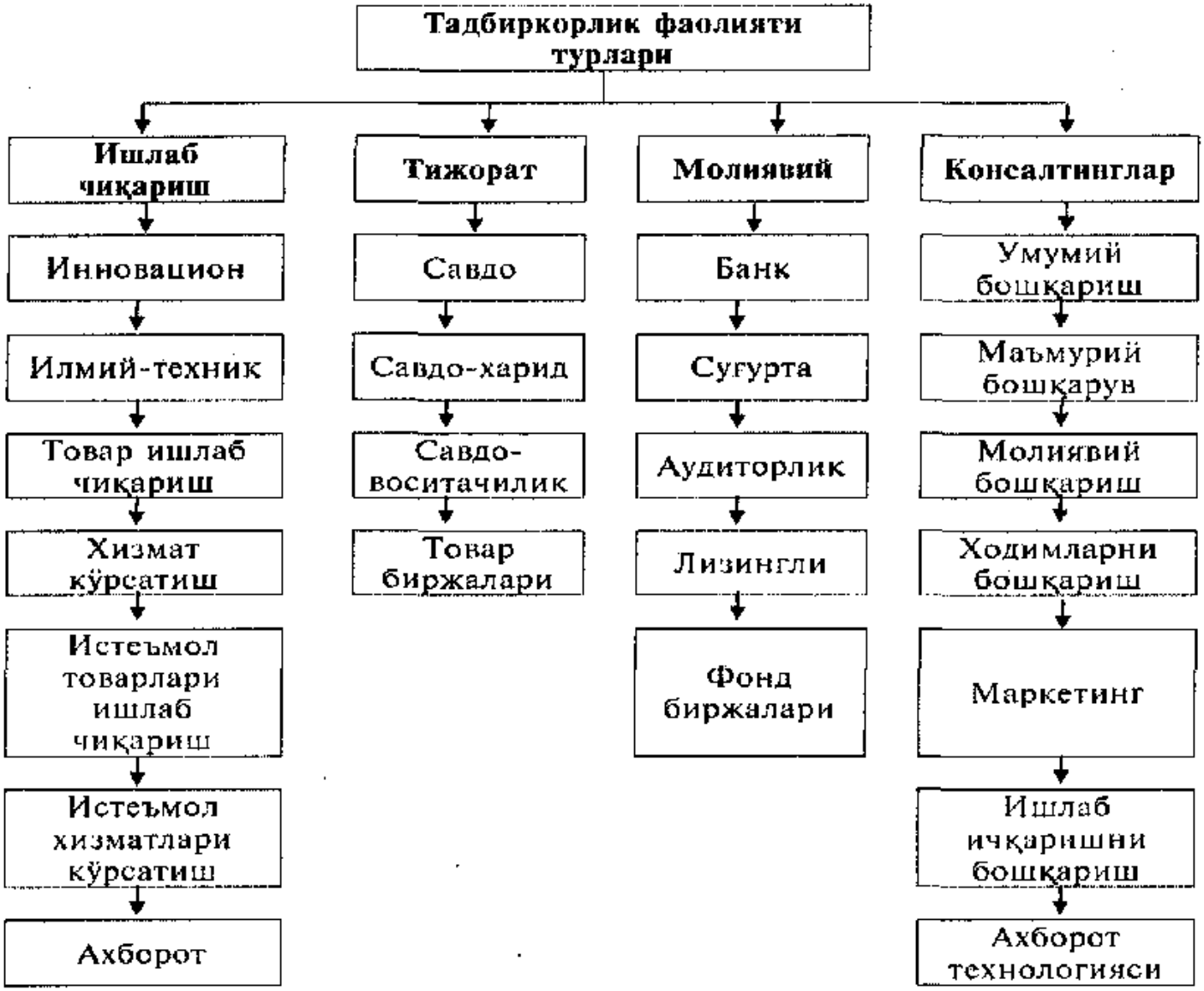
6.Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008.- 685 с.

2-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИНГ ТУРЛАРИ ВА ШАКЛЛАРИ

2.1. Тадбиркорлик фаолиятининг турлари

Тадбиркорлик фаолияти турлари хилма-хилдир. Фаолият мақсади, тури ва йўналишларига қараб тадбиркорлик фаолиятининг ишлаб чиқариш, тижорат, молиявий ва консалтинг турларини ажратиш мумкин.

Қайд этилган ушбу тадбиркорлик фаолиятининг ҳар бир тури кичик турларга бўлинади. Мавжуд тадбиркорлик фаолияти турларини қуйидагича ифода этиш мумкин (2.1.1-расм).



2.1.1-расм. Тадбиркорлик фаолияти турларининг таркиби

Ишлаб чиқариш тадбиркорлиги. Ишлаб чиқариш тадбиркорлигини тадбиркорлик фаолиятининг асосий тури десак хато бўлмайди. Зеро,

бундай тадбиркорлик фаолияти туфайли маҳсулот, товарлар ишлаб чиқарилади, хизмат кўрсатилади, маълум маънавий қадриятлар юзага келади.

Ўзбекистонда бозор иқтисодиётига ўтишнинг дастлабки йилларида тижорат тадбиркорлиги яхши ривожланди. Тадбиркорлик фаолиятининг бу тури товар ва хизматларни сотиб олиш ҳамда сотиш жараёнларини амалга ошириш билан таърифланади, чунки бу соҳада қисқа вақтда даромад олиш мумкин. Агар ишлаб чиқариш корхона самарадорлигининг 10-12% ини ташкил этса, тижорат фаолияти эса бу кўрсаткични яна 20-30%га оширади.

Молиявий тадбиркорлик тадбиркорлик соҳасининг алоҳида олинган турига киради. Унинг фаолият соҳаси қийматларнинг алмашиниши ва алмаштирилишидан иборат. Молиявий фаолият ишлаб чиқариш, тижорат соҳасини ҳам қамраб олиши мумкин. Шунингдек, молиявий тадбиркорлик мустақил банк ва суғурта муассасалари шаклида ҳам фаолият юритади.

Молиявий битим тадбиркорлик фаолиятининг илгариги турларига нисбатан камроқ самара беради. Бу кўрсаткич 5-10%ни ташкил этади. Кейинги вақтда Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятининг консалтинг (маслаҳат) тури ривожланмоқда. Бу тадбиркорлик тури кўп йўналишлардан иборат бўлиб, келажакда яхши ривожланиб кетишига жаҳон иқтисодиёти тараққиёти гувоҳлик беради.

Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳияти. Тадбиркорлик фаолияти турлари нисбатан мустақил бўлиб, бир-бирини тўлдириб келади. Тадбиркорлик фаолиятининг барча турларини белгилаб берувчи ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг устуворлигини тан олиш керак.

Инновацион, илмий-техник фаолият, товарларни бевосита ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш ва шу соҳадаги ахборот билан ишлаш фаолияти ишлаб чиқариш тадбиркорлигига киради. Ишлаб чиқариш билан шуғулланмоқчи бўлган ҳар бир ишбилармон тадбиркорлик фаолиятининг қайси тури билан шуғулланиши, қандай маҳсулот ишлаб чиқариши, қандай хизмат кўрсатишини олдиндан белгилаб олиши лозим. Шу иш амалга ошгандан кейин тадбиркор маркетинг билан шуғулланади. У товарга талабни билиш мақсадида товарнинг потенциал истеъмолчилари, харидорлари, улгуржи ва чакана савдо билан шуғулланувчи ташкилотлар билан алоқа қилади.

Музокаралар ишбилармон ва бўлажак харидорлар ўртасида шартнома тузилиши билан якунланади. Тузилган шартнома тадбиркорликдаги таваккалчиликнинг олдини олиш имконини беради.

Шу ишлар амалга ошмаса, тадбиркор фақат оғзаки ваъдалар асосида ишлаб чиқариш фаолиятини бошлайди. Барқарор бозор шароитида ривожланган мамлакатларда оғзаки келишувлар ишончли кафолат бўлиб, зарур ҳолларда шартнома, битим шаклида расмийлаштирилади. Бироқ мамлакатимизда бозор иқтисодиёти энди шаклланаётган даврда оғзаки битимларнинг кафолати паст ва таваккалчилик кучлидир.

Тадбиркорлик фаолиятининг кейинги босқичи ишлаб чиқариш омилларини сотиб олиш ёки ижарага олишдир.

Ишлаб чиқариш омиллари. Маълумки, ишлаб чиқариш омиллари ишлаб чиқариш фондлари, ишчи кучи, ахборотдан иборат. Ишлаб чиқариш фондлари ўз навбатида асосий ва айланма ишлаб чиқариш фондларига бўлинади.

Асосий ишлаб чиқариш фондлари (меҳнат қуроллари) иншоотлар, узатувчи мосламалар, қувватли машина ва жиҳозлар, ишчи машина ва жиҳозлар, ўлчов ускуналари, лаборатория жиҳозлари, ҳисоблаш техникаси, транспорт воситалари, ишлаб чиқариш инвентарлари ва бошқа асбоб-ускуналардан иборат. Асосий ишлаб чиқариш фондларига цех завод ва лаборатория бинолари киради.

Корхона ҳудуди атрофидаги деворлар, кўприклар, нефть қудуқлари, кўмир кони қатламлари ва шунга ўхшаш бошқа қурилмалар иншоот жумласига киради. Узатувчи мосламаларга қувватли кабеллар, электр узаткич линиялари, турли узаткич қувурлари, нефть ва газ узаткич қувурлари киради. Қувватли машиналарга турли двигателлар, турбиналар, буг қозонлари ва бошқалар киради. Асосий ишлаб чиқариш фондларининг муҳим элементи ишчи машина ва ускуналар ҳисобланади. Уларга ёрдамчи цехларнинг барча технологик мосламалари, машина ва ускуналари киради. Асосий фондларнинг бу қисми шартли равишда актив қисми деб ҳисобланади, чунки шу машина ва ускуналарда маҳсулотларнинг асосий қисми тайёрланади. Транспорт воситалари таркибига автомобиль, темир йўл, ҳаво йўллари ва бошқа транспортларнинг барча турлари киради.

Айланма ишлаб чиқариш фондларини (меҳнат предметлари) хомашё, асосий ва ёрдамчи материаллар, ёнилғи ва энергетик ресурслар, идиш ва идиш мосламалар, чидамсиз ва қисқа муддатда ишлатиладиган асбоблар ва ишлаб чиқариш мосламалари, таъмирлаш учун зарур эҳтиёт ва бутлаш қисмлари ташкил этади. Сотиб олинадиган бутлаш мосламалар, ярим тайёр маҳсулотлар, тугалланмаган ишлаб чиқариш, ўзи тайёрлаган ярим тайёр маҳсулот, келажакдаги харажатлар ҳам айланма ишлаб чиқариш фондларини ташкил этади.

Қайта ишлов берилмаган саноат маҳсулотлари (руда, нефть, кўмир, газ ва бошқалар), қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари (пахта, жун, тери ва бошқалар) хомашёни ташкил этади. Материаллар эса маълум қайта ишлаш жараёнидан ўтиб тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришга мўлжалланган меҳнат маҳсулотидир. Асосий материаллар бўлажак тайёр маҳсулот (темир, ёғоч, мато)нинг асосини ташкил этади, ёрдамчи материаллар (бўёқ, тугма ва бошқалар) асосий материаллар учун ишлатилади ёки (мойлаш материаллари) ишлаб чиқариш жараёнига ёрдамлашади.

Асбоб-ускуналар нархи ва ишлатиш муддатига қараб айланма фондларга киритилади. Асбоб-ускуналарнинг хизмат муддати бир йилдан оз бўлса, у айланма фондларга тааллуқлидир. Ярим тайёр маҳсулотлар сотиб олинган ёки ўзида тайёрланган турларига бўлинади. Ярим тайёр маҳсулотлар истъмолга тайёр бўлмаган бўлиб, уни бошқа цех фирма ёки корхонада тайёр ҳолатига келтириш лозим. Тугалланмаган ишлаб чиқариш тугалланмаган маҳсулот бўлиб, ярим тайёр маҳсулотдан фарқли равишда ўз ишчи жойида туради. Уни меъёридаги ишлов бериш учун корхонанинг бошқа бўлинмасига берилмай, шу цехнинг ўзида қиёмига етказилади.

Келажакдаги харажатларга алоҳида тўхталиш лозим. Бу харажатлар янги маҳсулотларни тайёрлашдаги харажатлар бўлиб, кейинчалик ишлаб чиқариш харажатлари жумласига киритилади. Ишчи кучини тадбиркор эълон, меҳнат биржаси, ишга жойлаш агентлиги, таниш-билишлар орқали топади. Ишга олишда номзоднинг маълумоти, мутахассислиги, иш тажрибаси, шахсий хусусиятлари ҳисобга олинади. Сўнгра тадбиркор моддий, молиявий, меҳнат ресурслари, тайёрланадиган маҳсулотларни сотиш бозори ҳақида ахборот тўплайди.

Молиявий маблағга бўлган талаб ва унинг ҳисоби. Тадбиркорлик битимини тузиш молиявий харажатлар билан боғлиқ. Ишлаб чиқариш ва тадбиркорлик фаолияти учун зарур пул миқдорини (Пп) қуйидаги формула асосида ҳисоблаш мумкин:

$$\text{Пп} = \text{Пи} + \text{Пм} + \text{Пв} + \text{Па} + \text{Пх};$$

Бу ерда:

Пи –ёлланма ишчиларга маош тўлаш учун зарур пул маблағлари;

Пм –сотиб олинадиган материал, хомашё, ярим тайёр маҳсулот, бутлаш қисмлар, ёнилғи, энергия учун тўловлар;

Пв –меҳнат воситалари (асосий ишлаб чиқариш фондлари) – бино, иншоот, узатиш мосламалари, машина, ҳисоблаш техникаси, асбоб-ускуналар, транспорт воситаларини сотиб олишга кетган маблағлар;

Па –ахборот учун сарфланган маблағлар;

Пҳ –бошқа ташкилотлар хизматига (қурилиш ишлари, транспорт хизматлари ва бошқаларга) кетган тўловлар.

Ишлаб чиқариш фаолияти билан шуғулланиш учун тадбиркор бошланғич капиталга эга бўлиши керак. Ҳар қандай кишининг бунга имкони бўлмаслиги мумкин. Ушбу ҳолатда ишбилармон тижорат банки ёки маблағи бор шахсга кредит олиш учун мурожаат қилади. Бунинг бошқа йўли ҳам бор – тадбиркор ишлаб чиқариш омиллари (бино, ускуна, хомашё, материал, ахборот ва бошқалар)ни кредитга ҳам олиши мумкин. Тадбиркор кредит берган шахсга олинган пул маблағи ёки кредитга олинган ишлаб чиқариш омилларининг қийматини қўшимча фоизлар билан қайтариши керак.

Маблағларни имтиёзли асосда давлат тузилмалари ажратиши мумкин. Бунинг учун Ўзбекистонда кичик бизнесни ривожлантиришга ёрдам бериш мақсадида махсус жамғармалар тузилиб, кредит беришга имтиёзлар яратилган. Ишлаб чиқариш ва тадбиркорлик фаолиятида билвосита иштирокчи бўлиб, унда молия ва солиқ органлари иштирок этади. Улар тадбиркорлик фаолияти ҳисобидан маҳаллий бюджетга мажбурий тўловлар, ажратмалар ва жарималар ўтказиш билан шуғулланадилар.

Ишлаб чиқариш фаолияти натижаси. Маҳсулотни сотиш, бирор-бир ишни бажариш, харидорга, истеъмолчига хизмат кўрсатиш ва маълум ҳажмда фойда олиш тадбиркор ишлаб чиқариш фаолиятининг натижасидир.

Тадбиркор фойдаси ялпи ва соф фойдага бўлинади. Ишлаб чиқариш ва сотишга кетган харажатлардан кейин қолган тушум ялпи фойда дейилади. Ялпи фойдадан солиқлар тўланади. Ялпи фойда ҳисобидан солиқлар, жарима ва бошқа тўловлар тўлангандан кейин қолган пул соф фойда ҳисобланади. Тадбиркорнинг умумий молиявий баҳосини рентабеллик кўрсаткичи белгилайди. У соф фойданинг жами харажатларга нисбати шаклида аниқланади.

Венчур бизнеси. Гап инновацион тадбиркорлик ҳақида кетганда, венчур бизнеси ҳақида тасаввур ҳосил қилиш катта аҳамиятга эга. Венчур бизнеси кейинги вақтда анча ривожланди ва у таваккал бизнеси турига киради. Бизнеснинг бу тури янги технологияларнинг жорий этилиши билан боғлиқ. Венчур бизнеси юқори технология соҳасида олиб бориладиган илмий тадқиқотлар натижаларини тижоратлаштириш билан боғланган. Бу соҳаларда самара олиниши кафолатланмаган. Яъни маълум таваккалчилик мавжуд. Янги ва энг янги технологияларни жорий этиш билан шуғулланувчи фан-

техника фирмалари венчур фирмалар дейилади. Уларнинг даромади кафолатланмаган бўлиб, фаолияти таваккал капитал билан боғлиқ.

Шуни таъкидлаш керакки, кичик корхоналар инновацион тадбиркорликни ривожлантиришда катта роль ўйнайди. Венчур бизнеси эгилувчанлиги билан инновацион ишбилармонликнинг бошқа шаклларига нисбатан қатор устуворликка эга. Венчур бизнеси таваккални ўзаро бўлиш тамойилига асосланади. Бу эса маблағи бўлмаган ғоя муаллифларига ўз ғояларини амалга оширишга имкон туғдиради.

Венчур бизнеси дастлаб АҚШда юзага келиб, кейинчалик кенг ривожланиб кетди. Ҳар бир кичик инновацион бизнеснинг моддий ва молиявий имконияти фан-техника базаси жиҳатдан чекланган бўлиб, давлат кўмагига муҳтождир. АҚШда кичик инновацион бизнесга давлат томонидан ёрдам кўрсатиш дастури ишлаб чиқилган. Дастурга асосан кичик бизнес бевосита федерал бюджетидан молиялаштирилади, вазирлик ва муассасалар доимий равишда улар билан шартнома тузадилар. АҚШда венчур бизнесида тузилган компанияларнинг акциялари имтиёзли нархларда инновацион фирмаларга сотилиб, олинган маблағлардан ғояларни жорий этиш учун фойдаланилади.

Ўзбекистонда ҳам венчур бизнеси ривожланишига барча имкониятлар яратилган. Биринчи навбатда, бу қимматбаҳо қоғозлар бозори мавжудлигидир. Кейинчалик, интеллектуал мулк бозорига хорижий фирмалар кириб келди. Ўзбекистон ишбилармонлари ҳам ўз навбатида Венчур бизнесига катта қизиқиш билан қарамоқдалар.

Булар Венчур бизнеси мамлакатимизда энди ривожланаётганлигидан далолат бериб, келажакда инновацион бизнес ривожланиб кетишига туртки бўлади.

Тижорат тадбиркорлиги. Тижорат тадбиркорлиги фаолияти товар биржалари ёки савдо ташкилотлари билан боғлиқ.

Товар биржаси – товар намуналари харидор томонидан олдиндан кўздан кечирилмаган ва товарларни минимал партияси белгиланган улгуржи товар бозори тури. Товар биржасида ўзаро келишилган ва риоя қилинган қоидалар асосида савдо операцияларини амалга ошириш учун тижорат воситалари ва уларнинг хизматчилари ўз хоҳишлари билан бирлашади. Ушбу биржанинг мақсади эркин рақобатнинг бошқариш механизмини ташкил этиш ва шу орқали талаб ва таклифни ҳисобга олган ҳолда ҳақиқий бозор нархларини аниқлашдир. Товар биржаси стандартлар бўйича сотиладиган товарлар (дон, кўмир, металл, нефт, ёғоч)нинг доимо фаолият юритувчи улгуржи савдо бозоридир. Шунга

ўхшаш биржалар барча иқтисодий ривожланган мамлакатларда фаолият юритиб келмоқда. Мисол сифатида Лондон (рангли металл), Ливерпул (пахта), Сингапур (каучук) ва бошқа товар биржаларини кўрсатиш мумкин.

Товар биржаларида товар эгалари билан оддий савдо қилишдан ташқари фьючерс битимлари ҳам тузилади. Бу битим бўйича шарномада кўрсатилган товар учун тўловни маълум вақтдан кейин амалга ошириш мумкин.

Товар биржалари қуйидаги асосий вазифаларни бажаради:

-савдо битимларини тузишга воситачилик хизмати кўрсатади;

-товар савдосини тартибга солади, савдо жараёнларини бошқаради ва савдо можароларини ҳал этади;

- нархлар тўғрисида, шунингдек ишлаб чиқариш ва нархларга таъсир қилувчи турли омиллар ҳақида ахборотлар йиғади ва эълон қилади.

Товар биржалари айланмасининг аксарият қисми бор товарлар (касса битимлари) билан эмас, балки келажакдаги товар ёки товар етказиб бериш битими асосида (вақтли битим) амалга оширилади. Товар биржалари очиқ ёки ёпиқ шаклда бўлади. Ёпиқ биржалардаги савдода фақат брокерлар – сотувчи ва харидор ўртасидаги воситачилар иштирок этади. Очиқ биржаларда эса хоҳлаган киши иштирок этиши мумкин.

Республика товар-хомашё биржаси 1994 йили очиқ ҳиссадорлик жамияти шаклида ташкил этилди. У саноат, қишлоқ хўжалиги, озиқ-овқат товарлари ва хомашё маҳсулотларини эркин улгуржи савдосини уюштиради. Биржа савдоларида брокерлар орқали харид қилинган маҳсулотлар республикадан ташқарига лицензиясиз ва божхона тўловисиз чиқарилади. Товар-хомашё биржасининг бўлинмалари барча вилоятларда ва Қорақалпоғистон Республикасида ташкил этилган.

Товар-хомашё биржаси хорижий давлатлар (Англия, Полша, Туркия) ҳамда МДҲ мамлакатлари (Россия, Тожикистон, Туркманистон)нинг товар хомашё биржалари, Киев, Беларусь универсал биржалари билан биржалараро алоқаларни йўлга қўйган.

«Ўзулгуржибиржасавдо» республика товар ресурслари бозорини шакллантиришда зарур инфратузилмани яратиш мақсадида 1994 йили Ўзбекистон шартномалар ва савдо бўйича давлат акциядорлик уюшмаси негизида ташкил этилган. Илгари халқ хўжалиги таъминотини республика моддий-техника таъминоти идораси бошқарган. Ўзбскистонда ўтказилаётган чуқур иқтисодий ислоҳотлар моддий - техника таъминоти тизимини ҳам тубдан ўзгартирди,

«Ўзулгуржибиржасавдо» хўжалик механизмини режавий моддий - техника таъминоти тизимидан эркин хўжалик алоқаларига ўтиши, давлат эҳтиёжлари учун маҳсулот етказиб бериш, ишлаб чиқарувчилар билан шартномалар тузиш йўли орқали амалга оширишни таъминлайди. Моддий-техника таъминоти ва сотиш бозор усуллари бўйича олди-сотди, улгуржи савдо, ярмарка, биржа ва кимошди савдолари йўли билан амалга оширилади.

Таъминотчи ва истеъмолчилар ўртасида бевосита ўзаро манфаатли алоқалар моддий-техника таъминотининг етакчи шакли бўлиб қолди. «Ўзулгуржибиржасавдо» уюшмаси республикада ишлаб чиқариш воситалари бозорини вужудга келтириш, товар ресурсларини олди-сотдисини уюштириш, корхоналар, муассасалар ва тадбиркорларга хизмат кўрсатишни кенгайтириш ҳамда ривожлантиришга кўмаклашади.

Уюшма таркибида 13 та республика акциядорлик улгуржи воситачилик фирмаси, «Саноатанжомкартонсавдо» акциядорлик ишлаб чиқариш савдо бирлашмаси, республика вилоятлари ва Қорақалпоғистондаги 14 та ҳудудий тижорат-воситачилик акциядорлик компаниялари, акциядорлик транспорт экспедиция агентлиги, акциядорлик товар хомашё биржаси, «Трастбанк» акциядорлик биржа банки, доимий ишлайдиган ярмарка ва кимошди бозорлари дирекцияси мавжуд.

Товар олиб-сотиш ва хизмат кўрсатиш бўйича операциялар. Тижорат тадбиркорлигининг асосий мазмунини товар олиб-сотиш ва хизматлар кўрсатиш ташкил этади. Тижорат тадбиркорлик фаолияти умумий шаклда ишлаб чиқариш тадбиркорлиги фаолиятига ўхшаб кетади. Тижорат тадбиркорлигида истеъмолчига моддий ресурслар ўрнига тайёр товарлар сотилади. Тижорат тадбиркорлигида маҳсулот ишлаб чиқариш ўрнини тайёр товар эгаллайди. Тижорат битими тузишдан олдин бозор таҳлилини ўтказиш зарур.

Умумий кўринишда маркетинг-тижорат корхоналари ва фирмалари хўжалик фаолиятининг барча томонларини бошқариш ва ташкил этиш тизимидир. Маркетинг ёрдамида савдо корхонасининг ҳаётий фаолияти амалга оширилади, яъни бозор ўрганилади, товар истеъмолчига етказилади, молиявий таъминот ва фойда олиш йўлга қўйилади. Шу ерда савдо корхонасига ўзаро боғлиқ икки талаб қўйилади, яъни истеъмолчиларнинг ўзгарувчан ҳаракатини ўрганиш ва рақобат шароитида фаолият кўрсатиш.

Савдо соҳасида маркетингни амалга оширишнинг энг муҳим шарти уни режалаштиришдир. Маркетинг режаси натура ва қиймат ифодасидаги сотиш ҳажмини белгилайди. Товарлар талабга қараб

фарқланади. Биринчи гуруҳга бозорни ҳали эгалламаган товарлар киради, иккинчи гуруҳни эса кенг талабга эга анъанавий товарлар ташкил этади.

Маркетинг тузилмаси тезкор бошқариш ишлари билан бирга бозорни ўрганиш, режалаштириш, мақсадларни амалга ошириш, башорат қилиш ва уларни назорат қилишни ўз ичига олади.

Савдо фирмасидаги маркетинг фаолиятининг модел-дастурини қуйидагича тасвирлаш мумкин (2.1.2-расм). Агар бозорнинг дастлабки таҳлили ва башорати тижорат битимини тузиш фойдасига ҳал бўлаётган бўлса, тижоратчи шу битим акс этилган бизнес-режани ва бўлажак харажат ва кутилаётган натижаларни ишлаб чиқиши лозим.

Ҳар бир тижорат битими умумий ҳолатда қуйидагиларни ўз ичига олади:

-савдо-воситачи хизматларни бажариш учун ишчиларни ёллаш (товарни сотиб олиш, ташиш, сотиш, реклама ишини олиб бориш, керакли хизматларни расмийлаштириш);

-товарни сақлаш ва сотиш учун керак бўлган омборхона, база, савдо дўконларини сотиб олиш ёки ижарага олиш;

-товарни кейинчалик сотиш учун сотиб олиш;

-амалга ошириладиган ишни молиялаштириш учун пул маблағларини кредитга олиш ва кейинчалик кредит ва унинг фоизини қайтариш;

-воситачилик фаолияти кўрсатаётган бошқа ташкилот ёки шахсларнинг хизматларидан фойдаланиш ва уларга пул тўлаш;

-битимда кўрсатилган ишни режалаштириш, расмийлаштириш ва тартиблаштириш учун зарур бўлган ахборотни тўплаш ёки сотиб олиш;

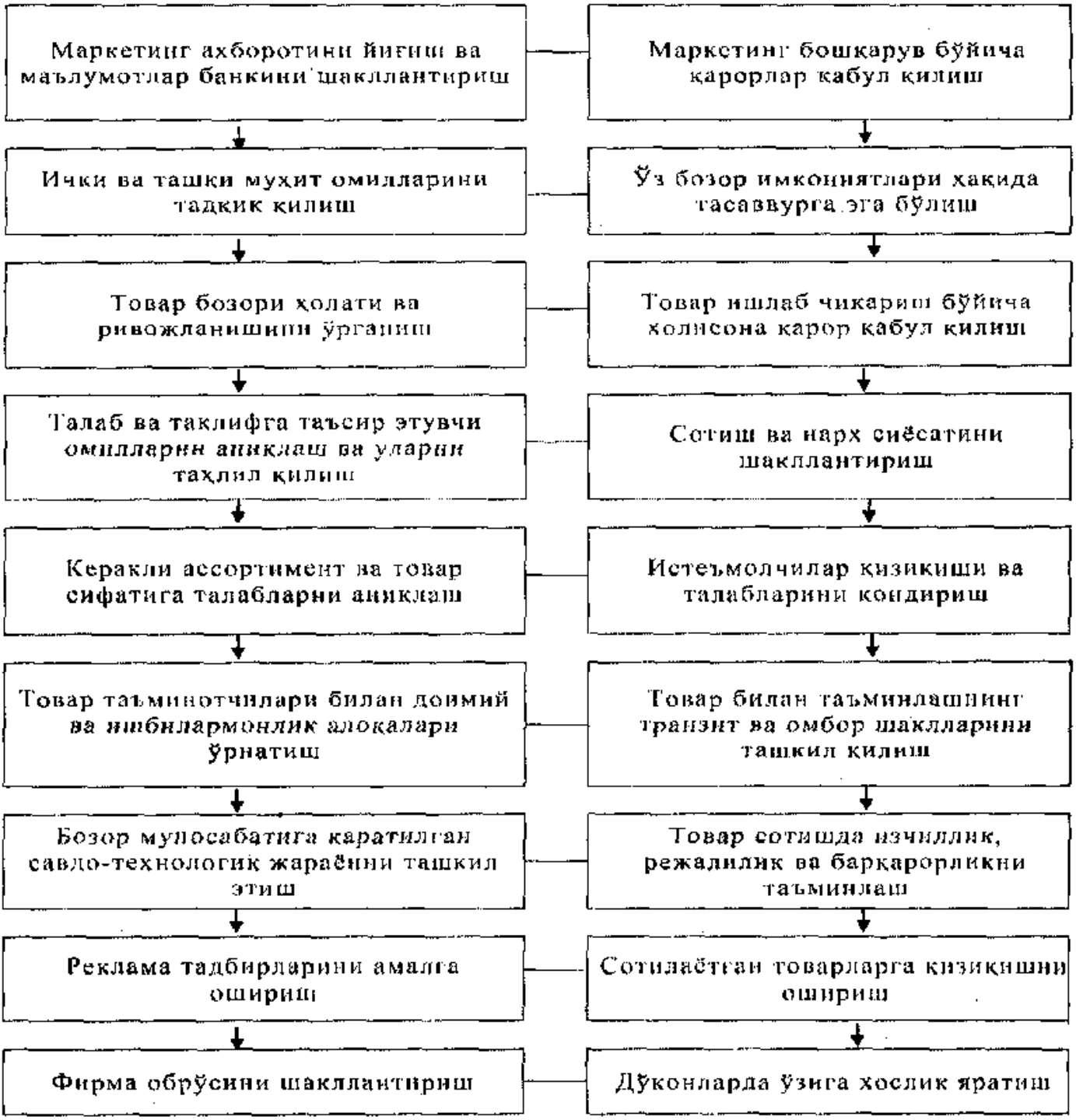
-товарни харидорга сотиш;

-битимни расмийлаштириш, барча солиқ ва тўловларни тўлаш.

Тижорат битимининг барча муҳим тадбирлари муддат жиҳатидан ўзаро боғлиқдир. Битим якунида бизнес-режа ва ҳаракатларнинг йириклаштирилган мувофиқлаштирувчи режаси ишлаб чиқилади. Агар битим йирик бўлиб, кўп муддатга чўзилса, ишни бажариш учун режа жадвалини тузиш тавсия этилади.

Молиявий тадбиркорлик. Тижорат банклари ва фонд биржалари молиявий тадбиркорлик учун фаолият кўрсатувчи макон бўлиб хизмат қилади. Ушбу бозор институтларининг моҳияти нимада?

Тижорат банки —акциядорлик туридаги молиявий-кредит муассасаси бўлиб, асосан пул омонатларини (депозитларни) қабул



2.1.2-расм. Савдо фирмасида маркетинг фаолиятининг модель дастури

қилувчи ва мижоз кўрсатмаси билан бошқа ҳисоб-китоб операцияларни амалга оширувчи тижорат ташкилотларига пулли хизмат кўрсатади. Тижорат банкларининг даромад манбаи депозит (жалб этилган) ва ссуда маблағлари ўртасидаги фарқлардан шаклланади.

Тижорат банклари операциялари пассив (маблағларни жалб этиш), актив (маблағларни жойлаштириш), комиссион-воситачи (комиссион тўловлари бўлган мижозларнинг топшириқларини бажариш) каби уч гуруҳга бўлинади.

Тижорат банклари маблағларни катта муддатга олиб, кичик муддатга қарзга беради. Бу банклар кредиторларга олдиндан белгиланган фоизларни тўлаш билан боғлиқ тижорат таваккалига учрайди. Шу сабабли банк берилган қарзлари турли сабабларга кўра ўз вақтида қайтмаслигини ҳисобга олиб, маълум пул заҳирасига эга бўлиши керак.

1996 йил 25 апрелда қабул қилинган Ўзбекистон Республикасининг «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги қонунида тижорат банклари фаолиятининг барча ҳуқуқий асослари аниқ белгилаб берилган. 1996 йилнинг биринчи чорагида тижорат банклари вакиллик ҳисоб рақамларини Марказий банк ҳисоб-китоблар марказига ўтказиш тўлиқ тугалланди ва клиринг марказлари тугатилди. Бу ҳудуд ичидаги банклар ўртасида операцияларнинг саноқли соатларда ўтказилишига имкон беради.

Ҳозирги кунда Ўзбекистон Республикасида бир қанча тижорат акционерлик банклари фаолият юритмоқда. Тижорат банклари миллий иқтисодиётнинг турли соҳа ва тармоқлари, корхона ва ташкилотлари, хўжалик ва тадбиркорлик субъектларини кредитлаш, молиялаш ва уларга ҳисоб-китоб хизмати кўрсатишни амалга оширади. Банклар фаолияти тўла мустақилдир. Ўз ресурслари етмай қолганда улар бошқа банклардан ёки Марказий банкдан кредит олиши мумкин.

Фонд биржаси. Молиявий тадбиркорликнинг элементларидан яна бири фонд биржасидир. Капиталнинг кўпайиши, активларнинг ҳақиқий нархини аниқлашга қаратилган қимматбаҳо қоғозлар бозорига фонд биржаси дейилади. Фонд биржасининг фаолият тамойили талаб ва таклифни тезкор тартиблаштиришдан иборатдир. Фонд биржаларида қимматбаҳо қоғозларнинг котировкаси ўтказилади. Бунга мувофиқ биржанинг котировка бўлими мутахассислари биржа орқали ўтаётган барча қимматбаҳо қоғозларнинг харид курси ва сотув курсларини мунтазам равишда баҳолаб борадилар. Жорий курслар эса доимо чироқли таблода ёзилиб, махсус бюллетенда чоп этилади.

Жорий курсларга биноан шу вақт шу биржада маълум акцияларни сотиш ёки сотиб олиш нархлари аниқланади. Бу нархлар махсус формула ёрдамида чиқарилса, улар биржа фаоллигининг индексини аниқлаш учун асос бўлади. Биржа фаоллиги иқтисодиётда содир бўлаётган аҳволни ўзига хос равишда акс эттиради.

Шу билан бирга, давлат монополистик капитализм шароитида қимматбаҳо қоғозлар савдосида биржа роли анча пасайди. Бунинг асосий сабаби кучли крсдит-молия институтларининг юзага келишидадир. Улар қимматбаҳо қоғозлар савдосини биржаларсиз олиб борадилар. Қимматбаҳо қоғозлар савдосида биржалар роли тушиб кетганига сабаб, давлат облигацияларининг қимматбаҳо қоғозлар умумий ҳажмидаги салмоғи ошганлигидадир.

Ҳозирги вақтда Ўзбекистонда ҳам фонд биржалари ўз фаолиятини амалга ошириб келмоқда. **«Тошкент» республика фонд биржаси** эркин сотувга чиқарилган акциялар савдоси билан шуғулланувчи ёпиқ акциядорлик жамияти, 1994 йил апрелда «Тошкент» республика универсал товар-фонд биржаси таркибидаги фонд бўлими асосида ташкил этилди.

Биржа қимматли қоғозларнинг бир маромда муомалада бўлишини таъминлайди, уларнинг бозор баҳосини белгилайди ва уларга доир маълумотларни тарқатади. Биржанинг 81 брокерлик идораси бўлиб, уларда жами 240 брокер ишлайди.

Республиканинг қимматли қоғозлар бозорини шакллантириш борасида ҳукумат томонидан бир қанча тадбирлар кўрилди. Бундай бозорлар республикада илгаридан маълум бўлиб, 20-30 йилларда векселлар, депозитли сертификатлар, облигациялар муомалада бўлган. 1995 йилдан эса бундай қиммали қоғозлар «Тошкент» республика фонд биржаси орқали сотила бошлади.

Республика фонд бозорига Марказий банк томонидан векселлар билан бирга депозит ва жамғарма сертификатлари чиқарилди. Қимматли қоғозлар бозорини кенгайтириш мақсадида фонд дўконлари тармоғи вужудга келтирилди. Уларнинг сони 55 тага етди.

1995 йилда «Тошкент» фонд биржаси Европа-Осиё фонд биржалари федерацияси аъзолигига қабул қилинди.

Маслаҳат тадбиркорлиги. Маслаҳат хизматларининг моҳияти ва босқичлари. Маълум бир соҳада ўз мутахассислиги бўйича йўл-йўриқ кўрсатувчи кишига маслаҳатчи дейилади. Чет элларда бошқарув бўйича пулли маслаҳат консалтинг деб юритилади. Иқтисодиёт ва бошқарув бўйича Европа Федерацияси Маслаҳатчилар Ассоциациясининг таърифича, менежмент-консалтинг бошқарув бўйича муаммо ва имкониятларни аниқлаш, уларга баҳо бериш, тегишли чора-тадбирлар ишлаб чиқиш ва уларни амалга оширишда холисона маслаҳат бериш ҳамда ёрдам кўрсатишдир.

Саноати ривожланган мамлакатларда маблағларни маслаҳатли хизмат шаклида интеллектуал капиталга киритиш янги ускуна ёки илғор

технологияларни сотиб олишга кетган маблағлар билан тенгдир. Маблағлар ишлатишнинг ушбу кўриниши мамлакатимизда энди амалга оширилмоқда. Бу йўналишда интеллектуал имкониятлардан иқтисодиёт ва бошқарув соҳаларида тўлалигича фойдаланиш яхши самара беради. Кўп корхоналар интеллектуал имкониятларидан тўла ва самарали фойдалана олмасликлари сабабли бозор иқтисодиёти шароитида қийин аҳволга тушиб қолган. Ўз вақтида маслаҳатчилар ёрдамидан фойдаланган раҳбарлар молиявий-хўжалик фаолиятида иқтисодий самарага эришганлар.

Германиянинг машҳур «Порше» автомобиль фирмаси 1991 йилга келиб, таназзулга учраш арафасида эди. Корхона раҳбарлари аҳволни тузатиш учун Япониянинг «Син гидзюцу» (бу «Янги технология» маъносини билдиради) консалтинг фирмасига мурожаат этишди. Фирма «Тоуота»нинг малакали мутахассисларини йиғиб, ишга киришди. Чет эллик маслаҳатчилар шароитни ўрганиб чиқиб, «Порше» заводида конвейер иш усулини жорий этди. Ишлаб чиқаришнинг барча бўғинларида харажатлар кескин равишда камайтирилди. Конвейер тизими ўзгартирилмасада маҳаллий тажриба ва анъаналар ҳисобга олинмади. Фақат япон маслаҳатчилари таклиф қилган тизим ишлай бошлади.

Япония технологияси жорий этишдан уч йилдан кейин «Порше»да биринчи реал натижалар юзага келди: компания кам харажат қилиб, кўпроқ автомобиль ишлаб чиқара бошлади. 19% га камайтирилган ишчилар тезроқ ва сифатлироқ ишни бажара бошлади. Япон маслаҳатчиларининг тавсиялари туфайли йиғув конвейер узунлиги қисқарди, кўп миқдордаги ёрдамчи омборхоналарга ҳожат қолмади; натижада завод ҳудуди 30% га қисқарди. Ишлаб чиқаришдаги камчиликлар икки баробар камайди. Автомобиль йиғиш тезлиги 40% га ошди. Бу ишларни ўша эски жиҳозларда, шу заводда ишлаб келган ишчи ва муҳандислар амалга оширди. Улар ихтиро соҳасида ҳам фаоллашиб, ҳар ойда ишлаб чиқаришни яхшилашга қаратилган икки ярим мингдан ортиқ янги таклифлар бермоқда.

Консалтинг хизматлари бир мартали маслаҳат ҳам бўлиши мумкин. Лекин улар консалтинг лойиҳа шаклида бўлиб, қуйидаги асосий босқичларни қамраб олади:

-муаммоларни аниқлаш (диагностика);

-лойиҳани ишлаб чиқиш;

-лойиҳани амалга ошириш.

Лойиҳанинг ҳажмига кўра, якуний босқич бир неча кундан бир неча ойгача чўзилиши мумкин. Баъзида мижозлар билан иш олиб бориш кўп йиллар давом этади.

Маслаҳат услублари. Маслаҳат услублари турли хил бўлиши мумкин. Маслаҳатнинг уч тури – экспертли, жараён ва ўргатувчи маслаҳатлар кенг қўлланилади.

Экспертли маслаҳат консалтингнинг энг пассив шаклидир. Маслаҳатнинг бу турида маслаҳатчи диагностика, қарор қабул қилиш ва уларни жорий этишни мустақил равишда амалга оширади. Мижоз эса бундай ҳолларда маслаҳатчига керакли ахборот етказиб бериши зарур.

Жараён маслаҳатида – лойиҳани ишлаб чиқиш босқичларида консалтинг фирма маслаҳатчилари мижоз билан фаол иш олиб бориб, юзага келган муаммоларни ҳамкорликда таҳлил қилади ва зарур таклифлар беради.

Ўргатувчи маслаҳатида – мутахассисларнинг асосий мақсади ғояларнинг юзага келиши, ечимлар қабул қилиш учун асос тайёрлашдир. Шу мақсадда мижозлар учун маърузалар ўқилади, семинарлар ўтказилади, ўқув қўлланмалари ишлаб чиқилади. Умуман, мижозлар зарур назарий ва амалий ахборотлар билан таъминланади. Амалда эса юқоридаги ҳар бир маслаҳат турлари соф ҳолда қўлланилмайди, улар комбинациялашган шаклда учрайди.

Саноати ривожланган мамлакатларда консалтинг хизмати кўп йиллар мобайнида бозор иқтисодиёти инфратузилмасининг муҳим элементларидан ҳисобланади. Консалтинг хизмати статистикада махсус тармоқ деб тан олинган. АҚШ да ушбу тармоқда 700 минг киши банд бўлиб, унинг бир йиллик хизмат ҳажми 50 млрд. долларни ташкил этади.

Ҳар бир ривожланган ва ривожланаётган мамлакатларда маслаҳатчилар фикрисиз иқтисодиёт ва бошқарувга оид жиддий қарорлар қабул қилинмайди.

Ўзбекистонда ҳозирги вақтда хусусий консалтинг фирмалар сони жуда кам (қиёслаш учун Голландияда уларнинг сони 2000 дан ошиқдир).

Хусусий фирмалардан ташқари маслаҳатли хизматларни давлат, ўқув, ахборот, илмий текшириш муассасалари тижорат асосида бажаради. Мамлакатимизда ҳозирги иқтисодий шароитни яхши биладиган, юқори салоҳиятга эга, юқори интеллектуал, бозор иқтисодиёти механизмини тушунадиган малакали маслаҳатчилар сони йилдан-йилга кўпайиб бормоқда. Улар чет эл консалтинг фирмаларининг вакиллари билан ҳамкорликда миллий иқтисодиётни ривожлантиришда катта иш олиб бормоқда. Айтиш лозимки, чет эл консалтинг фирмаларининг хизмати жуда қиммат. Масалан, чет эл консалтинг фирмаси ходимининг бир кунлик ўртача иш ҳақи 300 долларни ташкил этади.

Консалтинг хизматлари турли хил бўлиши мумкин. Менежмент бўйича Европа маслаҳатчилар маълумот кўрсаткичида 84 турдаги консалтинг хизматлари кўрсатилган. Улар қуйидаги 8 та гуруҳга бўлинган: умумий бошқарув, маъмурий бошқарув, молиявий бошқарув, ходимлар бошқаруви, маркетинг, ишлаб чиқариш, ахборот технологияси, махсус хизматлар.

Маслаҳат лойиҳасини амалга оширишни ташкил этиш. Мижоз фирма билан алоқа ўрнатгандан кейин таклиф ишлаб чиқаришга киришилади. Таклиф ишлаб чиқиш лойиҳани муҳокама қилишдан бошланади. Бундан олдин мижоз-фирма ҳақида батафсил ахборот олиши лозим. Маслаҳатчи фирма нима билан шуғулланиши, нималарни ишлаб чиқариши, ишчилар сони, малакаси, бошқарув ходимлар сони, иш ҳажми, харажат ва даромад миқдори, фирманинг молиявий аҳволи, шартномаларнинг бор-йўқлиги, ҳамкорларнинг ишончлилигини билиши керак. Ундан кейин шарт-шароит, унинг ўзгариш динамикаси ва муаммолари аниқланади. Сўнг бажарилиши зарур ишларнинг режа-графиги тузилиб, тегишли юридик қоғозлар расмийлаштирилади. Ишнинг бажарилишига алоҳида эътибор бериш лозим. Маслаҳатчининг обрўси ишнинг ўз вақтида ёки муддатдан олдин бажарилиши билан белгиланади.

Ишнинг қандай шаклда тугатилишини ҳам аниқлаб олиш зарур, яъни иш ёки хизмат муайян натижага эришишдан иборат эканлигини белгилаш лозим. Буларнинг барчаси ишнинг режа графигида акс этилиши керак. Буюртмани бажариш жараёнида буюртмачи фирманинг психологиясини ўрганиши керак. Ишнинг бажарилиш жараёнида мижознинг қизиқиши сусайиши мумкин, шу сабабли қизиқишни сусайтирмаслик учун чора-тадбирлар ишлаб чиқиш керак. Бунинг учун қизиқишнинг энг юқори палласида бирор-бир кичик тадбирни амалга ошириш керак.

Бу тадбир мижоз-фирма раҳбариятига қаратилган муайян таклифлар, маслаҳатчининг таклифини мажлисда муҳокама қилиш, баъзи таклифларни бажариш ҳақидаги қарорни тайёрлашдан иборат бўлиши мумкин. Охирида лойиҳа ёки баъзи таклифларни амалга ошириш ҳақида ёзма ҳисобот расмийлаштирилади. Олдиндан келишилган маслаҳат турлари бундан мустасно эмас.

Консалтинг фирманинг мижозларни жалб этиш усуллари. Маслаҳат берувчи бозорнинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, бу фаолият билан шуғулланувчи фирмалар ўз товари, ўз хизмат намунасини кўрсатиш имконига эга эмас. Шунинг учун улар фаолиятида мижозларни жалб этиш муаммоси туради.

Мижозларни жалб этиш усуллари турли-тумандир. Бунга ўз имкониятларини тарғибот қилиш, реклама қилиш, воситачилар ёрдамида

мижозларни жалб этиш, фирма ҳақида ижобий фикр билдирган олдинги мижозлар таклифларидан фойдаланиш киради.

Энг содда ва энг кенг қўлланиладиган усул **рекламадир.** Фирма ўз имконияти, хизмат кўрсатишнинг тахминий нархи, муваффақиятли бажарилган лойиҳалар ҳақида турли хил реклама маълумотлари ва реклама эълонларини тарқатади. Мижозларни жалб этишда воситачилар ёрдамидан кенг фойдаланилади. Воситачилар раҳбарнинг ишончини қозонган фирма ходимлари бўлиши мумкин. Ғарб мамлакатларида бундай воситачиларни топиш учун махсус услублар ишлаб чиқилган. Бу мақсадлар учун алоҳида маблағлар ажратилади.

Албатта, маслаҳатчи фирманинг обрўсини белгилаб берувчи омил ўтмишда муваффақиятли юритилган фаолиятдир. Йирик, ҳатто ўртамиёна фирмаларнинг ижобий тавсияси энг яхши рекламадир.

Умуман фирмага маслаҳатчилар керакми? Ўзбекистон иқтисодиётини баъзи корхоналарида тубдан ислоҳотлар олиб борилаётган даврда кўплаб муаммолар юзага келмоқда. Шу муаммоларни оқилона ҳал этиш учун маслаҳатчилар салоҳияти ошиб бориши аниқ. Шу билан бирга молиявий имконият чекланганлиги туфайли маслаҳатчиларни фирманинг баъзи муаммоларини ҳал этиш учун таклиф этиш мақсадга мувофиқдир. Муаммоларни ҳал этишни корхонанинг стратегик ривожланиш муаммосини ечишдан бошлаш керак, сўнгра маркетинг, инновацион имконият ва бошқа муаммоларни ҳал этишга ўтиш керак.

2.2. Тадбиркорлик фаолиятининг шакллари

Ўзбекистон Республикасида «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонуннинг 5-моддасига биноан тадбиркорликнинг қуйидаги шакллари мавжуд:

-якка тартибдаги тадбиркорлик;
-хусусий тадбиркорлик;
-жамоа тадбиркорлиги;
-аралаш тадбиркорлик.

Якка тартибдаги тадбиркорлик тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишнинг энг оддий шакли бўлиб, уни ташкил қилиш тартиби Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 14 февралдаги қарори билан тасдиқланган «Ўзбекистон Республикасида хусусий тадбиркорлик тўғрисидаги Низом» билан белгиланади. Ушбу низомга мувофиқ якка тадбиркор ўз фаолиятини юридик шахс ташкил қилмай амалга ошириши мумкин. Якка тартибдаги тадбиркорлар одатда майда ишлаб чиқариш билан шуғулланадилар.

Якка тартибдаги тадбиркорлик ўз навбатида икки турга бўлинади:

-шахсий тадбиркорлик;

-биргаликдаги тадбиркорлик.

Шахсий тадбиркорлик тушунчаси «Тадбиркорлик ва тадбиркорлар фаолиятининг кафолатлари тўғрисида»ги қонуннинг 15-моддасида қуйидагича баён этилади: «Шахсий тадбиркорлик якка тартибдаги тадбиркорларнинг ўзи томонидан мулк ҳуқуқида, шунингдек мулкка эгалик қилиш ва (ёки) ундан фойдаланишга йўл қўядиган ўзга мулкий ҳуқуқ туфайли ўзига тегишли мол-мулк негизида мустақил равишда амалга оширилади».

Ушбу қонуннинг 16-моддасига биноан биргаликдаги тадбиркорликка қуйидагилар киради:

- эр-хотиннинг умумий мол-мулки негизида амалга ошириладиган оилавий тадбиркорлик;

- деҳқон хўжалигининг умумий биргаликдаги мулки негизида амалга ошириладиган деҳқон хўжалиги;

- ўзларига умумий улуши мулк ҳуқуқида тегишли бўлган умумий мулк негизида якка тартибдаги тадбиркорликни амалга оширадиган ширкат хўжалиги.

Юридик шахс ташкил қилмай, ўз фаолиятини амалга оширадиган тадбиркор сифатида рўйхатдан ўтказилган жисмоний шахсга давлат рўйхатидан ўтказилганлиги ҳақидаги гувоҳнома берилади ва у жисмоний шахсларни рўйхатдан ўтказиш реестрида қайд қилинади. Ушбу гувоҳнома банкда ҳисоб-китоб варағи очиш, солиқ органларидан рўйхатдан ўтиш, муҳр ва бошқа реквизитларни тайёрлаш учун асос ҳисобланади.

Ўзбекистон Республикасида «Хусусий тадбиркорлик тўғрисидаги Низом»да хусусий тадбиркорлик фаолиятига қуйидагича таъриф берилган:

Хусусий тадбиркорлик фуқаролар (алоҳида фуқаро) томонидан ўз таваккалчиликлари ва мулкий жавобгарликлари остида, шахсий даромад (фойда) олиш мақсадида амалдаги қонунчилик асосида амалга ошириладиган ташаббускор хўжалик фаолиятидир.

Хусусий тадбиркорликнинг якка тартибда фаолият юритаётган тадбиркорликдан фарқи шундаки, бу ерда фаолият юритувчилар ўз фаолиятини ёлланма ишчи кучи ёрдамида олиб борадилар. Улар юридик шахс сифатида иш кўрадилар ва ўз корхоналарини давлат рўйхатидан ўтказишга мажбурдирлар.

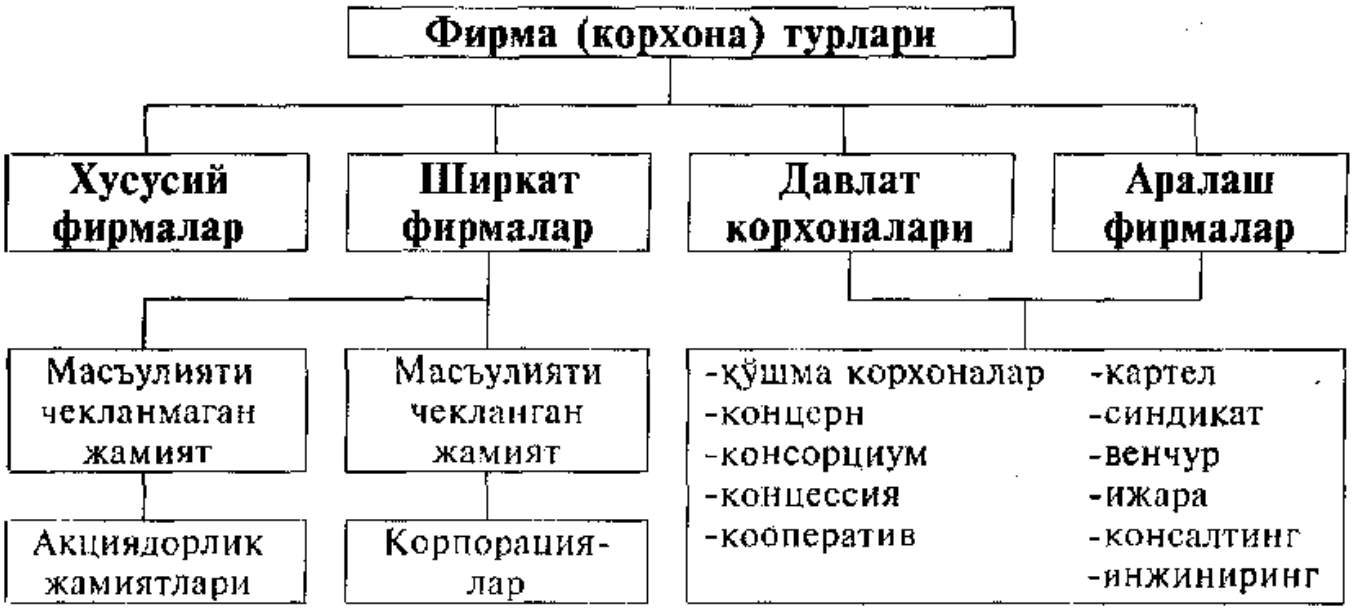
Жамоа тадбиркорлиги бир гуруҳ фуқароларнинг ўзларига маълум бўлган мулкчилик шаклларида жамоаларга бирлашиб, жамоа

корхоналарини ташкил этишлари ва шу асосда тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишларидир.

Жамоа тадбиркорлиги фаолияти фирмалар фаолиятида ўз ифодасини топади. Фирма муайян турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишга ихтисослашган, бозордаги талаб ва таклифга қараб иш тутадиган, иқтисодий жиҳатдан эркин ва мустақил корхонадир.

Хусусий фирма деганда айрим шахс ёки оилага тегишли, якка хусусий мулкка асосланиб фаолият юритадиган корхона тушунилади.

Фирмаларнинг турлари жуда кўп, уларни қуйидагича тасвирлаш мумкин (2.2.1-расм).



2.2.1-расм. Фирма (корхона) ларнинг турлари

Ширкат фирма бир неча соҳибнинг мулкини бирлаштириш ва тадбиркорликдан олинадиган фойдани баҳам кўришга асосланган шерикчилик корхонасидир.

Ширкат фирмаларининг икки тури мавжуд:

-масъулияти чекланмаган жамиятлар;

-масъулияти чекланган жамиятлар.

Масъулияти чекланмаган жамиятлар икки ёки ундан кўпроқ кишиларнинг мулки асосида юзага келади. Шерикларнинг дастлабки мулки фирманинг устав капитали дейилади. Бу капиталга ҳар бир шерик ўз ҳиссасини қўшади. Улар устав фондига қанча пул қўйса, шу ҳиссага биноан фойда олишади. Борди-ю фирма синса, шериклар зарарни ҳамжиҳатликда кўтаради, яъни бир шерик бошқасининг жавобгарлигини ҳам зиммасига олади.

Ширкат аъзолари ўртасида тузилган битим ширкатнинг ҳуқуқий асоси ҳисобланади. Бу битим қуйидаги бандларни ўз ичига олади:

-ҳар бир ҳамкорнинг ваколати;

-битимнинг муддати;

-ҳар бир вакилнинг умумий ишга қўшган улуши;

-даромадлар ва юз бериши мумкин бўлган зарарларни ўзаро бўлиш йўл-йўриқлари;

-уюшма маблағларидан ҳар бир ҳамкорнинг олиши мумкин бўлган аниқ ва белгиланган пул ҳажми;

-уюшмада амалга ошириш зарур бўладиган молиявий ишлар тартиби;

-янги ҳамкорни қабул қилиш тартиби;

-ширкатни тарқатиб юбориш тартиби.

Ширкатга давлат, кооператив, жамоа ва бошқа ташкилотлар, шунингдек хорижий ташкилотлар ва фуқаролар ҳам қонун йўл қўйган ҳолларда аъзо бўлиши мумкин.

Масъулияти чекланган ширкат фирмаларнинг устав фонди фақат таъсисчилар маблағ (акция)лари ҳисобига барпо этилади. Жамият қатнашчилари қўшган улушлари доирасида жавобгар бўлади. Ширкат ўз фаолияти учун устав фонди миқдорида жавобгар ҳисобланади.

Масъулияти чекланган ширкат фирмалар номига «лимитед» сўзи қўшилади, бу инглизча сўз бўлиб, «чекланган» маъносини билдиради.

Масъулияти чекланган фирманинг бир қатор турлари мавжуд. Уларнинг энг кенг тарқалган шакли акциядорлик жамиятлари ва корпорациялардир. Акциядорлик жамиятларини тузиш ва фаолиятини ташкил қилиш тартиби Ўзбекистон Республикасининг «Акциядорлик жамиятлари ва акциядорларнинг ҳуқуқларини ҳимоя қилиш тўғрисида»ги қонунда ифодаланган. Ушбу қонуннинг 2-моддасига мувофиқ:

Акциядорлик жамияти жисмоний шахслар капиталларининг бирлашуви бўлиб, у акциялар чиқариш йўли билан ташкил этилади.

Жамият жамланган капиталига қараб махсус қимматли қоғоз – акция чиқаради. Акцияни сотиб олганлар ҳиссадорларга айланади ва фойдадан ўз ҳиссаси – дивидендни олиб турадилар. Акциядорлик жамияти ўз мажбуриятлари бўйича ўзига тегишли бутун мол-мулк билан жавобгар ҳисобланади. Акциядорлар жамияти мажбуриятлари бўйича жавобгар эмас ва унинг фаолияти билан боғлиқ зарарлар учун фақат ўзларига тегишли акциялар қиймати доирасида жавобгар ҳисобланади.

Акциядорлик жамиятининг устав фонди акциядорлар сотиб олган акцияларнинг номинал қийматларидан ташкил топади. Жамият чиқарадиган барча акцияларнинг номинал қиймати бир хил бўлиши лозим. Акция бўлинмас ҳисобланади.

Акциядорлик жамиятини таъсис этишда унинг жами акциялари таъсисчилар орасида тарқатилиши керак.

Акция фонд биржаларида муомалада бўлади, бир шахсдан бошқасига эркин ўтади ва акциялар учун унинг ҳиссаси тўғрисидаги ҳужжат ҳисобланади. Акциядорлик жамиятини:

-акциядорнинг умумий мажлиси;

-кузатув кенгаши;

-ижро органи бошқаради.

Акциядорларнинг умумий мажлиси олий бошқарув органи ҳисобланади. Агар қонун ҳужжатларида бошқача тартиб белгиланмаган бўлса, у акциядорлик жамияти фаолияти билан боғлиқ барча масалаларни ҳал қилиш ҳуқуқига эга. Акциядорлик жамиятининг кузатув кенгаши жамият фаолиятида умумий раҳбарликни амалга оширади. Акциядорлик жамиятининг жорий (кундалик) фаолиятига ягона ижро органи (директор) ёки коллегиал (маслаҳат) ижро органи (бошқарув, дирекция) раҳбарлик қилиши мумкин.

Акциядорлик шаклидаги тадбиркорликнинг қуйидаги афзалликлари бор:

-акциядорлик жамияти бизнеснинг кўпроқ демократик шаклидир. Унга ҳоҳлаган киши бевосита ёки обуна бўлиш йўли билан акцияни сотиб олиб, аъзо бўлиши ва мулк эгасига айланиши мумкин;

-вақтинча бекор турган сармоялар марказлашувига эришилади;

-нисбатан самарали соҳаларга капитал оқимини ташкил қилиш имконияти туғилади;

-давлат мулкини хусусийлаштириш имкониятлари кенгаяди;

-молиявий барқарорликка эришилади;

-тадбиркорликда таваккалчилик хавфи камаяди (ҳиссадор ўз акцияси миқёсида зиён кўрса, корхона эгаси бутун мулкидан ажралади);

-бир вақтнинг ўзида ишлаб чиқарувчилар, товар етказиб берувчилар, харидорлар ва маҳаллий давлат органлари манфаатларининг ўзаро мувофиқлашувига эришилади.

Акциядорлик жамияти очиқ ва ёпиқ турда бўлиши мумкин.

Очиқ турдаги акциядорлик жамияти акциядорлари ўзларига тегишли акцияларни бошқа акциядорларнинг розилигисиз эркин тасарруф эта оладиган жамият. У чиқарадиган акцияларига очиқ обуна ўтказиш ва

уларни эркин сотиш ҳуқуқига эга. Таъсисчиларнинг энг кам сони ҳам чекланмаган. Очиқ турдаги АЖ учун устав фондининг энг кичик миқдори АЖ рўйхатидан ўтказилган санада қонун ҳужжатларида белгиланган энг кам иш ҳақи суммасининг икки юз баробари миқдорига тенг бўлиши керак.

Ёпиқ турдаги акциядорлик жамияти акциялари номланган (эгаси ёзилган) ва улар фақат АЖ таъсисчилари ўртасида тақсимланган жамиятдир. Унинг акциялари қимматли қоғозлар бозорида муомалада бўлиши жамият Низомига биноан ман этилган ёки чекланган бўлади. Ёпиқ турдаги АЖ учун устав фондининг энг кам миқдори —АЖ рўйхатдан ўтказилган санада қонун ҳужжатларида белгиланган энг кам иш ҳақи суммасининг камида юз баробари миқдорига тенг бўлиши керак.

Очиқ турдаги АЖни бошқа турдаги жамиятларга айлантириш мумкин эмас. Ёпиқ турдаги АЖ эса ўз акцияларига очиқ обуна ўтказиш ёки уларни фонд бозорида сотиш учун чиқариш йўли билан очиқ турдаги АЖга айланиши мумкин. Бошқа турдаги жамоа корхоналари ва ширкат хўжалиги ўз акцияларини чиқариш йўли билан иккала турдаги акциядорлик жамиятларга ҳам айлантирилиши мумкин.

Очиқ турдаги акциядорлик жамияти ҳар йили оммавий ахборот воситаларида:

-йиллик ҳисобот;

-бухгалтерлик баланси;

-фойда ва зарарлар счёти;

-жамият акциялари эмиссиялари проспекти;

-умумий мажлисни ўтказиш санаси ва жойини маълум қилиб туриши шарт.

Акциядорлик жамиятини ташкил этиш учун қуйидагилар зарур:

-жамиятни ташкил этиш ва биргаликда фаолият юритиш ҳамда бир ёки бир неча шахсга жамиятни ташкил этиш учун ваколат бериш тўғрисида шартнома тузиш;

-акцияларга обуна ўтказиш;

-таъсис конференциясини ўтказиш;

-жамият ва унинг акцияларини давлат рўйхатидан ўтказиш.

Жамиятни ташкил этишдаги харажатлар шартномага имзо чеккан шахсларга тақсимланади. Давлат мулкини хусусийлаштириш орқали қуйидаги усулларда АЖ ташкил этилиши мумкин:

- оддий йўл билан, яъни бунда фуқаролар ёпиқ ёки очиқ АЖ ларининг объектларини аукцион орқали ёки конкурс йўли билан сотиб олишади;

-давлат корхонаси меҳнат жамоаси томонидан ёпиқ АЖ ни ташкил этади ва маълум юридик шахс томонидан корхона сотиб олинади;

-давлат ёки ижара корхоналари очиқ АЖ ларига айлантирилади.

Барча жамоа корхоналари учун қуйидаги умумий жиҳатлар мавжуд:

-низом капиталининг тегишли қисмлар ёки акцияларга мажбурий бўлиниши;

-жамиятнинг ўз мажбуриятлари ва фақат ўзининг мулки бўйича чекланган жавобгарлиги;

-акциядор (шерик)лар орасидаги ўзаро муносабатлар, даромад ва мулкни тақсимлаш, корхонани бошқариш бўйича муносабатлар уларнинг киритган улушлари миқдорига қараб тақсимланади;

-жамият аъзолари унинг капиталига ўз улушларини киритишлари зарур, аммо ўз меҳнатлари билан унинг фаолиятида иштирок этишлари мажбурий эмас.

Акциядорлик жамиятларини ташкил этиш жараёнлари «Мулкни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш», «Ҳиссадорлик жамиятлари», «Корхоналар тўғрисида», «Қимматли қоғозлар бозори ва фонд биржалари» тўғрисидаги қонунлар ва бошқа меъёрий ҳужжатлар асосида бошқарилади.

Корпорация атамаси лотинча **«corporatio»** сўзидан олинган бўлиб, бирлашма, ҳамжамият маъносини беради. Корпорация йирик акционер жамиятлар бирлашмаси ҳисобланиб, бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчиларни бирлаштиради. Натижада ишлаб чиқариш монополлашади.

Корпорация инвестиция капиталининг марказлашувини, илм-фан тараққиётини, маҳсулотнинг рақобатбардош бўлиши ва узоқ ҳаётий даврини таъминлайди. Корпорациялар тадбиркорлик билан шуғулланувчи акционер жамиятларининг хоҳиш-ихтиёри билан пайдо бўлади. Ҳар бир корхона фаолиятини юритиш учун ўз ҳолича турли вазифаларни, яъни:

-хомашё, материаллар, энергия, ускуна қидириб топиш, сотиб олиш ва технологик такомиллаштириш;

-маҳсулот сифатини ошириш ва ишлаб чиқариладиган маҳсулотни янгилаш;

-тайёр маҳсулотни сотиш бўйича қатор ишларни бажариши лозим бўлади.

Бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи бир қанча корхоналар бирлашиб, барча учун умумий корхоналар фаолиятини таъминловчи

вазифаларни бажарадиган бир идора, муассаса тузишни режалаштирган. Натижада шундай бирлашма юзага келганки, унда корхоналар ўз мулки ва иқтисодий мустақиллигини сақлаган ҳолда умумий вазифаларни бажаришдан озод бўлиб, мазкур вазифаларни бажариш учун умумий идора-муассасага ҳақ тўланган.

Ўз таркибидаги акциядорлик жамиятлари назорат пакетларини эгаллаш билан корпорациялар холдинг компанияларига айланади.

Холдинг ибораси инглизча «холдинг» сўзидан олинган бўлиб, эга маъносини беради. **Холдинг компания** мулк эгалари томонидан бир қанча мустақил акциядорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида ташкил этилган ҳиссадорлик жамиятидир. Холдинг компанияси таркибига кирувчи акциядорлик жамиятлари «акцияларининг назорат пакети» компаниянинг ихтиёрида бўлади. Бундан мақсад акциядорлик жамиятлари фаолиятлари устидан назорат ўрнатиш ва дивидендлар кўринишида фойда олишдир.

Холдинг компанияларнинг моҳияти шундаки, улар бирор-бир ишлаб чиқариш вазифаларини бажармайди. Уларнинг вазифаси соф бошқарувчилик, яъни ишончли мулк эгаси сифатида уларга ўз акциялари ёки акциялар назорат пакетини берувчи компанияларнинг фаолиятига умумий хўжалик раҳбарлигини бажаришдан иборатдир. Ўзбекистон Республикасида холдинг компанияларнинг ҳуқуқий мақоми Вазирлар Маҳкамасининг 1995 йил 12 октябрдаги 398-сонли қарори билан тасдиқланган Низом (холдинглар тўғрисидаги Низом) асосида белгиланади. Бу Низомга мувофиқ, активлари таркибига бошқа корхоналарнинг акциялар назорат пакети кирувчи очиқ турдаги акциядорлик жамияти холдинг ҳисобланади.

Холдинг бирлашган корхоналар, яъни холдинг активлари таркибига кирувчи, акциялар пакетини назорат қилувчи корхоналар шуъба корхоналар деб аталади. Улар мустақил юридик шахс ҳисобланади. Шуъба корхона, кўпинча, корхонанинг ривожланиб бориши давомида бош корхона (холдинг компанияси) томонидан ташкил этилади.

Холдинглар давлатга қарашли ёки хусусий бўлиши мумкин. Давлат холдингида акциялар назорат пакети давлат мулкига, шуъба корхоналар акциялари эса бош холдинг компаниясининг мулкига айланади. Шуъба корхоналар ўз мажбуриятлари бўйича ўзларига тегишли мулк, шу жумладан, асосий корхона, яъни холдингга тегишли акциялар назорат пакетининг қиймати билан ҳам жавоб беради. Холдинг шуъба корхона қарзи бўйича унинг таъсис шартномасида айтилган шартларда жавобгар бўлади.

Холдинг компаниялари икки турда бўлиши мумкин:

-молиявий холдинг;

-аралаш холдинг.

Молиявий холдинг фақат махсус назорат ва бошқарув мақсадларида тузилади. Сармоясининг 50 фоизидан кўпини бошқа эмитентларнинг қимматли қоғозлари ва бошқа молиявий активлар ташкил этадиган холдинг молиявий холдинг ҳисобланади. Молиявий холдинглар активлари таркибига фақат қимматли қоғозлар ва бошқа молиявий активлар, шунингдек холдингни бошқариш аппарати фаолиятини таъминлаш учун бевосита зарур мол-мулк кириши мумкин.

Молиявий холдинглар фақат инвестиция фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқига эга, фаолиятининг бошқа турлари билан шуғулланишга рухсат берилмайди. Улар шуъба корхоналарнинг ишлаб чиқариш ва тижорат фаолиятларига аралашиш ҳуқуқига эга эмас. Молиявий холдинг вакиллари фақат шуъба корхоналарнинг акциядорлари йиғилишларида қатнашиши мумкин. Уларга кузатув кенгаши, бошқарув ва шуъба корхоналарини бошқарадиган бошқа органларга киришга рухсат берилмайди.

Молиявий холдинглар тегишли акциялар билан фақат ташкил қилинган қимматли қоғозлар бозорида, яъни фонд биржаларида битимларни амалга оширади. Бу талабни бажармаслик амалга оширилган битимларнинг бекор қилинишига сабаб бўлади.

Аралаш холдинг – назорат ва бошқарув вазифалари билан бир қаторда саноат, савдо, транспорт, кредит-молия ва бошқа соҳаларда тадбиркорлик фаолияти билан ҳам шуғулланиш мақсадларида тузилади.

Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига биноан холдинг компаниялари қуйидаги йўллар билан ташкил этилади:

-йирик корхоналарни қайта ташкил қилишда уларнинг таркибий бўлинмаларини мустақил юридик шахс (шуъба корхоналар) сифатида бунёд этиш йўли билан;

-юридик жиҳатдан мустақил корхоналарнинг акция пакетларини бирлаштириш йўли билан;

-янги акциядорлик жамиятларини таъсис этиш йўли билан.

Холдинглар монополияга қарши органнинг рухсати билан ташкил этилади. Холдингни ташкил этишга рухсат олиш учун монополияга қарши органга бошқа ҳужжатлар билан бирга:

-низом лойиҳаси;

-холдингни тузишга хоҳиш ҳақида баённома ёки таъсисчилар шартномаси;

-тузиладиган холдингга киритиш учун тавсия этилаётган корхоналар рўйхати;

-шу корхоналардан ҳар қайсисининг хўжалик фаолияти турлари ва ҳажми ҳақидаги маълумотлар топширилади.

Агар холдингни тузиш бирор-бир маҳсулот (ишлар, хизматлар) ишлаб чиқариш монополиясига олиб келадиган бўлса, бундай холдингни тузишга рухсат берилмайди.

Давлат корхоналари давлат мулки бўлган ва унинг назорати остида ишловчи корхоналар бўлиб, улар ишлаб чиқаришдаги давлат секторини ташкил этади, энг муҳим ва масъулиятли вазифалар (мудофаа, алоқа, энергетика, транспорт ва бошқалар)ни бажаради.

Қўшма (аралаш) корхоналар хусусий, давлат ва жамоа мулкининг аралаш маблағларига таянади. Аралаш фирмалар миллий ва хорижий капиталга таянган ҳиссадорлик қоидасига биноан ташкил топади, фойдаси шунга қараб тақсимланади.

Қўшма корхона тузишга ҳамкорларни нима мажбур қилади? АҚШ олимлари қуйидаги омилларни келтирадилар:

-капитал харажатлар ҳажмининг қисқариб кетиши ва янги қувватларни барпо этишдаги хавотирлик;

-аниқ географик бозорга ўтиш;

-янги фаолият соҳасига ўтиш;

-ишлаб чиқариш соҳасининг базаси ёки хомашё манбаини қўлга киритиш;

-ишлаётган ишлаб чиқариш линияларининг кенгайганлиги;

товар ёки хизматларни сотишнинг янги тармоқлари пайдо бўлганлиги;

-мавжуд маркетингнинг самарадорлиги ошганлиги;

-такрорланиб турувчи ёки мавсумий бсқарорликни бартараф этиш имконияти;

-қўшма корхонадаги ҳамкорлар ёрдамида ишлаб чиқариш харажатларини камайтириш имконияти.

Қўшма корхоналар ўзаро манфаатдорлик негизида, ҳукуматлараро шартномалар асосида ташкил қилиниб, илмий-ишлаб чиқариш, илмий-техник ва бошқа вазифаларни ечишга қаратилган. Улар саноат, қишлоқ хўжалиги, қурилиш, транспорт, савдо, фан ва иқтисодиётнинг бошқа соҳаларида таркиб топиши мумкин.

Қўшма корхоналар, асосан, чет эл техникаси ва технологияси асосида барпо этилиб, маҳаллий хомашё ва ишчи кучи ҳисобига ишлайди. Корхона мустақил балансига эга бўлади ва хўжалик ҳисоби

асосида фаолият юритади. Республикамизда АҚШ, Италия, Туркия, Франция, Германия, Англия, Корея, Япония каби қатор давлатлар компаниялари билан ҳамкорликда қўшма корхоналар қурилиб, ишга туширилган.

Концерн ишлаб чиқариш диверсификацияси, яъни корхоналарнинг фаолият соҳалари ва ишлаб чиқарадиган маҳсулотлари турининг кенгайиши, янгиланиб туриши асосида таркиб топадиган йирик кўп тармоқли корпорация. Концерн таркибига саноат, транспорт, савдо, банк каби тармоқларга тегишли, айрим ҳолларда, дунёнинг кўпгина мамлакатларида жойлашган ўнлаб ва юзлаб корхоналар ихтиёрий асосларда киради.

Концерн таркибига кирган корхона ва ташкилотлар орасида ўзаро корпорацияланган турғун алоқалар мавжуд бўлиб, улар концерн ривожи йўлида умумий молиявий ресурслар ва ягона илмий-техник имкониятлардан муштарак фойдаланадилар.

Консорциум аниқ иқтисодий лойиҳаларни амалга оширишни мақсад қилган корхоналарнинг муваққат бирлашмасидир. Консорциум аъзоларининг ҳуқуқ ва мажбуриятлари консорциум тўғрисидаги битимда белгилаб қўйилади. Консорциум иштирокчилари қўйилган вазифани бажариш учун бадаллари ҳисобидан ягона молиявий ва моддий фондлар барпо этадилар, бюджет маблағлари ва давлат банкидан кредитлар оладилар. Вазифа бажарилгач, консорциум тарқалади. Консорциумларга бошқарув бўйича қўмиталар, директорлар кенгаши кабилар бошчилик қилади. Консорциумлар авиация, космос, компьютерлар, алоқа каби юксак технологик ва катта миқдордаги сармояли соҳаларда кенг тарқалган.

Концессия лотинча сўздан олинган бўлиб, рухсат, ён бериш маъносини англатади. Миллий иқтисодиётни ривожлантириш ёки тиклаш, табиий бойликларни ўзлаштириш мақсадида давлат ёки муниципалитетга қарашли ер участкалари, қазилма бойликлар, мол-мулк, корхоналар ва бошқа хўжалик объектларини муайян муддатга ва шартлар билан фойдаланиш учун чет эллик инвесторга давлат номидан бериладиган рухсатнома, улар билан тузиладиган шартнома ёки келишув. Концессиячилик фаолиятида вужудга келадиган ҳуқуқий муносабатлар Ўзбекистон Республикасининг «Концессиялар тўғрисида»ги қонуни билан тартибга солиб турилади.

Кооператив кооперациянинг бирламчи бўғини. **Кооперация эса:**

-меҳнатни ташкил этиш шаклларидан бири, кўпчилик ходимлар бир меҳнат жараёнида ёки ўзаро боғлиқ турли меҳнат жараёнларида ҳамкорликда иштирок этадилар;

- гуруҳ мулкчилигига асосланган хўжалик юритиш шакли;

- маълум бир маҳсулотни ўзаро ҳамкорликда тайёрлаш билан банд бўлган корхоналар ўртасидаги узоқ муддатли ва барқарор алоқалар шакли.

Кооператив юридик шахс ҳуқуқига эга, хўжалик юритувчи субъект. У жамоа мулки ҳуқуқидаги мулкка эгалик қилади, ундан фойдаланади ва тасарруф этади.

Картел монополистик бирлашма шакли. Бир тармоқдаги мустақил корхоналар нархлар, бозор, ишлаб чиқаришнинг умумий ҳажмида ҳар бир иштирокчининг ҳиссаси, иш кучи ёллаш, патентлар ва бошқа масалаларда ўзаро битим тузилади. Бу тузилманинг мақсади монопол фойда олишдир.

Синдикат монополистик бирлашманинг бир тури. Улар бир тармоқ корхоналари ҳуқуқий ва ишлаб чиқариш мустақиллигини сақлаб қолган ҳолда:

-буюртмаларни тақсимлаш;

-хомашё сотиб олиш;

-ишлаб чиқарилган маҳсулотни сотиш учун тижорат фаолиятини бирлаштириб, ягона идора тузади.

Венчур корхоналар кичик бизнеснинг бир тури бўлиб, улар:

-илмий муҳандислик ишларини бажариш;

-янги техника, технология, товар намуналарини яратиш;

-ишлаб чиқаришни бошқариш;

-тижорат ишини ташкил этиш усулларини ишлаб чиқиш ва амалиётга жорий этиш;

-йирик фирмалар ва давлат ижара шартномаси буюртмаларини бажариш каби ишларни амалга оширадилар.

Бу вазифаларни улар давлат ва йирик фирмалар буюртмасига биноан шартнома-битимлар асосида бажаради. Венчур корхоналар техниканинг янги йўналишларида фаоллик кўрсатади ва бу билан фан-техника тараққиётига ўз ҳиссасини қўшади.

Ижара корхона мол-мулкни ёллаш бўйича мулк эгаси билан тадбиркор ўртасидаги иқтисодий муносабат. Ижара шартномасига асосан бир томон (ижарага берувчи) иккинчи томонга (ижарачи) маълум тўлов эвазига ва маълум шартга кўра мол-мулкини вақтинча фойдаланиш учун беради.

Ижара ҳақи мулк эгаси мол-мулкининг қиймати ва келтирадиган даромадга боғлиқ бўлиб, ўзаро келишув билан белгиланади. Ер, уй-жой, савдо-саноат бинолари, саноат ва савдо корхоналари, машина ва ускуналарни ижарага бериш ва олиш жаҳондаги кўпгина мамлакатлар учун хосдир.

Бугунги кунда саноат ва бошқа соҳаларда ижара корхоналари пайдо бўла бошлади ва мулкни давлат тасарруфидан чиқаришнинг бир кўриниши бўлиб, ижара муддати даврида корхона жамоаси шу корхона мулкининг эгаси бўлиб қолади.

Консалтинг ишлаб чиқаришга иш юзасидан хизмат кўрсатиш соҳасида *ихтисослашган фирмаларнинг ўз мижозларига маслаҳат хизмати кўрсатиш* ва техник лойиҳаларни экспертиза қилиш билан боғлиқ иқтисодий фаолиятдир.

Консалтинг фирмаларининг асосий вазифалари қуйидагилардир:

- тадбиркорлик ташаббусларини амалга ошириш учун шериклар танлаш;

- маслаҳатчилик ташкилотларининг тараққий топиши ва хорижий инвестицияларни жалб этишга кўмаклашиш;

- ягона ахборот-сўровнома фондини яратиш ва ягона реклама стратегияси (йўналиши)ни амалга ошириш йўли билан уларнинг аъзолари фаолиятини умуммақсадлар йўлида жамлаш ва ҳоказо.

Консалтинг фирмаларининг кичик бизнес соҳасида кенг тарқалган маслаҳат хизматлари қуйидагилардан иборат:

- барча мулк шаклларидаги корхоналарни рўйхатга олиш учун таъсис ҳужжатларни тайёрлаш бўйича маслаҳатлар бериш;

-маркетинг бўйича изланишлар ўтказиш;

-хусусийлаштириш, акциядорлаштириш дастурларини ишлаб чиқиш;

-ташқи иқтисодий фаолият бўйича маслаҳат бериш;

-реклама стратегиясини ишлаб чиқиш, реклама материалларини тайёрлаш ва уларни тарқатиш;

-ҳуқуқ, молия ва бошқарув масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;

-интеллектуал мулкни ҳимоя қилиш масаласи бўйича маслаҳатлар бериш;

-ишчи хизматчиларни тайёрлаш ва малакасини ошириш;

- тадбиркорлик ва кичик бизнесни тараққий топтиришга хизмат қилувчи тадбирларни ўтказиш;

-фирма иш услубини ишлаб чиқиш;

- хавфсизлик техникаси, ишлаб чиқариш санитарияси, маданият, атроф-муҳитни ҳимоя қилиш масалалари бўйича маслаҳатлар бериш;

-*инвестицияларни жалб қилиш, имтиёзли кредит олиш, зарурий ресурс* ва капиталларни сотиб олиш бўйича маслаҳатлар бериш ва ҳ.к.

Инжиниринг корхонаси – муҳандислик-маслаҳат хизматларни тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширади. Бундай корхона (фирма):

-ишлаб чиқаришни таъминлаш;
-маҳсулот сотишни уюштириш;
-ишлаб чиқариш объектларини қуриб, ишга тушириш юзасидан маслаҳат бериш билан шуғулланади.

Экспорт инжиниринг фирмалари бошқа мамлакатларга хизмат кўрсатади, чет элдаги илмий ғоялар ва техник ишланмаларни хорижда жорий этади, мураккаб ва улкан лойиҳаларни амалга оширади. Инжиниринг билан бирга машина ва ускуналарни экспорт қилиб, етказиб беради.

Қисқа хулосалар

Ўзбекистонда тадбиркорлик фаолиятининг ишлаб чиқариш, тижорат, молия ва маслаҳат тадбиркорлиги каби турлари кенг ривож топмоқда. Мамлакатимизда тадбиркорликнинг якка тартибдаги, хусусий, жамоа ва аралаш шакллари фаолият юритади. Жамоа тадбиркорлиги фирмалар фаолиятида ўз ифодасини топади. Фирма – муайян турдаги маҳсулот ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатишга ихтисослашган, бозордаги талаб ва таклифга кўра иш тутадиган, иқтисодий жиҳатдан эркин ва мустақил корхонадир. Фирмаларнинг турлари кўп. Уларни

-хусусий фирмалар;
-ширкат фирмалари;
-давлат корхоналари;
-аралаш фирмаларга ажратиш мумкин.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Тадбиркорликнинг қандай турларини биласиз?
2. Ишлаб чиқариш тадбиркорлигининг моҳияти нимадан иборат?
3. Тижорат тадбиркорлигининг моҳиятини тушунтириб беринг.
4. Молиявий тадбиркорликнинг фаолият моҳияти нимадан иборат?
5. Консалтинг нима? Унинг истиқболи ҳақида гапириб беринг.
6. Тадбиркорликнинг қандай шаклларини биласиз?
7. Якка тадбиркорлик нима? У қандай турларга бўлинади?
8. Хусусий тадбиркорлик якка тадбиркорликдан нима билан фарқ қилади?
9. Акциядорлик жамиятлари қандай турларга бўлинади?
10. Холдинг компаниялари фаолияти тўғрисида гапириб беринг?
11. Қандай корхоналар инжиниринг корхона ҳисобланади, уларнинг асосий фаолияти нималардан иборат?

Адабиётлар

1.Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.

2.Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2010 йил 28 июлдаги "Таьлим муассасаларининг битирувчиларини тадбиркорлик фаолиятига жалб этиш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар"тўғрисидаги Фармони./ Халқ сўзи. 2010 йил, 29 июль.

3.Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори. «Баркамол авлод йили» Давлат дастури тўғрисида. 2010 йил 27 январь.

4.Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Т.: ТДИУ, 2010. -267б.

5.Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008.- 685 с.

6.Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – 2е изд., перeб. И доп.-М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. -367с.

3-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ ВА БОШҚАРИШ

3.1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналарини ташкил этиш ва давлат рўйхатидан ўтказиш тартиби

Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналарини ташкил этиш бир неча босқичдан иборат. Ушбу босқичларнинг кетма-кетлиги 3.1.1-расмда акс эттирилган.

Янги корхонани ташкил қилишда таъсисчилар таркиби белгиланиб, таъсис ҳужжатлари, яъни корхона Низоми, корхонани ташкил этиш ҳақидаги таъсисчилар шартномаси ва бошқа меъёрий ҳужжатлар ишлаб чиқилади. Шу билан бир қаторда корхона раҳбари ва тафтиш комиссияси раисини тайинлаш ҳақида иштирокчилар мажлисининг 1-сонли баённомаси расмийлаштирилади. Сўнгра банкда вақтинчалик ҳисоб рақами очилади. Бу ҳисоб рақамига корхона рўйхатдан ўтгандан кейин 30 кун ичида Низом капиталининг 50 фоизи келиб тушиши лозим. Кейин корхона таъсис этилган жойидаги маҳаллий ҳукумат идоралари томонидан давлат рўйхатидан ўтади.



3.1.1-расм. Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналарини ташкил этиш босқичи

Биржа, аудиторлик фирмалари ва чет эл сармоясига эга корхоналар эса Ўзбекистон Республикаси Адлия вазирлигида рўйхатдан ўтади. Корхонани

давлат рўйхатидан ўтказиш учун рўйхатдан ўтказувчи ваколатли органларга қуйидаги ҳужжатлар тақдим этилади:

-корхонани рўйхатдан ўтказиш тўғрисида таъсисчиларнинг аризаси;

-нотариал идоралари томонидан тасдиқланган икки нусхадаги таъсис ҳужжатлари (корхона Низоми, корхонанинг таъсис шартномаси);

-корхона манзилини тасдиқловчи ҳужжат;

-давлат божини тўлаганлиги тўғрисида банкдан берилган ҳужжат;

-ҳокимиятнинг ваколатли органлари томонидан корхонанинг номланиши тўғрисида берилган гувоҳнома;

-муҳр ва тамғанинг уч нусхадаги намунаси.

Янги корхонани ташкил этишда қонун томонидан белгиланган тартибнинг бузилиши ёки унинг таъсис ҳужжатларининг қонун талабларига мос келмаслиги давлат рўйхатидан ўтказишни рад этилишига олиб келади.

Корхонани давлат рўйхатидан ўтказишни рад этиш сабаблари асосланмаган ёки корхонани рўйхатдан ўтказиш белгиланган муддатларда амалга оширилмаса, судга мурожаат этиш мумкин.

Корхона маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идораларига зарур ҳужжатларни илова қилиб, ариза топширган пайтдан бошлаб, 7 иш кунидан 30 иш кунигача бўлган муддатда давлат рўйхатидан ўтказилиши керак. Корхонанинг давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги маълумотлар Ўзбекистон Республикаси ягона давлат реестрига киритиш учун 10 кун муддат ичида Давлат статистика қўмитасига хабар қилинади. Корхона давлат рўйхатидан ўтказилган кундан бошлаб ташкил этилган ҳисобланади.

Давлат рўйхатидан ўтказилган корхонага: ҳокимиятнинг корхонани давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги қароридан кўчирма нусхаси, ҳокимият рўйхатидан ўтказилган ва тасдиқланган корхона Низоми ҳамда корхонанинг рўйхатдан ўтказилганлиги тўғрисидаги давлат ордери топширилади.

Давлат рўйхатидан ўтказилган ва тадбиркорлик фаолиятига рухсат этилгандан сўнг корхона раҳбарияти:

-думалоқ муҳр ва тамғага буюртма бериши;

-банкда ҳисобварағи очиши;

-солиқ инспекциясидан рўйхатдан ўтказиши;

-аҳолини ижтимоий ҳимоялаш фондидан рўйхатдан ўтказиши;

-бандлик марказидан рўйхатдан ўтказиши керак.

Думалоқ муҳр ва тамғани тайёрлатишга буюртма беришдан олдин корхона раҳбари корхона жойлашган тумандаги ички ишлар бўлими, корхонанинг рўйхатдан ўтказилганлиги ҳақидаги ҳокимият қароридан

кўчирма, ҳокимият тасдиқлаган икки нусхадаги муҳр ва тамға чизмаларини тақдим этиши керак.

Ички ишлар бўлими рухсатни алоҳида хат кўринишида беради. Чизмалар эса керакли ёзувлар билан маъқулланади ва муҳр билан тасдиқланади. Банкда ҳисоб рақами очиш учун қуйидаги ҳужжатлар тақдим этилади:

-корхона раҳбарининг аризаси;

-ҳокимият тасдиқлаган таъсис ҳужжатлари;

-нотариус тасдиқлаган имзо намуналари;

-муҳр ва тамға билан тасдиқланган карточкалар;

-ҳокимиятнинг маҳаллий кенгаши корхонани давлат рўйхатидан ўтказилганлиги ҳақидаги қароридан кўчирма ёки нотариус тасдиқлаган маълумотнома;

-солиқ органидан рўйхатдан ўтганлиги ҳақидаги маълумотнома.

Шундан сўнг банк муассасаси аризачига ҳисоб рақами очади, унинг рақамини корхона Низомининг асл нусхасига ёзади ва бош ҳисобчининг имзоси қўйилиб, банкнинг гербли муҳри босилади.

Давлат рўйхатидан ўтгандан кейин барча табдиркорлик субъектлари солиқ органига рўйхат (идентификация) рақами олиш учун давлат рўйхатидан ўтган вақтдан эътиборан 10 кун мобайнида мурожаат этишлари лозим.

Солиқ тўловчининг идентификация рақами солиқ тўловчилар ва юридик шахсларга солиқ органи томонидан хўжалик юритувчи субъектларни рўйхатдан ўтиш шаклини тўлдирган маълумотлар асосида берилади.

Давлат солиқ инспекциясида тадбиркорлик субъектларини рўйхатдан ўтказиш бир марта амалга оширилади ва тадбиркорлик фаолиятини тўхташи муносабати билангина бекор қилинади.

Тадбиркорлик субъектлари ўз идентификация рақамини Ўзбекистон Республикаси Солиқ Кодексига мувофиқ қўлланиладиган барча ҳужжатларда кўрсатиши шарт.

Янги корхонани ташкил этишнинг якунловчи босқичида иштирокчилар ўз омонатларини тўлалигича киритадилар (рўйхатдан ўтгандан кейин бир йилдан кечикмаслик керак), банкда доимий ҳисоб рақамини очадилар, корхона туман солиқ инспекциясида рўйхатга олинади, ўзининг думалоқ муҳри ва бурчакли штампига эга бўлади. Шу вақтдан бошлаб, корхона мустақил юридик шахс сифатида фаолият юрита бошлайди.

Агар корхона акциядорлик жамияти сифатида шаклланаётган бўлса, унинг таъсисчилари акцияларни сотиб олиш учун унга обуна бўлиши лозим. Акцияларни сотиб олиш учун обуна очиқ бўлганда таъсисчилар келажакда акцияларга обуна бўлиш ҳақида хабарнома чиқаради. Хабарномада акциядорлик жамиятининг предмети, мақсади ва муддати, таъсис мажлисининг вақти, Низом жамғармасининг ҳажми, акцияларнинг миқдори ва тури, уларнинг қиймати, акцияларга ёзилиш муддати ва бошқа маълумотлар кўрсатилган бўлади.

Акцияга обуна бўлганлар таъсис мажлиси бўлган кунига қадар акциялар қийматининг 30 %ини киритиши лозим. Агар акциялар таъсисчилар ўртасида бўлинадиган бўлса, бадал миқдори 50 %дан кам бўлмаслиги лозим. Акциядор барча акцияларни акциядорлик жамияти рўйхатидан ўтказгандан сўнг бир йилдан кечиктирмасдан сотиб олиши лозим. Сўнгра таъсис мажлиси ўтказилади. У қуйидаги масалаларни ҳал этиши керак:

-акциядорлик жамиятини тузиш;

-акциядорлик жамияти низомини тасдиқлаш;

-акцияларга обуна тугагандан сўнг низом жамғармаси миқдорини аниқлаш;

-акциядорлик жамияти бошқарув органини сайлаш;

-жамиятнинг фаолият йўналишларини белгилаш ва бошқалар.

Таъсис мажлиси муваффақиятли ўтказилгандан кейин янги ташкил этилган акциядорлик жамияти рўйхатдан ўтказилади ва рўйхатдан ўтказилган жамият ўз фаолиятини юритишга киришади.

2009 йилда ҳам тадбиркорларнинг ўз ишини ташкил этиш билан боғлиқ сарф-харажатларини қисқартириш ишлари давом эттирилди. Масалан:

-архитектура-режалаштириш топшириқ тўпламларини олиш қиймати – 4 баробар;

-лойиҳа-смета ҳужжатларини экспертизадан ўтказиш – 2,5 баробар;

-кадастр ҳужжатларини расмийлаштириш қиймати – 2 баробарга пасайтирилди.

Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этишдаги рухсат бериш жараёнларининг қисқартирилиши ва тўловларнинг оптималлаштирилиши билан боғлиқ тадбирлар натижаларини қуйидаги жадвал орқали яққолроқ кўриш мумкин (3.1.1-жадвал).

Жадвалдан кўринадики, тадбиркорлик фаолиятини ташкил этишда рухсат бериш жараёнларини қисқартириш ва тўловларни оптималлаштириш тадбирлари сезиларли даражада амалга оширилган.

Масалан, *нормативлар лойиҳаларининг экологик экспертизасини ўтказиш* бўйича тўлов миқдори 75 марта, экологик экспертиза қиймати 25 марта камайтирилган. Бунинг натижасида ҳар битта тадбиркорлик субъекти учун ўз фаолиятини ташкил этишда умумий ҳолда 4207 минг сўм миқдоргача маблағларни тежаш имконияти пайдо бўлди.

3.1.1-жадвал

Тадбиркорлик фаолиятини ташкил этишда рухсат бериш жараёнларини қисқартирилиши ва тўловларнинг оптималлаштирилиши

Рухсат бериш билан *боғлиқ жараёнлар турлари*	**Тўлов миқдори**				**Тўлов *миқдорининг* кисқарищи, фоизда**
	Аввал *амалда* бўлган		***Янги* киритилган**		
	энг кам иш ҳақи миқдори бўйича	**сўмда***	**энг кам иш ҳаки миқдори бўйича**	**сўмда***	
Тадбиркорлик субъектларини давлат рўйхатидан ўтказиш	5	140200	2	56080	- 60
Банкда ҳисоб ракамини очиш	1	28040	0,5	14020	- 50
Архитектура-режалаштириш топшириқларини ишлаб чиқиш	40	1120000	10	280400	- 75
Ер участкасини расмийлаштириш	-	130000	-	58000	- 56
Экологик экспертиза	25	701400	1	28040	- 96
Лойиҳа-смета ҳужжатларини экспертиза қилиш	10	280400	3	84120	- 70
Қурилиш давомида назорат-ижро съемкалари ўтказиш	5	140200	3	84120	- 40
Нормативлар *лойиҳаларининг экологик* экспертизасини ўтказиш	75	2103000	1	28040	- 98,7
Гигиеник сертификатлар олиш	10	280 400	3	84 120	- 70
Жами тўловлар киймати (*лицензия ва* рухсатномаларсиз)	-	**5037660**	-	**830960**	- 83,5

Изоҳ: энг кам иш ҳақи миқдори тўловларни қисқартиришга оид меъёрий ҳужжатлар қабул қилинган даврга татбиқан олинган.

2009 давомида инвентаризация натижасида аниқланган қарийб 2 мингта бўш бино кичик тадбиркорлик субъектларига ижарага берилди. Бунда биноларни ижарага бериш тарифлари тадбиркорлик субъектларининг қаерда жойлашгани ва уларнинг фаолият турига қараб 3 баробардан 10 баробарга қадар камайтирилди. Шунингдек, ўтган давр мобайнида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари учун қуйидаги имтиёз ва қулайликлар яратилди:

-маҳсулотларнинг гигиеник сертификатини амал қилиш муддати илгариги 3 йилдан эндиликда чекланмаган муддатга ўтказилди;

-фитосанитария хулосаларини бериш муддатлари қисқартирилди;

-электр ва иссиқлик тармоқларига уланиш учун техник шартларни бажариш муддатлари 1 ойдан 3 кунгача қисқартирилди;

-биноларни турар жойдан нотурар жой тоифасига ўтказиш жараёни соддалаштирилди;

-давлат мулкидаги бўш бинолар ижара ҳақлари 10 ва ундан кўп баробаргача туширилиши натижасида уларнинг 81 фоизи (аниқланган 3650 тадан 2939 таси) тадбиркорлик субъектларига ижарага берилди;

-ташқи рекламани жойлаштириш тарифлари ўртача 20 дан 30 фоизгача пасайтирилди ҳамда айрим ҳудудларнинг қишлоқ жойларда ҳақ олиш бекор қилинди. Бунинг натижасида ташқи реклама берувчи тадбиркорларнинг улуши 34 фоизгача ошди;

-ташқи рекламани жойлаштириш қиймати Тошкент, Фарғона, Жиззах, Наманган ва Навоий вилоятларининг қишлоқ жойлари учун 50 фоизгача пасайтирилди;

-электр энергиясининг олди-сотди шартномасида белгиланган ҳажмга нисбатан кам сарфланиши учун жарималар бекор қилинди ва ортиқча сарфлаш бўйича жарималар 50 фоизга қисқартирилди.

3.2. Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналарига лицензия бериш тартиби

Тадбиркорлик фаолиятининг айрим турлари билан шуғулланиш учун давлат томонидан вакил қилинган органлардан лицензия олгандан кейингина ижозат берилади.

Лицензия берувчи органлар 3.2.1-жадвалда келтирилган.

Лицензия корхонани бошқаришдан манфаатдор бўлган шахснинг таъсис ҳужжатлари нусхаси илова қилинган аризасига қараб берилади. Керакли ҳужжатлар ва ариза берилгандан сўнг, 30 кун ичида лицензия бериш ҳақида қарор қабул қилинади.

Агар лицензия бериш учун керакли қарор қабул қилишда экспертиза талаб қилинса, бу экспертизани вазифаси назорат қилишдан иборат давлат

органлари амалга оширади. Экспертиза хулосаси олингандан сўнг, 15 кун мобайнида ариза ва зарур ҳужжатлар топширилгач, 60 кундан кечиктирмай, қарор қабул қилинади. Бунда экспертиза ўтказиш учун кетган харажатларни ариза берувчи тўлайди.

3.2.1-жадвал

Кичик бизнес субъектларига лицензия берувчи органлар

Лицензия берувчи органлар	Фаолият тури
Вазирлар Маҳкамаси	-ракета-космик мажмуи; -алоқа тизимлари; -қимматбаҳо металлар; -қимматбаҳо тошлар казиб олиш; -қимматбаҳо тошлар ва металлардан заргарлик буюмлари ясаш; -ҳаво транспорти ва бошқа фаолият турлари.
Адлия вазирлиги	-юридик шахсларнинг юридик фаолият билан шуғулланишга, масалан, адвокатлик маслаҳати, нотариал идора ва бошқалар.
Молия вазирлиги	-қимматли қоғозларни чиқариш; -лотерея ўйинларини ўтказиш ва бошқалар.
Марказий банк	-валюта қийматликлари билан операциялар ўтказиш; -тижорат банклари очиш ва бошқалар.
Ички ишлар вазирлиги	-овчилик ва спорт ўқотар қуроллари ва уларга ўқ-дорилар ишлаб чиқариш, тузатиш ва сотиш; -совуқ қуроллар ишлаб чиқариш ва сотиш; -таркибида наркотик моддалар бўлган экинларни экиш, қайта ишлаш ва сотиш; -наркотик моддалар тайёрлаш, сотиш ва бошқалар.
Соғлиқни сақлаш вазирлиги	-фармакологик препаратлар ишлаб чиқариш ва сотиш; -тиббий хизмат кўрсатиш; -парфюмерия ва косметика буюмлари, маиший кимё товарларини тайёрлаш ва бошқалар.
Халқ таълими, Олий ва ўрта махсус таълим вазирликлари	-соғломлаштириш ва болалар, ўсмирлар ҳамда ёшлар лагерларини ташкил қилиш; -хусусий ўқув муассасаларини очиш ва бошқалар.
Ўзбекистон почта ва телекоммуникациялар агентлиги	Алоқа хизмати кўрсатиш.

Лицензия икки нусхада бўлиб, ҳужжатт беришга жавобгар шахс томонидан қўл қўйилиб, бераётган органнинг муҳри босилиб, бир нусхада ариза берувчига топширилади.

Лицензияда қуйидагилар кўрсатилган бўлади:

-лицензия бераётган муассаса номи;

-юридик шахснинг номи ва манзили ёки тадбиркорлик фаолиятини амалга ошираётган шахснинг исми-шарифи, турар жойи;

-лицензия берилаётган фаолият тури;

-фаолиятни амалга ошириш қоидалари ва шарт-шароитлари;

-лицензиянинг рўйхат рақами, берилган вақти ва муддати.

Агар тадбиркор рухсат этилган фаолиятни амалга оширишда лицензияда белгиланган қонун-қоидалар ёки амалдаги қонунларни бузса, шунингдек аҳоли ҳаётига хавф-хатар келтирувчи фаолият билан шуғулланса, у ҳолда лицензия берган муассаса тадбиркорни лицензиядан фойдаланиш ҳуқуқидан маҳрум қилишга ҳақлидир.

Агар тадбиркорлик фаолияти тугатилса ёки тадбиркор лицензиядан фойдаланиш ҳуқуқидан маҳрум қилинса, у ҳолда лицензия берган муассаса лицензияни бекор қилади.

3.3. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини бошқаришнинг мақсади ва вазифалари

Корхонани бошқаришнинг мақсадга мувофиқ таркибини вужудга келтириш тадбиркор ҳал этиши керак бўлган муҳим вазифалардан биридир.

Корхонанинг бошқарув таркиби деганда, бошқарув мақсадларини амалга оширувчи ва вазифаларини бажарувчи, ўзаро боғланган турли бошқарув органлари ва бўғинларининг мажмуи тушунилади.

Бошқарув таркиби ишлаб чиқариш таркиби деб ҳам юритилади. Бунда бошқаришни ташкил этишнинг дастлабки ва белгиловчи омили ишлаб чиқариш жараёни ҳисобланади. У ўзаро боғланган асосий, ёрдамчи ҳамда хизмат кўрсатувчи жараёнлардан иборат бўлиб, бу жараёнлар бўлимлар ва ходимлар ўртасида меҳнат тақсимотини талаб этади. Шу мақсадда ишлаб чиқариш бўлимлари ва уларга хос бошқарув аппарати тузилади. Бўлинмалар йиғиндиси, уларнинг таркиби ва ўзаро алоқа шакллари корхоналарнинг ишлаб чиқариш таркибини ташкил этади.

Бошқарувнинг мақсади, вазифаси, объекти ва органлари унинг ташкилий таркибини белгилаб беради. Ташкилий таркибларни ҳосил қиладиган бошқарув органлари бошқарув бўғинлари ва бошқарув босқичлари шаклида бўлади.

Бошқарув бўғини бошқарувнинг айрим ёки қатор вазифаларини бажарувчи мустақил бўлимлардир. Бу бўлимлар ўртасидаги боғланиш ва алоқалар горизонтал характерга эга бўлади.

Бошқарув босқичи иерархиянинг муайян даражасида амал қиладиган бўғиндир. Масалан:

Вазирлик → бирлашма → корхона → цех → участка

Бошқарув босқичлари бир бошқарув бўғинининг иккинчисига, одатда, қуйи бўғиннинг юқори бўғинига изчиллик билан бўйсунишини кўрсатади. Бу вертикал бўйича бўлинишдир.

Барча бўғин ҳамда босқичларнинг таркиби, уларнинг ўзаро бўйсуниш тартиби, ҳар бир бошқарув органи ва бўғинининг ҳуқуқ ҳамда бурчлари, улар ўртасидаги муносабатлар **бошқарув тизимини** ташкил этади.

Бошқарув тизимини турли жабҳаларга бўлиш мумкин: бутун тармоқни бошқариш; ҳар бир тармоқ тасарруфидаги корхоналарни бошқариш; корхоналар ичидаги бўлимларни бошқариш ва ҳ.к.

3.4. Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмалари

Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналари бошқаруви ташкилий тузилмаларининг қуйидаги турлари мавжуд (3.4.1-расм).



3.4.1-расм. Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмаси

Ҳар бир таркибда расмий ва норасмий алоқалар мавжуд. Расмий алоқалар, аввало, вертикал алоқалардир. Улар раҳбарлик ва бўйсунишнинг турига кўра, бир-биридан фарқ қилади.

Агар раҳбарлик тўлақонли бўлиб, қуйи орган қуйи фаолиятга доир барча масалаларга дахлдор бўлса, у ҳолда бу хилдаги алоқа **чизиқли расмий** алоқа деб аталади.

Агар раҳбарлик чекланган бўлиб, қуйи орган фаолиятига доир масалаларга дахлдор бўлса, у ҳолда бу хилдаги алоқа **функционал расмий** алоқа деб аталади.

Органлар ўртасида вертикал алоқадан ташқари горизонтал алоқалар ҳам мавжуд бўлиб, улар мувофиқлаштириш, уйғунлаштириш ва ҳамкорлик қилиш тарзидаги алоқалардир.

Бошқарув таркибида расмий алоқалар асосий ўринни эгаллайди. Лекин норасмий алоқалар ҳам муҳим аҳамиятга эга. Баъзан улар ташкилотнинг ишини йўлга қўйишда ҳал қилувчи аҳамиятга эга. Норасмий алоқалар турлича бўлиши мумкин. Булар жумласига корхонадаги қариндошлик алоқалари, унда таркиб топган умумий манфаатлар, масалан, касблар, қизиқишлар, спорт билан шуғулланиш ёки дўстона муносабатлар киради.

Норасмий алоқаларга ҳам эътибор бериш керак. Чунки:

-норасмий алоқалар расмий таркибнинг барча бўғинлари билан боғланган бўлади;

-қатор муносабатлар ишдан ташқарида пайдо бўлади ва корхонанинг барча ишига таъсир кўрсатади;

-норасмий тизим кўпгина кўрсаткичлари бўйича корхона фаолиятининг самарали ташкил қилинишига имкон беради.

Аммо норасмий алоқаларнинг салбий жиҳатлари ҳам йўқ эмас. Эҳтиётсизлик, сезгирлик йўқ бўлган жойда гуруҳбозлик, маҳаллийчилик, қариндош-уруғчилик ва шунга ўхшаш кўринишлар пайдо бўлиши мумкин.

Чизиқли (поғонали) тузилма. Чизиқли (поғонали) таркиб бошқарув таркибининг энг содда тури ҳисобланади. Бунда бошқарувнинг ҳамма вазифалари корхона раҳбари қўлида тўпланиб, барча қуйи раҳбарлар ва ишлаб чиқариш ячейкалари унга бўйсунади. Ҳар бир раҳбар ўзига ишониб топширилган бўлинма фаолиятини яккабошчилик асосида бошқаради ва зарур қарорларни мустақил равишда қабул қилади.

Бўйсунувчи ходимлар фақат бевосита раҳбарларининг фармойишларини бажарадилар. Юқори турувчи раҳбар ходимларга бевосита бошлиғини «четлаб» мурожаат қилмаслиги керак. Масалан, корхона директори цех бошлиғини четлаб мастерга буйруқ бермаслиги керак.

Чизиқли таркибнинг ўзига хос ижобий ва салбий томонлари бор.

Чизиқли таркибнинг ижобий томонлари:

-ўзаро зид, чалкаш топшириқлар берилиш ҳолларини камайтиради:

-яккабошчилик ва шахсий жавобгарлик мустаҳкамланади;

-бу таркиб оддий, пухта ва тежамлидир;

-босқичлар сони кам бўлади;

-бошқарилувчи объект ишига кам киши аралашади;

-вазифалар тез ҳал этилади;

-бутун тизим самарали ишлайди;

-ходимлар фақат ўз раҳбарига ҳисобот берадилар.

Чизиқли таркибнинг салбий томонлари:

- бундай таркиб оддий масалаларни ҳал этишга мўлжалланганлиги сабабли унинг борасида комплекс масалаларини ҳал этиш анча қийин кечади;

-бундай шароитда раҳбарлар кўпроқ тезкор ишлар билан банд бўлиб, стратегик муаммоларни эътибордан четда қолдирадилар;

-бундай бошқарув шароитида буйруқбозлик ва расмиятчиликнинг пайдо бўлиш хавфи кучли бўлади, бунга сабаб, таркибнинг ҳар бир бўғинида раҳбар ўз лавозими бўйича фармойиш бериш ҳуқуқига эга бўлишидир.

Бошқарувнинг чизиқли таркиби унча мураккаб бўлмаган ишлаб чиқариш шароитида ижрочиларнинг вазифалари оддий, буйруқ ва ахборотлар ҳажми кам бўлганда ўзини оқлаши мумкин. Ишлаб чиқариш тобора мураккаблашиб, иш кўламининг кенгайиб бориши бошқарув вазифаларини табақалаштиришни талаб этади, чизиқли таркибнинг ўрнига чизиқли-штабли таркибнинг вужудга келишини тақозо этади.

Чизиқли—штабли тузилма. Чизиқли-штабли тузилма ҳар бир чизиқли раҳбар қошида ихтисослашган хизматчилар, маслаҳатчилар кенгаши, яъни штаблар тузиш йўли билан ташкил этилади.

Штабларнинг вазифаси ҳар хил муаммоларни ўрганиш орқали раҳбарларга қарор қабул қилишда ёрдам беришдан иборат. Бундай штабларга эҳтиёжнинг пайдо бўлишига сабаб корхоналарда вазифаларнинг мураккаблигидир.

Чизиқли раҳбарлар корхонанинг бош мақсадига эришиш йўлидаги бирламчи вазифаларнинг бажарилишига масъул бўлсалар, штабдагилар эса бирламчи вазифаларга тобе иккиламчи вазифаларнинг бажарилишига жавобгардирлар. Улар маслаҳат бериш вазифасини бажарадилар. Чизиқли раҳбарларнинг асосий вазифаси таклиф этилган ижобий ва салбий маслаҳатлардан мақсадга мувофиқларини аниқлаш ва уни қабул қилишдан иборатдир.

Бу таркибнинг афзаллиги шундан иборатки, чизиқли раҳбарлар ўз диққатларини илмий тадқиқот ишларига эмас, балки, асосан, корхонанинг жорий фаолиятига қаратадилар. Камчилиги бошқарув тизимида ортиқча бўғинларнинг пайдо бўлиши, натижада бошқарув тезкорлигининг сусайиши, бошқарув харажатларининг ўсишига олиб келишидир.

Функционал тузилма. Функционал тузилма таркиби раҳбарлар ва таркиб бўғинларининг бошқарув фаолиятини ихтисослаштиришга қаратилган. Бунда ҳар бир бошқарув бўғинига муайян вазифалар бириктириб қўйилади.

Бошқарув аппаратини функционал ихтисослаштириш самарадорлигини анча оширади. Бошқарувнинг ҳамма вазифаларини

бажариши лозим бўлган универсал раҳбарлар ўрнига ўз соҳасини пухта биладиган, ўз штатига эга бўлган, ўзига топширилган иш участкаси учун жавоб берадиган мутахассислар аппарати пайдо бўлади.

Функционал бўлинмалар бевосита барча қуйи таркиб бўлинмаларининг фаолиятини бошқаради. Функционал бошқариш у ёки бу вазифа ваколатига таалуқли тор доирадаги масалалар бўйича қуйи босқичнинг орган ва бўлинмалари фаолиятига раҳбарликни таъминлайди. Масалан, корхонанинг режа бўлими цехларнинг режа бюроларига раҳбарлик қилади.

Бунда ҳам функционал бўлимлар раҳбарларининг вертикал бўйича иерархияси ва бўйсуниши мавжуд. Аммо чизиқли таркибдан фарқли ўлароқ, бундай бўйсуниш маъмурий эмас, балки соф услубий маслаҳатли бўйсунишдир. Масалан, корхона режа бўлимининг бошлиғи цех режа бюроси бошлиғига, ҳатто айнан шу вазифага доир масала бўйича ҳам буйруқ бериш ҳуқуқига эга эмас. Бирор маъмурий буйруқни корхона директори цех бошлиғига бериши мумкин, цех бошлиғи эса цех режа бюроси бошлиғига шундай буйруқ бера олади.

Функционал таркиб ҳам ижобий ва салбий томонларга эга.

Функционал таркибнинг ижобий томонлари:

-бу таркибда бошқарув фаолияти чуқур ихтисослашади. Бу эса бошқарув самарадорлигининг касб маҳорати даражасининг ўсишини таъминлайди. Масалан, маркетинг бўйича мутахассис шу соҳани бошқа юқори органлар раҳбарларидан яхши билади ва бу ишни юқори савияда бажаради;

-функционал соҳада мувофиқлаштириш ишини яхшилашга эришилади. Ходимлар бунга тез кўникма ҳосил қиладилар;

-моддий харажатларни камайтиради, бошқаришдаги такрорланишларга чек қўяди ва ҳоказо.

Функционал таркибнинг салбий томонлари: функционал органлар ўзига топширилган вазифаларни сифатли бажаришдан манфаатдор бўлиб, «бегона» вазифалар учун ҳам, бутун корхонанинг умумий фаолияти учун ҳам жавоб бермайди. Бунда ҳар бир раҳбар ўз вазифаси бўйича фармойиш бериш учун барча ҳуқуқларга эга. Бинобарин, бу нарса яккабошчилик тамойилларининг бузилиши, ижрочиларнинг масъулияти камайиб, интизомнинг бўшашига олиб келади. Чунки ҳар бир ижрочи бир бошлиққа эмас, айни вақтда, бир неча бошлиққа бўйсунади, кўпинча улардан бир-бирига зид кўрсатмалар олади.

Чизиқли-функционал таркибда асосий бошқарув чизиқли бошқарув ҳисобланади. Ҳамма бошқарув босқичлари ва участкаларни мустақил

бошқаришда чизиқли раҳбарлар тайинланади. Уларга ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятини яккабошчилик тамойилларига кўра бошқариш ҳуқуқи берилган бўлиб, улар олинган натижаларга тўлиқ жавоб берадилар.

Бошқарувниг чизиқли-функционал таркиб шароитида ишлайдиган раҳбарларга малакали ёрдам кўрсатиш учун функционал ва идоравий ташкилотлар ташкил этилади. Бу ташкилотларнинг вазифаси бошқарув қарорларини тайёрлаш ҳамда раҳбарларга малакали ёрдам беришдан иборат бўлади.

Мазкур таркибнинг камчиликлари:

-чизиқли ва функционал ходимлар ўртасида келишмовчиликлар пайдо бўлади;

-тадбиркорга функционал ходимлар фаолиятини мувофиқлаштириш қийинроқ кечади.

Дастурли-мақсадли тузилма. Ҳозирги замон корхоналари фаолиятидаги кўпгина муаммоларни ҳал этиш горизонтал бўйича келишиб олиш ва мувофиқлаштиришни талаб этади. Масалан, корхона янги хил маҳсулот ишлаб чиқаришга кўчадиган бўлса:

-материалларини сарфлашнинг янги меъёрини ишлаб чиқиш;

-меҳнат меъёрларини қайта кўриб чиқиш;

-турли касбдаги ишчиларни тайёрлаш ва қайта тайёрлаш;

-янги материалларга эҳтиёжни аниқлаш;

-етказиб берувчилар билан алоқа ўрнатиш;

-янги технологияларни жорий этиш ва ҳоказолар талаб қилинади.

Юқоридаги вазифаларни турли хизмат бўлинмалари бажаради, улар бажарадиган ишларнинг мазмуни ва муддатларини келишиб олиши, ишлаб чиқаришнинг кўпгина элементларини туташтириши лозим. Гоҳо функционал хизматлар ўртасидаги алоқаларда бузилиш вужудга келади, хизматлар эса баҳс ва мунозаралар билан амалга оширилади. Чизиқли-таркиб раҳбари эса кўп сонли бўлинмалар ишини мувофиқлаштиришга жуда қийналади.

Бу муомалаларини янги ташкилий бошқарув таркибларини тузиш йўли билан, аниқроғи, чизиқли-функционал бошқарув таркибларига тузатишлар киритиш йўли билан ҳал этилади. Бундай таркиб дастурли-мақсадли таркиб деб аталади. Бошқарувнинг дастурли-мақсадли таркиби қуйидаги икки кўринишда бўлади: лойиҳа бўйича ва маҳсулотга кўра бошқарув.

Лойиҳа бўйича бошқарув қисқа муддатда янги техника ва технологияни жорий этиш зарурати туғилган ҳолларда қўлланилади. Бунда вақтинчалик махсус хизмат бўлими тузилиб, унга ресурслар берилади. Бу бўлим лойиҳа тузади ва унинг жорий этилишини назорат қилади.

Лойиҳа бўйича бошқарув мунтазам раҳбарликни аниқлаштиради, кичик бўлакларга ажратади ёки тўлдиради. У лойиҳани бажариш учун корхонанинг барча функционал хизматлари ва бўлинмалари фаолиятини мувофиқлаштирувчи орган ҳисобланади. Бу органга тегишли ҳуқуқлар берилади. У вазифаларнинг бажарилиши учун тўла жавобгар бўлади.

Бундай бошқарув кўп номенклатурали ишлаб чиқаришда қўлланилади. Лойиҳа раҳбари махсус ваколатга эга бўлиб, технологик ишларни звенолар билан ишчилар ўртасида тақсимлайди, унинг бажарилишини ўз лойиҳаси доирасида назорат қилиб боради. Чизиқли раҳбарнинг шу ишларга оид буйруқлари лойиҳа раҳбари билан келишилади. Бунда бажарувчи киши икки ва ундан ортиқ раҳбарга эга бўлиб, уларга бўйсунади.

Маҳсулотга кўра бошқарув таркибининг афзаллиги ахборотларнинг келиш йўллари ва оқимининг қисқариши, яккабошчилик тамойилига тўла риоя қилиниши, бошқарувнинг юқори босқичларини кичик жорий вазифалардан халос этишда намоён бўлади. Бундай таркиб бозорда талабнинг ўзгаришига тезкор муносабат билдиришга қодирдир.

Матрицали тузилма. Матрицали таркиб бўйича бошқарув анча мураккаб бўлиб, у маҳсулоти нисбатан қисқа «умр» кўрадиган ва тез-тез ўзгариб турадиган корхоналар томонидан қўлланилади. Бу таркиб корхонада горизонтал алоқаларни йўлга қўйиш ва уларни замонавий компьютерлар ёрдамида мураккаб буюртмаларини бажарувчи турли корхоналар фаолияти билан боғлаш, техника соҳасида юқори малакали хизмат кўрсатиш ва экспертизани таъминлашга қаратилган. Ушбу таркибни «тур» кўринишида тасаввур этиш мумкин. У икки турдаги таркибнинг комбинациясини ифодалайди.

Бошқарувнинг матрицали таркибининг моҳияти шундаки, унда ҳар бир ходим, айни бир вақтнинг ўзида, лойиҳа бўйича бошқариш, шунингдек функционал органида хизматда бўлади ҳамда икки ёқлама бўйсунади. Бу таркибнинг ўзига яраша афзалликлари бор. Булар қуйидагилардир:

- бошқарув жараёнидаги (горизонтал) алоқаларнинг узунлигини кескин қисқартиради ва тартибга солади;
- қарорлар қабул қилишни тезлаштиради ва уларнинг мазмуни ҳамда натижалари учун масъулиятни оширади;
- корхонанинг ички ва ташқи шароитларига таъсир етувчи омилларнинг ўзгаришига тезда кўникма ҳосил қилади ва шунга мувофиқ равишда амал қилади;
- чизиқли бўйсуниш воситасида бўлим ичида бюрократияга бўлган мойилликни бир қадар сўндиради ва ҳоказо.

Шу билан бир қаторда, матрицали таркибнинг ҳам айрим камчиликлари бор. Булар таркибнинг мураккаблиги ва бошқарув органларининг реал ваколатига эга эмаслигидир.

Бошқарувнинг ташкилий таркиблари тўғрисида якуний хулосаларга келар эканмиз, бошқарувнинг қараб чиқилган ташкилий таркибларидан бирортасини ҳам расмий таркиб деб бўлмайди. Шу боис ҳар бир корхона (фирма) ўз олдидаги мақсад ва иқтисодий муҳитининг ўзига хос хусусиятларидан келиб чиқиб, унинг талабларини юқори даражада қондирадиган ташкилий таркиб турини танлаши керак.

3.5. Кичик бизнес ва тадбиркорликда раҳбарнинг бошқарув услуби

Раҳбарнинг бошқарув услуби деганда, бошқарув жараёнида келиб чиқадиган муаммоларини ҳал қилиш усуллари мажмуи тушунилади.

Кичик бизнес ва тадбиркорликда раҳбарликнинг қуйидаги бошқарув услубларидан фойдаланилади:

1. Хўжалик ишларидаги камчиликларга муросасиз бўлиш.
2. Жамоа ва унинг ҳар бир ходими тўғрисида қайғуриш.
3. Юқори маданиятли бошқарувни ташкил этиш.
4. Раҳбарнинг янгиликни ҳис этиш қобилияти.

Кичик бизнес фаолиятини бошқаришнинг бир неча поғоналари мавжуд. Уларга икки поғонали, уч поғонали ва кўп поғонали бошқарувни мисол қилиб кўрсатиш мумкин. Кичик бизнес фаолиятини бошқаришда жаҳон амалиётидан олинган ва энг самаралиси ҳисобланган икки поғонали усул, яъни раҳбар-бажарувчи усулидан кенг фойдаланилади.

Бу усулнинг самараси унинг оддийлигида, бажарувчи ва раҳбар ўртасидаги муносабатларнинг тўғридан-тўғри боғланганлигидадир. Бу ерда назоратнинг юқори самарасига эришилади. Поғоналар сони ортиб борган сари бошқарув самараси камайиб боради.

Қисқа хулосалар

Корхонани бошқаришнинг мақсадга мувофиқ таркибини вужудга келтириш тадбиркор ҳал этиши керак бўлган муҳим вазифалардан бири ҳисобланади.

Кичик бизнес корхоналари бошқарув таркибининг чизиқли-поғонали, чизиқли-штабли, функционал, чизиқли-функционал, дастурли-мақсадли, матрицали турлари мавжуд.

Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини бошқаришда жаҳон амалиётидан олинган ва энг самарали усул бўлиб, икки поғонали усул, яъни раҳбар-бажарувчи усули ҳисобланади. Бу усулнинг самараси унинг

оддийлиги ҳамда раҳбар ва бажарувчи ўртасидаги муносабатларнинг тўғридан-тўғри боғланганлигидадир.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Бошқарувнинг ташкилий тузилма нима?
2. Бошқарув бўғини ва босқичлари тўғрисида сўзланг.
3. Корхонада самарали бошқарув деганда нимани тушунасиз?
4. Чизиқли (поғонали) тузилманинг моҳияти нимада?
5. Чизиқли-штабли тузилма нима?
6. Функционал тузилманинг ўзига хос хусусияти нимада?
7. Дастурли-мақсадли тузилманинг моҳияти нимада?
8. Матрицали тузилма нима?
9. Бошқарув тузилмаларининг ўзаро фарқи нимада?
10. Раҳбарнинг бошқарув услуби деганда нимани тушунасиз?
11. Кичик бизнес ва тадбиркорликда раҳбарликнинг қандай бошқарув услубларидан фойдаланилади?

Адабиётлар

1. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир /И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 14 июндаги ПФ-3619-сонли "Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янади такомиллаштириш чора – тадбирлари тўғрисида"ги Фармони.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли "Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида"ги Фармони.

4.Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 24 июндаги ПФ-3622-сонли "Тадбиркорлик субъектларининг хўжалик соҳасидаги ҳуқуқбузарликлари учун молиявий жавобгарлигини эркинлаштириш тўғрисида"ги Фармони.

5.Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 15 июндаги ПҚ-100-сонли "Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида" ги қарори.

6.Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. - Т.: ТДИУ, 2010. -267б.

4-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИДА МАРКЕТИНГ ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ

4.1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятида маркетингнинг аҳамияти

Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятида қарор қабул қилиш ва уни ишлаб чиқишда кичик бизнес ва тадбиркорликнинг самарали воситаси ҳамда асоси бўлиб маркетинг ҳисобланади ҳамда кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини бошқариш тизимида, уни ташкил этишда, режалаштириш ва назорат қилишда муҳим аҳамият касб этади. «Ай-си-ай» концерни бошқаруви раиси Джон ҳарви Джонс кичик бизнес ва тадбиркорликда маркетингни ўрнини тавсифлаб шундай дейди, яъни «Маркетинг кичик бизнес ва тадбиркорликнинг таянч омилидир. Бу нафақат ёқилғи, балки кема командасидир»[1].

Маркетинг элементларининг пайдо XVII асрнинг ўрталарига бориб тақалади. Бу давргача товарларни натурал айирбошлашнинг турли шакллари пайдо бўлади, кейинчалик маркетинг фаолиятининг биринчи элементлари, яъни реклама, нарх, сотиш кабиларнинг ривожланиши кузатилди.

Маркетинг тушунчаси бозор соҳасини ҳар қандай фаолияти билан боғлиқдир, шу боис маркетинг сўзини таржимаси ва келиб чиқиши келтирилади (инг. Маркет – бозор, инг – фаол, фаолият, ҳаракат маъносини англатади).

Маркетинг нафақат фалсафа, фикрлаш тарзи ва иқтисодий тафаккур йўналиши, аммо айрим фирма, компания, тармоқ ва бутун иқтисодиёт бўйича амалиёт фаолияти ҳамдир.

Талаб билан таклифнинг ўзаро таъсири алоҳида шахслар ёки гуруҳнинг хоҳиш-эҳтиёжларини узлуксиз қондириш жараёни ҳисобланади. Бу жараён ўз навбатида шундай ижтимоий-иқтисодий категорияларнинг ўзаро таъсирига асосланади, яъни уларга муҳтожлик, эҳтиёж (хоҳиш), талаб, харид қилиш (айирбошлаш, битим) ва аниқ товар ва хизматларнинг истеъмоли (ишлатилиши) киради.

Бу тушунчалар маркетинг тушунчаси, моҳиятини аниқлашга имкон беради.

Қуйида маркетингнинг асосий категориялари берилган (4.1.1-расм).

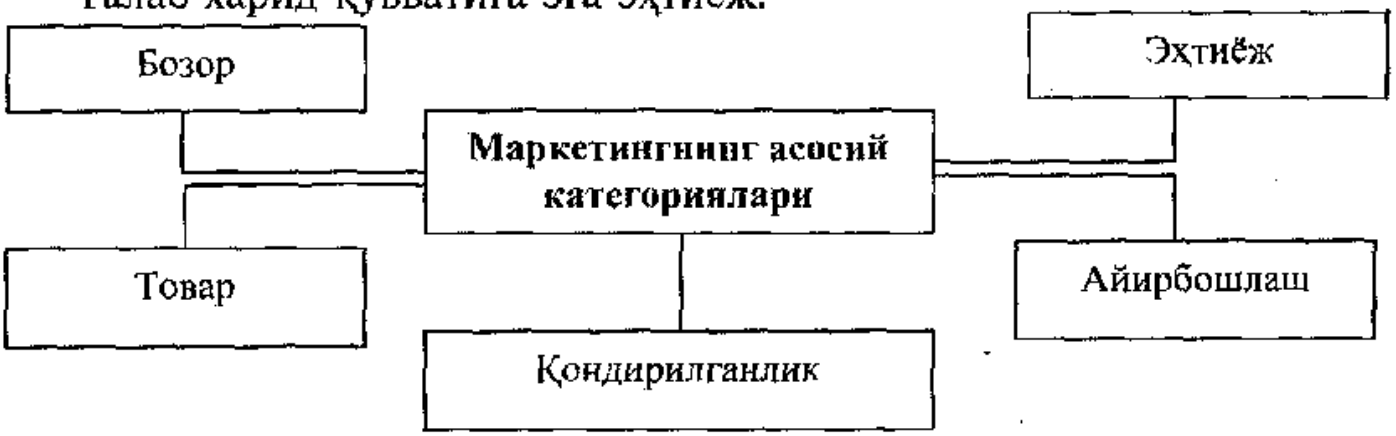
Муҳтожлик кишининг бирор-бир нарса етишмаслигини ҳис этишидир.

---

[1] Багиев Г.Л. и др. Маркетинг. Учебник. – СПб.: Питер, 2008, - 83 бет.

Эҳтиёж индивид шахснинг маданий даражасига асосан махсус шаклга муҳтожликдир.

Талаб харид қувватига эга эҳтиёж.



4.1.1-расм. Маркетингнинг асосий категориялари

Талаб – мавжуд, потенциал ҳамда хоҳиш талабга бўлинади.

Товар – эҳтиёж ёки муҳтожликни қондира оладиган ҳамда бозорга эътиборни тортиш, сотиб олиш, ишлатиш ёки истеъмол қилиш мақсадида таклиф этилган барча нарсалардир.

Маркетингнинг моҳияти истеъмолчилар талабига мос товарни ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш ҳамда унга талаб, ишлаб чиқариш имкониятларини мўлжаллашдан иборат. Бунда фаол маркетингдан самарали фойдаланиш муҳим аҳамият касб этади. Бу хусусда мамлакатимиз Президенти И. Каримов таъкидлаганидек "...Кейинги вақтда жаҳон бозорида нархи кескин тушиб кетган хомашё ресурсларини экспорт қилиш амалиётида имкон қадар тезроқ қутилиш, тайёр рақобатбардош маҳсулотлар экспортини фаол ошириш ва бу маҳсулотлар етказиб бериладиган мамлакатлар географиясини янада кенгайтиришимиз керак. Бу борада янги бозорлар, янги транспорт йўлакларини топиш, бир сўз билан айтганда, фаол маркетингга асосланган ташқи иқтисодий сиёсат юритиш зарур"[1].

Маркетинг фалсафий маънода фикрлаш тарзини мужассамлаштиради. Умуман, маркетингга қуйидагича таъриф беришимиз мумкин: маркетинг эҳтиёж ва муҳтожликни айрибошлаш орқали қондиришга қаратилган инсон фаолияти туридир. Маркетинг вужудга келишининг асосий сабабларидан бири ишлаб чиқариш ҳажмининг ортиб бориши, янги тармоқларнинг вужудга келиши, товар турларининг кўпайиши ва тадбиркорлар ўртасида маҳсулотни сотиш муаммосининг вужудга келишидир.

[1] Каримов И.А. Асосий вазифамиз – ватанимиз тараккиёти ва халкимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир. –Т.: Ўзбекистон, 2010.- 64 бет.

Маркетинг асосида бозорни ҳар томонлама ўрганиш йўналишларининг асосийларидан қуйидагиларни кўрсатиб ўтиш зарур:

- талабни ўрганиш;
- бозор таркибини аниқлаш;
- товарни ўрганиш;
- рақобат шароитларини тадқиқ қилиш;
- сотиш шакли ва услубларини таҳлил этиш.

Маркетинг қуйидагиларни ўргатади:

- бозорни ўрганиш;
- уни тақсимлаш;
- товарларни жойлаштириш;
- маркетинг сиёсатини олиб бориш;
- товар сиёсати;
- нарх сиёсати;
- тақсимот сиёсати;
- силжитиш (йўналтириш) сиёсати;
- юксалиш, қўшимча хизматлар (Plus) - (бунга марка, сотишдан кейинги хизмат, кафолат ва техник ёрдам, етказиб бериш, ассортимент, шахсий истеъмол ва бошқаларни киритиш мумкин).

Маркетинг корхоналарнинг бозорда ишлаш услуби, бозор методологияси бўлиб, истеъмолчилар ва уларнинг талаб истакларини ўрганиш, уларга мос товарлар яратиш, нарх белгилаш, товарларни етказиб бериш, тақдим этиш, сотиш, хизмат кўрсатишни уюштириш усуллари, воситалари, тартиб-қоидалари мажмуи ҳисобланади. Буларнинг ҳаммаси биринчи асосий мақсадга талаб билан таклифни ўзаро мувофиқлаштиришга хизмат қилади.

Маркетинг тамойиллари маркетинг асоси ва унинг моҳиятини очиб берувчи ҳолат, талабдир. Маркетингни моҳияти – товар ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш албатта истеъмолчига, талаб ишлаб чиқариш имкониятларини доимо бозор талабига мўлжаллашдан иборат. Маркетинг моҳиятидан қуйидаги асосий тамойиллар келиб чиқади. Маркетингнинг асосий тамойиллари:

- бозорни билиш;
- унга мослашиш;
- бозорга таъсир ўтказиш.

Хулоса қилиб айтганда, маркетингнинг моҳияти ва мақсадларидан қуйидагича асосий тамойиллар келиб чиқади:

- истеъмолчиларга йўналтирилган тамойил, яъни истеъмолчи шоҳдир;

• истиқболга йўналтирилган тамойил, яъни субъект фаолияти истиқболга йўналтирилган бўлиши зарур;

пировард кўрсаткичга эришишга йўналтирилган тамойил, яъни бозор ҳиссаси, фойда ошиши ва ҳоказолар.

Маркетинг концепциясининг мазмуни унинг вазифаларини амалга ошириш орқали ҳал этилади. Маркетинг вазифалари қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

• маркетинг тадқиқотлари;

• маҳсулот ассортименти ишлаб чиқариш соҳасини ривожлантириш;

• сотиш ва тақсимот вазифаси;

• товарни силжитиш;

• нархни ташкил этиш вазифаси;

• маркетинг-менежмент вазифаси.

Маркетинг вазифалари фирманинг бошқа вазифалари, яъни ишлаб чиқариш, кадрлар, моддий техника таъминоти, молиявий, бухгалтерия ҳисоби функциялари билан бирга амалга оширилади.

Маркетингнинг вазифалари хўжалик юритувчи субъектларнинг бошқа вазифаларидан фарқи шундан иборатки, маркетинг вазифалари хўжалик юритувчи субъектлар, унинг истеъмолчилари, мижозлари ўртасида айирбошлаш жараёнини амалга ошириш ва ташкил этишга қаратилган. Шунинг учун ҳам маркетинг вазифалари доимо ўзгариб борадиган эҳтиёж ҳамда талабнинг шаклланиши, яратилиши ва ривожланишига таъсир этади.

4.2. Тадбиркорлик фаолиятида бозор сегментациясининг моҳияти ва аҳамияти

Маркетингни бошқарув тизимида бозор сегментацияси муҳим аҳамиятга эга ва бозорда талабни ўрганиш ёки маркетологлар атамаси билан айтганда ***«истеъмолчини таҳлил этиш»***- бозорлар ҳолатини таҳлил этишдаги биринчи босқич ҳисобланади. У уч таркибий қисмга бўлинади: *бозор сегментацияси; истеъмолчи талаби сабабларини ўрганиш; қондирилмаган эҳтиёжларни аниқлаш.* Бозор сегментацияси талабни қондиришга табақаланган ҳолда ёндашув, товарларнинг тури, сифати ва миқдорига кўра ҳар хил талаб қўядиган истеъмолчиларни гуруҳларга ажратишда турли мезонлар қўллашга асосланади, яъни бозор бир жинсли ҳодиса тарзида эмас, балки айрим-айрим сегментлар мажмуи тарзида, ҳар бир сегмент доирасида алоҳида ўзига хос бир талаб намоён бўладиган ҳодиса тарзида олиб қаралади.

Бозорда харидорларнинг маълум бир товарга талаблари хилма-хилдир, ҳар бир харидорнинг ўз дили бор. Харидорнинг талаби, хоҳиши, эҳтиёжи, турмуш тарзи, товар сотиб олишдаги хулқ-атвори ҳақидаги маълумотлар самарали маркетинг тадбирлари ишлаб чиқиш ва амалга ошириш имкониятларини вужудга келтиради. Яъни бозор сегментацияси харидорларнинг талабига мувофиқ товарнинг таклиф этилиши ва товарга талабнинг қатъийлигини таъминлайди.

Демак, *харидорларнинг товарларни сотиб олишдаги хулқ-атворлари, талаби ва товарларга муносабатидаги хусусиятларига қараб, гуруҳларга ажратишни* ***бозор сегментацияси*** *дейилади.*

Сегментларга ажратиш мезонларини танлаш кўп жиҳатлардан товар ёки хизматнинг турига, шунингдек корхона бозор фаолиятида ҳал қилмоқчи бўлган масалага боғлиқ.

Саноат товарлари ва кенг истеъмол товарлари учун танлов мезонлари бир-биридан жуда кескин фарқ қилади. Режалаштириш эҳтиёжларига жуда мос келадиган мақбул мезон товарни бозорда жойлаштириш масалаларига умуман тўғри келмаслиги мумкин. Мабодо муайян мезон харидорлар ўртасида пайдо бўлган фарқларни изоҳлаб беришга имкон бермаса, унда бошқа мезонни киритиш ва то бу фарқларни равшан аниқлашга қадар тадқиқотларни давом эттириш лозим.

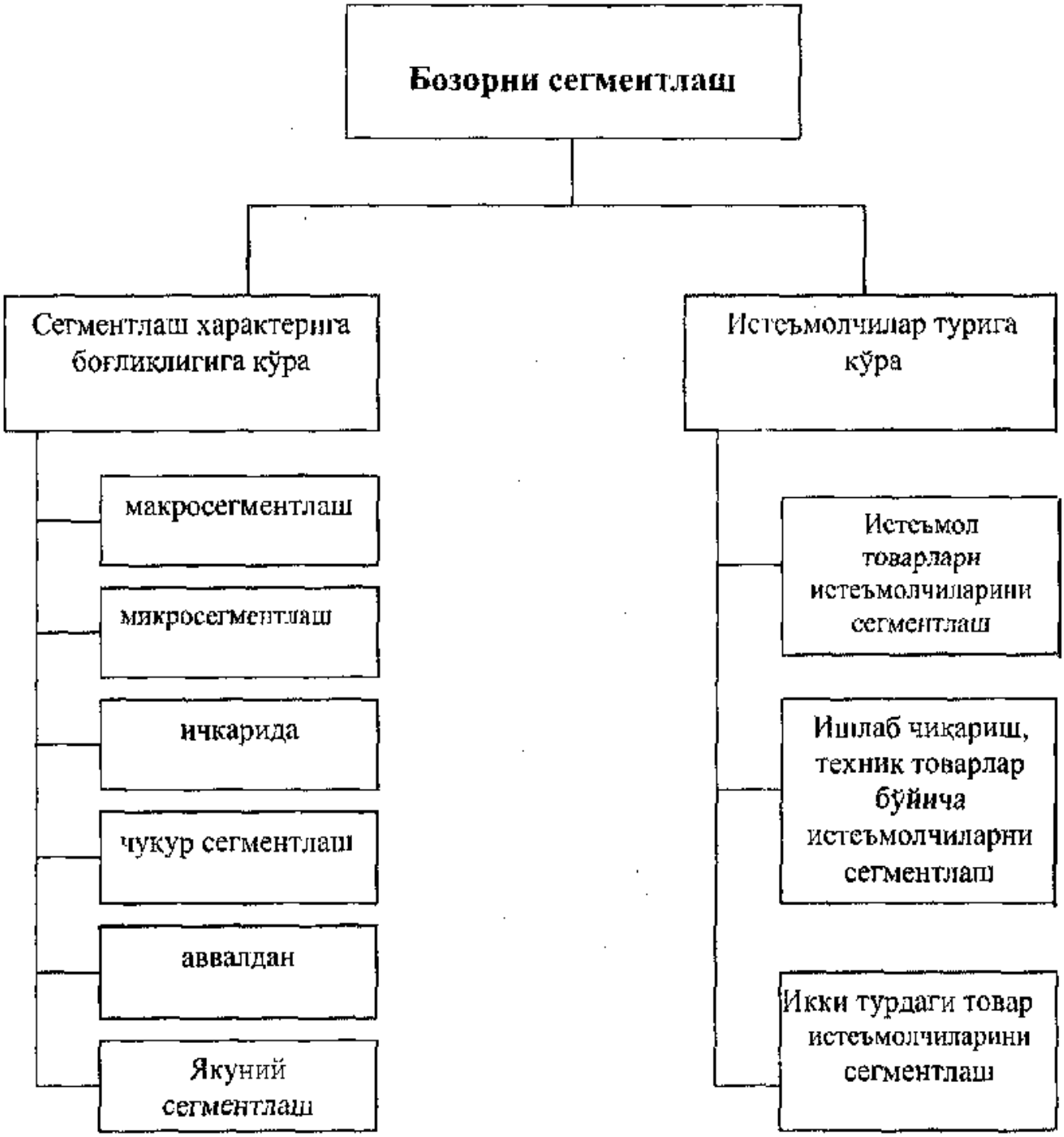
Бозорни сегментлаш орқали, хўжалик юритувчи субъект қуйидаги мақсадларни кўзлайди:

- истеъмолчиларни хоҳиш ва талабини максимал равишда ҳисобга олиш;
- товарни (хизматни) ва хўжалик юритувчи субъектни рақобатбардошлигини таъминлаш;
- хўжалик юритувчи субъект харажатларини оптималлаштириш;
- хўжалик юритувчи субъектнинг маркетинг стратегияси самарадорлигини ошириш;
- рақобатчилардан холис бўлган сегментларга кетиш.

Сегментлашнинг асосий мақсади бозордаги хатти-ҳаракатларни ўрганиб, уларнинг образини (моделини) ва келажакдаги эҳтиёж талабларни тасаввур қилишдан иборат. Ҳозирги рақобатда ютиб чиқишнинг асосий шарти янги, юқори сифатли товар ва комплекс сервис техника хизматлар ҳамда самарали сотиш усулларини қўллашдан иборат бўлиб қолди. Ана шу талаблар асосида маркетинг тадқиқотларининг устувор тури истеъмолчиларни ўрганиш ва бозорни сегментлашдан бошланади, чунки бозор бир хил субъектлардан ташкил топган эмас.

Бозорни сегментларга бўлиш харидорларнинг товарга талаблари ва харидорлар тавсифлари тўғрисидаги энг мувофиқ билимларни талаб

қилади. Қуйидаги 4.2.1-расмда бозорни сегментлаш турлари берилган.



4.2.1-расм. Бозорни сегментлаш турлари

Макросегментлаш бозорларни ҳудудлар, мамлакатлар бўйича уларнинг саноатлашувига қараб бўлишни кўзда тутади. Микросегментлаш эса бир мамлакат истеъмолчиларини янада батафсилроқ мезонлар бўйича гуруҳларга бўлади.

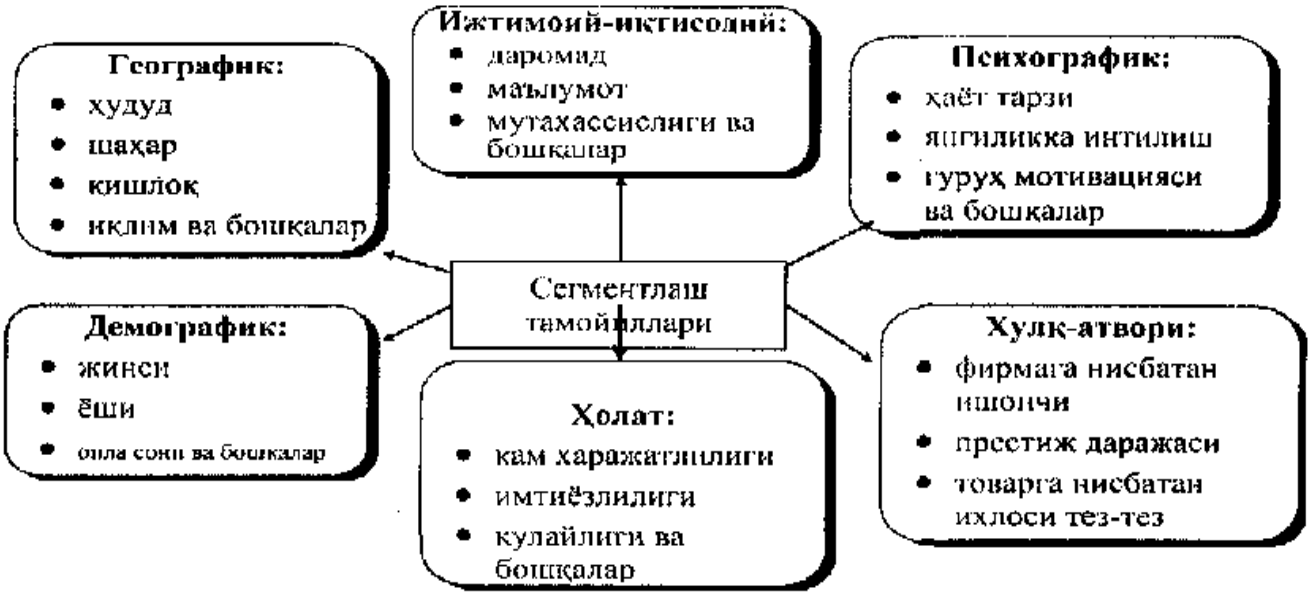
Ичкарида сегментлашда сегментлаш жараёни кенг истеъмолчи гуруҳлари билан бошланиб, кейин товар ёки хизматларни охирги

истеъмолчилари классификациясига боғлиқлигига қараб босқичма-босқич чуқурлашади.

Чуқур сегментлаш тор истеъмолчи гуруҳлари (сегментлари) билан бошланиб, кейин товарни ишлатиш ва қўлланиш соҳасидан боғлиқлигига қараб кенгайтиришни назарда тутади. Аввалдан сегментлаш максимал бозор сегментини ўрганишга мўлжалланган маркетинг тадқиқотининг бошланғич босқичидир.

Якуний сегментлаш бозор муҳити шароитлари ва фирманинг ўз имкониятларини тартибга солиб ўтказишдаги бозор таҳлилини якунловчи босқичидир.

Қуйидаги расмда бозорни сегментациялаш мезонлари берилган.



4.2.2-расм. Харидорларга қараб бозорни сегментациялаш мезонлари

Бозор сегментациясининг тамойиллари қуйидагилардир:

- географик тамойил;
- психографик тамойил;
- демографик тамойил;
- хулқ-атвор тамойили;
- ҳолат тамойили.

География тамойил орқали бозорнинг жойлашуви, аҳоли сони ва зичлиги, тижорат фаолиятининг тузилиши, минтақавий ривожланиш динамикаси, инфляция даражаси, ҳуқуқий чеклашлар ҳисобга олинади.

Психографик тамойил натижасида ҳаёт тарзи, шахснинг типи, жамоат ҳолати кабилар ҳисобга олиниб, турмуш тарзи шахснинг ўз фаолияти, қизиқишлари, қатъияти ва эътиқодларида ўз аксини топади. Шахснинг тури эса ҳаётдан мамнун, ўзгалардек иш кўрувчи, ўзбилармон ва бошқа ҳислатларда бўлиши мумкин.

Демографик тамойилларда оилани сони ва сифат таркиби, оиланинг ҳаётийлик даври босқичи, даромадлилик даражаси, машғулот тури, маълумоти, миллати кабилар инобатга олинади ҳамда бозор сегментациясининг асосий тамойилларидан бири ҳисобланади.

Хулқ-атвор тамойили орқали харид қилишга йўл, фойдаланувчи мақоми, истеъмол жадаллиги, боғланиб қолиш даражаси, товар ҳақида маълумот бериш, товарга бўлган муносабати ҳисобга олинади.

Сегментация жараёнининг муҳим босқичи бозорнинг мақсадли сегментини танлаш ҳисобланади. Мақсадли сегментни танлаш муаммоси етарли даражада мураккаб бўлиб, уни ҳал этиш учун қуйидаги кетма-кетликда туриши тавсия этилади:

- сегмент ўлчами ва унинг ўзгариш (ўсиш, камайиш) тезлигини ўрнатиш;
- сегментнинг жалб этувчанлик тузилишини тадқиқ этиш;
- ўзлаштираётган сегмент мақсади ва ташкилот ресурсларини аниқлаш

Сегмент ўлчами унинг миқдорий ўлчамлари ва биринчи навбатда сиғими билан тавсифланади. Сегмент сиғимини аниқлаш учун товарлар ҳажми, ушбу сегментда уларни умумий сотиш қиймати, бозор жойлашган туманда яшовчи ушбу товарнинг потенциал истеъмолчилари сонини аниқлаш зарурдир.

Бозор сиғимини ўрганиш асосида ишлаб чиқариш қувватларини шакллантириш учун ва товар сотиш бўйича тақсимлаш тармоғи тузилиши учун асос ҳисобланувчи унинг ўсиш динамикаси баҳоланади. Шуни ҳисобга олиш керакки, яъни бозор фаолияти натижаларини қўллаш, бозорда ишлаш билан боғлиқ харажатларни қоплаб, режалаштирилган фойдани олишга кафолат бериши керак.

Сегментнинг жалб этувчанлиги тузилишни тадқиқ этиш рақобат даражасини ўрганиш, мавжуд маҳсулотлар рақобатбардошлиги, харидорларга муносабати, таклиф этилаётган ва мавжуд товарларга бўлган сегмент эҳтиёжи барқарорлиги, мавжуд харидор эҳтиёжларини қондирувчи мутлақо янги маҳсулотни бозорга киритиш зарурлиги ва имкониятини ўз ичига олади.

Ўзлаштираётган сегмент мақсадларига эришиш учун зарур ташкилотнинг мақсад ва ресурсларини аниқлаш стратегик муҳим аҳамиятга эга бўлиб, ташкилотнинг узоқ муддатли мақсадларига мос ҳолда жорий мақсадлари билан амалга ошириш ҳамда шунга мос ҳолда мақсадли бозорда ишлаш учун потенциал имконият ресурсларини етарлими ёки йўқлигини ўрнатиш учун зарурдир. Бунинг учун таваккалчиликни ҳисоблаш мақсадга мувофиқ. Ташкилотнинг таваккалчилигини ҳисоблаш

учун махсус маркетинг, консалтинг компанияларини таклиф қилиш мумкин.

Мақсадли сегментларни танлашда қуйидаги стратегиялардан фойдаланиш мумкин:

- дифференциалланмаган маркетинг стратегияси;
- дифференциалланган маркетинг стратегияси;
- концентрланган маркетинг стратегияси.

Амалиёт шуни кўрсатадики, бозор муносабатлари тикланиши ва шаклланиши даврида тадбиркорлик тузилишида кўплаб корхоналар дифференциалланмаган маркетинг стратегиясини сақлаб турди. Бу стратегия фирманинг харидорларни харид жараёни ва товарга муносабат ҳамда мотивациясидаги турли-туманликка эмас, балки харидор эҳтиёжларида қизиқиш умумийлигини кўзлайди.

Бундай товарлар ва маркетинг дастурларини ишлаб чиқиш орқали фирма ўз мақсадига харидорларни ўртача массасини қондириб эришиши мумкин. Стратегиядан фойдаланувчи фирмалар муваффақиятининг муҳим омили стандартлаштириш ва товар ишлаб чиқариш умумийлиги ҳисобланади. Дифференциалланмаган маркетинг стратегияси маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотишда кам харажатларни таъминлайди. Бироқ Х. Мефферт таъкидлаганидек, «бу стратегия замонавий маркетинг тамойилларига қарама-қарши туради».

Маркетингнинг замонавий концепциясида иккита стратегия кўрилади: дифференциалланган ва концентрланган маркетинг стратегияси.

Дифференциалланган маркетинг стратегиясида фирмадан унинг фаолиятини бир неча сегментда улар учун махсус ишлаб чиқарилган товарлар ва маркетинг дастурлари бўлишини талаб қилади. Бу стратегия харидорларнинг мотивлари ва тушунчаларига мос келувчи маркетинг дастури ва харидорларга мўлжалланган маркетингнинг асосий тамойилига мос келади. Бу стратегия харидорнинг бозордаги ҳолатини тўлиқ ифодалайди, шунинг учун, одатда, юқори сотиш ҳажми ва концентрланган маркетинг стратегиясига нисбатан кичик таваккалчилик даражасини таъминлайди.

Дифференциалланган маркетинг стратегияси юқори инвестиция, ишлаб чиқариш ва бошқариш харажатларини талаб қилади, шунинг учун у йирик корхоналар учун зарурдир.

Маҳсулот дифференциацияси турли бозорга чиқишнинг кейинги имкониятидир. Бу биринчи навбатда товар тақсимоти диверсификация стратегиясини олиб боришга асосланади.

Концентрланган маркетинг стратегияси корхоналардан бозорнинг фойда сегментига, яъни битта ёки бир неча сегментига эътибор

қаратишни талаб этади. Бу бозор сегментига фирма битта ёки бир неча маҳсулот билан ҳамда мақсадли маркетинг дастури билан ёндашади. Ўз мазмунига кўра бу стратегия бозор чуқурчаси концепциясига мос келади, яъни шундай бозор сегментида ишлаш керакки, товар ушбу фирма ва унинг етказиб бериш имкониятлари учун кўпроқ мос келувчи ҳисобланади. Концентрланган маркетинг стратегияси кўпроқ кичик ва ўрта корхоналарга мос келади, чунки бозорнинг барча сегментларида ишлаш учун етарли молиявий воситалар бўлиши талаб етилмайди.

4.3. Маркетинг тадқиқотларининг мақсади ва вазифалари

Маркетинг тадқиқотларининг асосий мақсади, унинг вужудга келиш, шаклланиш ва ривожланишнинг объектив сабаблари, зарурати билан белгиланади, ҳамда унинг мақсади ниҳоятда кенг ва мураккаб масалаларни ҳал қилишга қаратилган. У ишлаб чиқаришни харидор эҳтиёжига мослаштириб, талаб ва таклифнинг мувозанатига эришган ҳолда, уни ташкил этган корхона, ташкилотларга юқори фойда келтиришдир. Бунга эришиш учун маркетинг қуйидаги муҳим вазифаларни ҳал этиши лозим:

- харидорлар (истеъмолчилар) эҳтиёжини ўрганиш;
- товарларга ички ва ташқи талабларни ўрганиш;
- корхона фаолиятини харидорлар эҳтиёжига мослаштириш;
- талаб ва таклиф тўғрисидаги олинган маълумотлар асосида бозорни ўрганиш;
- товарлар рекламасини ташкил этиш, харидорларнинг товарларни сотиб олишга қизиқишини ошириш;
- товар яратувчи ёки уни сотувчи корхона тадқиқотларини амалга ошириш учун маълумотлар тўплаш ва таҳлил қилиш;
- товарни бозорга чиқаришдаги барча хизматлар тўғрисида маълумотлар олиш;
- тўлдирувчи товарлар ва ўрнини босувчи товарлар тўғрисида ахборотлар йиғиш.

Товарларга талабни истиқболлаш, уларни амалга оширишни назорат қилишдан иборат.

Г.Л. Багиев ва бошқалар "Замонавий маркетинг тадқиқотлари, тадбиркорлик тизимидаги ахборот топиш, тўплаш, қайта ишлаш ва жорий ҳамда стратегик қарорлар қабул қилиш жараёни"[1] - деб таъриф берганлар.

Маркетинг ахборотларини тизимли таҳлил қилиш, талаб ва таклифнинг тахминий ҳисобини ишлаб чиқишга имкон беради. Бусиз эса сотишнинг мақбул даражасини белгилаш мумкин эмас. Бундай

[1] Багиев Г.Л. и др. Маркетинг. Учебник. – СПб.: Питер, 2008, - 96 бет.

даражада одатда, минимум, максимум оралиғида ҳисоблаб чиқилади. Маркетинг мақсадига эришишда реклама ҳам муҳимдир. Рекламанинг вазифаси мавжуд бозор сегментини мустаҳкамлаш, янги харидорларни жалб этиш, янги бозорлар ташкил қилишдир. Маркетинг тизимида рекламанинг асосий хусусияти – узлуксиз таъсир ва доимий янгиланишдир. Шу билан бирга харидор психологияси товар ва фирма маркасига боғланиб қолиш хусусияти (имидж) га ҳам эгадир.

Маркетинг тадқиқотларининг энг муҳим босқичларидан бири тадқиқот режасини ишлаб чиқиш ҳисобланади. Бунда тадқиқот учун зарур маълумотлар ва ахборотларни тўплаш манбалари, услублари, қуроллари, танлов ўтказиш тартиботи ва режалари тузилади. Тадқиқот асосланадиган маълумот ва манбалардан бир неча маротаба тегишли соҳаларда фойдаланиш, уларни қайта ишлаш мумкин.

Маркетинг тадқиқотида кузатиш, эксперимент, сўров, гуруҳли баҳс энг кўп қўлланиладиган услублар ҳисобланади. Ҳар бир услуб тадқиқотнинг тегишли босқичларида самарали ахборот тўплаш, уни қайта ишлаш, техника воситаларидан самарали фойдаланишни назарда тутади. Масалан, юқорида келтирилган радио телефонли ва борт-компьютерли автомобилга бошланғич талабни баҳолаш тадқиқотини олиб кўрайлик. Кузатиш услуби воситасида харидорларнинг жорий даврда ва автомобиль бозоридаги муносабатлари, кўникмаларини баҳолаш мумкин. Сўров услубида эса аниқ бир харидорнинг «янги жиҳозларга» қизиқишлари, уларга қўядиган талаб ва истакларни баҳолаш мумкин. Эксперимент услубида эса синов тарзида автомобилларнинг кичик партиясини бозорда сотиб, харидорлар ҳолатларини кузатиш мумкин.

Тадқиқот режасини ишлаб чиқишда услубий жиҳатдан ўзаро боғлиқлик, аниқлик, такрорланмаслик, даврий узлуксизлик таъминланиши лозим. Тузилган режа моҳиятан қуйидаги саволларга жавоб бериши лозим.

1. Қандай маълумотлар тўпланиши керак?
2. Маълумотларни ким тўплайди?
3. Ким ва нима хусусида изланиш олиб бориши лозим?
4. Маълумотларни тўплашда қандай услублар қўлланилади?
5. Маълумотлар қандай шаклда ва қандай муддатларда тақдим этилади?
6. Маълумотларни тўплаш қачон ва қаерда амалга оширилади?
7. Маълумотларни тўплаш учун қандай харажатлар кўзда тутилади?

Ушбу саволларга жавоб топиш асосида тадқиқот режасининг изчиллиги, мазмунан ва мантиқан боғлиқлиги таъминланади. Бу ўз навбатида тадқиқотнинг кейинги босқичларида содир бўлиши мумкин

бўлган камчилик ва хатоликларнинг вужудга келишига йўл қўймайди. Маълумотларни тўплаш босқичи тасдиқланган режа асосида амалга оширилиши билан бир қаторда техник воситалар ёрдамида уларни қайта ишлаш, тайинли тартибга солиш вазифасини ҳам бажаради. Чунки жамланадиган маълумотлар қаерда ва қачон амалга оширилишига, улардан самарали фойдаланиш имкониятларини кенгайтиришга катта эътибор берилади.

4.4. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолияти учун маркетинг дастурини ишлаб чиқиш

Тор маънода маркетинг дастури (бизнес режа) ҳужжат бўлиб, корхонанинг бозорда аниқ фаолият кўрсатиш тамойилини ифодалайди. Маркетинг дастури кенгроқ маънода эса корхона имкониятларини бозор талабларига мослаштиришга йўналтирилган таҳлил, режалаштириш ва назорат қилиш жараёни деб қаралади. Маркетинг дастурлари қисқа муддатли(бир йилгача), ўрта муддатли (5 йилгача) ва узоқ муддатли (10 йилгача ва ундан кўпроқ) бўлади. Улар умумий шаклда ёки корхонанинг махсус фаолиятларига мўлжалланган бўлиши мумкин.

Маркетинг дастури бу корхонани умумхўжалик фаолиятини директив режасини тузиш учун стратегик тавсияномадир ва юқори бошқариш бўғини учун қарор қабул қилиш асосидир. Маркетинг дастурининг асосий мазмуни корхонани ўтган даврдаги фаолият натижалари бўлиб, унда мақсадли бозор ривожланишининг қисқа таҳлили ва башорати, фирма ривожланишининг асосий мақсади, бозордаги хулқ-атворининг стратегик йўли, товар, нарх, сотиш ва рағбатлантириш сиёсатларининг чора-тадбирларини, маркетинг тадқиқотлари мазмуни, харажатлар сметаси, маркетинг ҳаракатлари самарадорлигини олдиндан баҳолаш, маркетинг дастурини амалга ошириш бўйича назорат чора-тадбирлари ва ҳаракатлари берилади.

Маркетинг дастури маркетинг комплекси тадқиқотлари ва фирманинг имкониятларини баҳолаш асосида тузилади. Дастур тавсияли характерга эга бўлса-да, компанияни стратегик режалаштиришда зарур босқич сифатида кўрилади. Фирмалар фаолиятининг замонавий шароитда маркетинг дастури компаниянинг юқори бошқарув бўғини (жорий режалаштириш, директив режалар, стратегик дастурлар, стратегияни танлаш) даражасида асосланиб, бошқарув қарорларини қабул қилиш учун зарурдир.

Маркетинг дастурининг стратегик йўналиши бозордаги мавқеи ва корхона ҳолатининг боғлиқлигига кўра, ўз ичига турли вариантларни олади.

Стратегиялар диверсификацияси, талбиркорлик фаолиятини сегментлаш, ҳужум ва ҳимоя стратегиялари бўлиши мумкин.

Маркетинг дастурини ишлаб чиқаришда кўп вариантлилик тамойилларидан фойдаланилади. Хизматнинг тузилишига биноан маркетинг дастури ва режасининг бир неча вариантлари: икки ёки уч, яъни минимал, оптимал ва максимал турлари бўлади. Дастурнинг минимал варианти, дастурни мураккаб шароитларда ривожлантириш, максимал вариантида эса яхши шароитларни ривожлантиришни кўзда тутади. Масалан, Япония фирмалари маркетинг дастури ва режасининг минимал вариантини назарда тутиб, уни амалга оширишда ҳақиқий муваффақиятга ижтимоий ва иқтисодий ҳамда психологик самарани олишни мақсад қилиб эришади. Шунингдек, дастурнинг ўртача ёки оптимал вариантлари кенг тарқалган.

Қуйидаги 4.4.1-расмда маркетинг дастури мажмуи жараёни келтирилмоқда.



4.4.1-расм. Маркетинг дастури мажмуи

Фирма турли маркетинг дастурларини ишлаб чиқади, йўналишига қараб маркетинг дастури юқори ва пастки бўғин учун бўлиши мумкин. Агар дастур юқори бўғин учун бўлса, у қисқа ва аниқ тузилган бўлиши

лозим. Чунки унда муҳим томонлари ажратиб кўрсатилади, пастки бўғин учун тузилган дастурларда эса ҳар бир савол ёритиб берилади.

Муддатига кўра, маркетинг дастурлари қисқа, ўрта ва узоқ муддатли турларга бўлинади. Айрим фирмалар эса икки ёқлама дастур тузадилар, яъни узоқ ва қисқа муддатли дастурлар.

Қамраб олинаётган вазифасига кўра, оддий ёки мақсадли маркетинг дастурларига бўлинади.

Оддий маркетинг дастурлари фирманинг ишлаб чиқариш, сотиш фаолияти билан барча масалаларни ҳал этишга йўналтирилади. Мақсадли дастурда эса янги маҳсулот ишлаб чиқариш ёки сегментни ўзлаштириш, фирма сиёсатини рағбатлантириш самарадорлигини ошириш каби муҳим вазифаларни амалга оширишга қаратилади.

Объектига боғлиқлигига кўра, маркетинг дастурлари маҳсулотлар ва ишлаб чиқариш бўлими бўйича бўлинади.

Маҳсулот бўйича маркетинг қуйидаги мақсадларга эга:

- маҳсулотнинг оптимал техник-иқтисодий кўрсаткичларини ишлаб чиқиш;
- маҳсулотни ишлаб чиқиш ва сотиш самарадорлигининг кўп вариантли ҳисоб-китобини ўтказиш;
- янги (такомиллашган) товар ишлаб чиқариш рентабеллиги ва зарурлигини асослаш;
- ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ҳажмини натурал ва қиймат бирлигида белгилаш;
- истеъмолчиларнинг мақсадли бозорда кўзлаган мақсадларини ҳисобга олган ҳолда, ҳар бир товар бўйича сифат кўрсаткичларини ўрнатиш;
- ҳар бир маҳсулотни интеграл баҳолаш (харажатлари, нарх ва фойдани солиштириш);
- мақсадли бозорда рақибларнинг мавжуд ўхшаш товарларини ҳисобга олган ҳолда, ҳар бир товар бўйича рақобатбардошлик даражасини ҳисоблаш.

Ишлаб чиқариш бўлими бўйича маркетинг дастури қуйидаги мақсадга эга:

- товарлар сиёсатини ҳисобга олган ҳолда чиқарилаётган маҳсулотнинг зарурий номенклатурасини аниқлаш;
- инновация бўйича қарорни асослаш;
- чиқарилаётган маҳсулот сифати ва техник даражасини ошириш бўйича қарор қабул қилиш;
- товар ишлаб чиқариш тузилишида ҳар бир маҳсулот улушини ўрнатиш;

• ишлаб чиқаришнинг устувор йўналишлари бўйича харажатларнинг умумий ҳажми ва тузилишини ҳисоблаш;

• молиялаштириш манбаларини топиш;

• ишлаб чиқаришни моддий ва меҳнат ресурслари билан таъминлаш;

• ишлаб чиқариш ва муомала харажатларини ҳисоблаш;

• ишлаб чиқариш самарадорлигини аниқлаш ва фойдани башорат қилиш.

Ишлаб чиқариш бўлими бўйича маркетинг дастури фирманинг тўлиқ ички режалаштириш ва ишлаб чиқариш режасини ҳисобга олувчи оптималлаштирилган кўрсаткичларни ўз ичига олиши лозим. Шундай қилиб, ишлаб чиқариш бўйича маркетинг дастури ишлаб чиқариш бўлимининг хўжалик фаолиятининг жами кўрсаткичлари тўпламини таҳлили асосида ишлаб чиқилган асосий ҳужжат ҳисобланади.

Маркетинг дастурларини ишлаб чиқишда мақсадли ёндашиш услубига асосан корхонанинг мўлжалланган мақсадига эришиш ва унинг бажарилишини назорат қилиш ресурслари ва тадбирлари тизими шакллантирилади.

Корхона (фирма)нинг маркетинг дастури (бизнес режаси) таркиби қуйидагича:

1. Корхонанинг имкониятлари таҳлили (ҳолатли таҳлил).

Фаолияти, шарт-шароитлари ресурслари, самарали натижага эришиш йўналишлари. Корхонанинг ички ва ташқи муҳитларини солиштириш.

2. Ривожланиш мақсадларини аниқлаш.(Маркетинг синтези).

Ишлаб чиқариш ва ижтимоий ривожланишнинг устувор мақсадлари ва бозорда фойдага эришиш йўлларини аниқлаш.

3. Стратегияни ишлаб чиқиш.

Корхонанинг моддий, меҳнат ва молия ресурсларидан самарали фойдаланишни кўзлаган узоқ муддатли мақсадни аниқлаш (бозор сегментлари, маркетинг воситаси, бозорга кириш вақти ва бошқаларни танлаш).

4. Режани ишлаб чиқиш.

Ишлаб чиқариш, молия, баҳо, кадрлар, реклама, сотиш ва бошқаларни амалга ошириш харажатлари ва натижаларини режалаштириш тизими.

5. Назорат қилиш.

Стратегик назорат (танланган тамойилнинг аниқ бозор ҳолатига тўғри келиши). Йиллик назорат (режадаги тадбирлар ва харажатларнинг бажарилиши), фойда олиш даражаси назорати.

Қисқа хулосалар

Маркетинг эҳтиёж ва муҳтожликни айрибошлаш орқали қондиришга қаратилган инсон фаолиятининг туридир.

Маркетинг фирмани узоқ муддатли, юқори даражали фойда олиши ниятида фақат истеъмолчига қаратилган мақсадли ишлаб чиқариш ва сотиш фаолияти ҳисобланади.

Бозорни ўрганиш, билиш ва ишлаб чиқаришни бошқариш бугунги кунга келиб, ҳар бир тадбиркорнинг энг асосий вазифаларидан бири бўлиб қолмоқда. Мамлакатимиз бозор иқтисодиётига ўтиш муносабати билан тадбиркорликка кенг йўл очиб берилганлиги, юртимизда фаолият кўрсатаётган кўплаб фирма ва корхона учун, ишлаб чиқаришни бошқариш, маҳсулот сотиш йўлларини, мақсад ва вазифаларини маркетинг асосида ташкил этиши учун шароитлар яратилди.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар:

1. Маркетинг тушунчасини мазмуни нимадан иборат?
2. Маркетинг тушунчасини тадбиркорлик тушунчаси билан боғлиқлиги ва фарқи нимадан иборат?
3. Маркетингни мақсади нимадан иборат?
4. Маркетингни мақсади нимада?
5. Бозорни сегментлаш деганда нимани тушунасиз?
6. Бозорни сегментлашнинг қандай турларини биласиз?
7. Мақсадли сегментни танлаш деганда нимани тушунасиз?
8. Маркетинг тадқиқотлари қандай ташкил этилади?
9. Маркетинг тадқиқотларининг қандай турларини биласиз?
10. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятида маркетинг дастурини ишлаб чиқиш кетма-кетлиги нимадан иборат?

Адабиётлар

1. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир /И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.
2. Qosimova M.S., Yusupov M.A., Ergashxodjaeva Sh.J. Marketing. Darslik. T.: TDIU, 2010.-263b.
3. Bekmurodov A.Sh., Qosimova M.S., Ergashxodjaeva Sh.J. Strategik marketing. O‘quv qo‘llanma. 2010.-161 b.
4. Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. Маркетинг: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 336 с.
5. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008.- 685 с.

5-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ РЕЖАЛАШТИРИШ

5.1. Бизнес режа, унинг аҳамияти, моҳияти ва мазмуни.

Техник-иқтисодий асослаш. Ишлаб чиқариш фаолияти билан боғлиқ корхонани ташкил этишда корхонанинг техник-иқтисодий асосланишини ишлаб чиқиш мақсадга мувофиқдир. Техник-иқтисодий асослашга қуйидагиларни киритиш лозим:

1. Ишлаб чиқаришга мўлжалланган товарларга талабни таҳлил қилиш.

2. Ишлаб чиқариш кўрсаткичлари:

а) талаб қилинувчи конструкторлик, технологик ва бошқа ҳужжатларнинг мавжудлиги;

б) ишлаб чиқариш дастури;

в) дастурни бажариш зарур машина, асбоб-ускуна ва жиҳозларнинг мавжудлиги;

г) ишлаб чиқариш қувватлари мавжудлиги ёки уларнинг лойиҳаси;

д) асосий ишлаб чиқариш фондларининг мавжудлиги;

е) айрим турдаги маҳсулот ёки хизматларнинг самарадорлиги;

ё) амортизация тўловларининг миқдори.

3. Молиявий кўрсаткичлар:

а) маҳсулот сотиш ёки хизмат кўрсатишдан олиниши мўлжалланган даромад;

б) моддий ва унга тенглаштирилган бошқа сарф-харажатлар;

в) бюджетга ўтказиладиган тўловлар;

г) соф даромад;

д) иш ҳақи жамғармаси;

г) ташкил этилаётган бошқа жамғармалар миқдори.

4. Ижтимоий кўрсаткичлар:

а) ишчиларнинг тахминий сони;

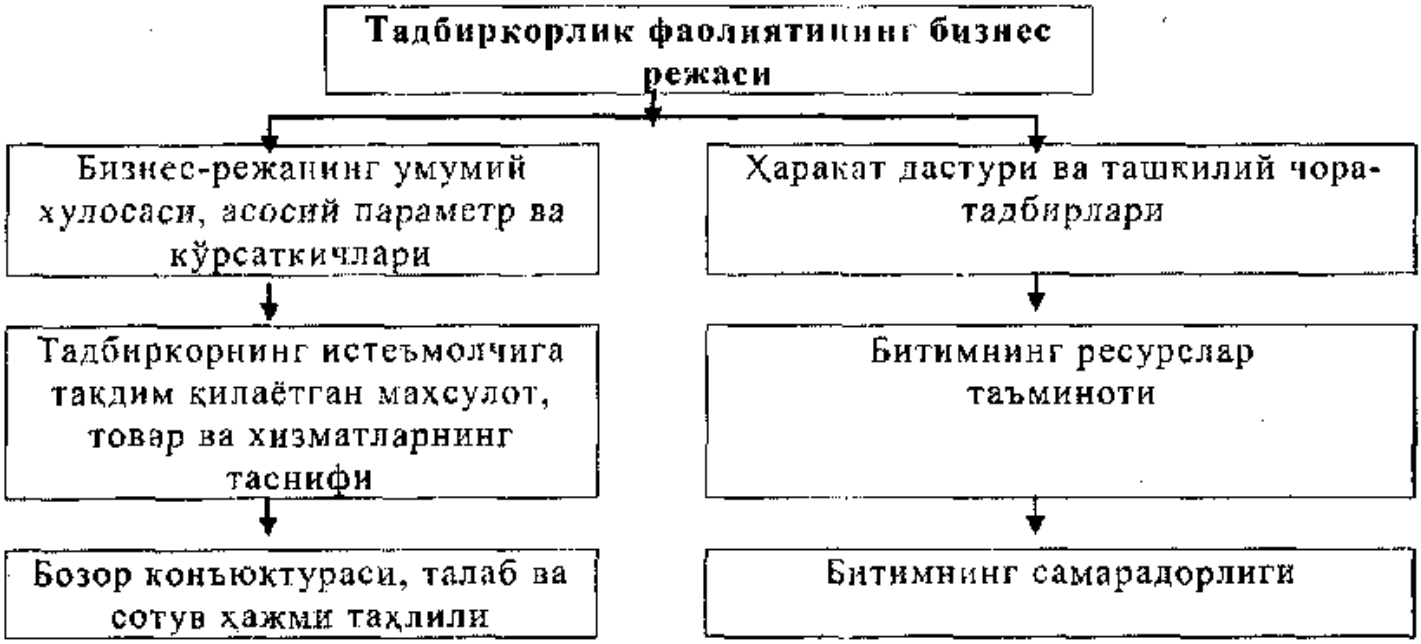
б) кутилаётган иш ҳақи миқдори;

в) бир ишчига тўғри келаётган сотиш миқдори;

г) ногиронлар ва пенсионерлар меҳнатидан фойдаланиш имконияти.

Бизнес-режанинг мазмуни. Корхона фаолиятини муваффақиятли олиб боришда бизнес-режа муҳим роль ўйнайди. Бизнес-режанинг тузилиши ва мазмуни қатъиян чегараланмаган. Фикримизча, етти бўлимдан иборат бизнес-режа энг мақбулдир (5.1.1-расм).

Ушбу бизнес-режани батафсил кўриб чиқамиз:



5.1.1-расм. Тадбиркорлик фаолиятининг бизнес-режаси

Биринчи бўлим. Бизнес-режада «Тадбиркорлик фаолиятининг мақсади ва вазифалари» марказий ўринни эгаллайди.

Тадбиркорлик бизнесининг асосий мақсади фойда олишдир. Режалаштирилаётган битимни амалга ошириш олдидан катта маблағ сарфлаш ва шу маблағ қанча фойда келтиришини ҳисоблаб чиқиш лозим. Бунда ва умуман, бизнес-режа тузишда вақт омилини доимо ҳисобга олиш керак. Бошқача қилиб айтганда, келадиган фойда вақтга қараб қандай тақсимланади ва инфляцияга нисбатан унинг самарадорлиги қандай бўлишлигини ҳисоблаб чиқиш лозим.

Бизнес-лойиҳани амалга оширишдан аввал шуни эътиборга олиш керакки, олинадиган фойда омонат банкка қўйилган шу миқдордаги маблағ келтирадиган фоиздан кўп бўлишини таъминлаши лозим.

Бизнес-режа тузувчиларнинг диққат марказида, марказий, устувор масаладан ташқари, бошқа мақсад ва вазифалар ҳам туриши керак. Масалан, ижтимоий мақсадлар, тадбиркорлик мақомини кўтариш, махсус мақсад ва вазифалар, ҳомийлик тадбирлари ва бошқалар.

Иккинчи бўлим. «Бизнес-режанинг умумий хулосаси, асосий параметр ва кўрсаткичлари» умумлаштирувчи хусусиятга эга бўлиб, бизнес-режа асосий ғоя ва мазмунининг қисқача кўринишидир. У режани ишлаб чиқиш жараёнида яратилиб, аниқланади ва бизнес-режани тузгандан кейин якунланади.

Умумлаштирувчи бўлимда қуйидагилар тақдим этилади: бош мақсаднинг лойиҳаси (битим); ишлаб чиқариладиган маҳсулот, тузилаётган режа якунининг қисқача тавсифи ва уларнинг ўзаро фарқи; қўйилган мақсадларга эришиш йўл ва усуллари; лойиҳани амалга ошириш муддатлари; уни амалга ошириш билан боғлиқ сарф-харажатлар; кутилаётган самара ва натижа; олинган фойдани қўллаш соҳаси.

Умумлашган натижа кўрсаткичлари: умумий якунловчи кўрсаткичлар (ишлаб чиқариш ҳажмлари, маҳсулотнинг сотилиши, хизматларнинг кўрсатилиши; сотишдан тушган маблағ; шахсий ва заём сифатида олинган воситалар (самарадорлик); махсус кўрсаткичлар (сотилаётган товар ва кўрсатилаётган хизматлар сифати, уларнинг ўзига хос хусусияти, истеъмолчиларнинт талаби ва дидини қониқтириши; қилинган харажатларнинг қопланиши; таваккалнинг паст даражалилиги; режалаштирилаётган натижани олиш кафолати).

Учинчи бўлим. «Тадбиркорнинг истеъмолчига тақдим қилаётган маҳсулот, товар ва хизматларнинг тавсифи» деб номланиб, унда қуйидагилар тақдим этилади: тадбиркор ишлаб чиқарган маҳсулот кўрсаткичлари ёки унинг тавсифи: таърифи, модели, сурьати ва бошқалар; ишбилармон ишлаб чиқарган товар истеъмолчилари ва у қониқтирмоқчи бўлган истеъмоллар (харидорнинг товарни сотиб олишга қодирлиги ҳақида башорат; товар сотиб олувчи ҳудуд, аҳоли гуруҳи, ташкилотлар ҳақида маълумот; товарларни маълум вақт доирасида истеъмол қилиши ҳақида маълумот, товарга нисбатан талабга таъсир этувчи омиллар); ишлаб чиқарилган товарнинг сотиш нархини башорат қилиш.

Тўртинчи бўлим. «Бозор конъюнктураси, талаб ва сотув ҳажмининг таҳлили» бўлимида талабни ўрганиш ва нархларни башорат қилишнинг давоми бўлиб, бу бўлимда ишлаб чиқаришнинг ҳажми ва товарнинг сотилиши вақт мобайнида белгилаб берилади.

Бизнес-режани тайёрлаш жараёнида бозорнинг тадқиқоти, таҳлили ва баҳоланиши бир томондан, олдиндан тахмин қилишга асосланса, иккинчи томондан, бўлажак харидор ёки савдо ташкилоти билан бўлган дастлабки битимга таянади.

Лойиҳаларнинг ўлчами ва муддатига қараб, турли хил шароитлар юзага келади. Кичик ва қисқа муддатли лойиҳалар амалга оширилганда маҳсулот истеъмолчилари доирасини аниқлаш мумкин. Бу эса, ўз навбатида, сотув ҳажми ҳақида хулоса чиқариш имконини беради.

Бозорга таҳлилий баҳо бериш билан бирга, бизнес-режа бозорни маркетинг ва бошқа фаолият турлари билан жадаллаштириш йўлларини ҳам белгилаб бериши лозим.

Ушбу бўлимни ишлаб чиқишда бошқа ишбилармонлар мавжудлиги, рақобатчилар, уларнинг имконияти ва қобилияти, шунингдек нарх сиёсатини билиш лозим. Бундан ташқари, бизнес-режага рақобатни ҳисобга олган ҳолда товарнинг сотилиш ҳажми киритилади.

Бешинчи бўлим. «Ҳаракат дастури ва ташкилий чора-тадбирлар» бўлиб, бу бўлимнинг мазмуни аксарият ҳолларда тадбиркорлик турига (ишлаб чиқариш, тижорат, молия) боғлиқ. Ишбилармонлик ҳаракат дастури қуйидагиларни ўз ичига олади: а) маркетинг ҳаракатлари (реклама, сотиш бозорини аниқлаш, истеъмолчилар билан алоқа боғлаш, уларнинг талабини ҳисобга олиш); б) маҳсулотни ишлаб чиқариш; в) товарларни сотиб олиш, сақлаш, ташиш, сотиш (асосан, тижорат тадбиркорлигига оид); г) товарни сотиш жараёни ва сотгандан кейин харидорга хизмат кўрсатиш.

Ташкилий тадбирлар дастурий ҳаракатларнинг узвий қисми бўлиб, бизнес-режа бажарилишининг бошқарув услуби; лойиҳа бошқарувининг ташкилий тузилмаларини; ижро этувчи ҳаракатларни мувофиқлаштириш услубини қамраб олади. Меҳнат ҳақининг махсус шаклини ўрнатиш, рағбатлантириш, кадрларни танлаб олиш, уларни тайёрлаш, ҳисоб, назорат ишлари ташкилий тадбирларга киради.

Олтинчи бўлим. «Битимнинг ресурсли таъминоти». Бу бўлимда тадбиркорлик лойиҳасини амалга ошириш учун зарур ресурслар тури ва ҳажми, ресурсларни олиш манбаи ва услуби ҳақида маълумотлар берилади.

Ресурсли таъминот қуйидагиларни қамраб олади: моддий ресурслар (материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, хомашё, энергия, иншоотлар, асбоб-ускуналар ва бошқалар); меҳнат ресурслари; молиявий ресурслар (жорий пул маблағлари, капитал қўйилмалар, кредитлар, қимматбаҳо қоғозлар); ахборот ресурслари (статистик, илмий-техник ахборот).

Еттинчи бўлим. «Битимнинг самарадорлиги». Бу бўлим бизнес-режанинг якунловчи қисми бўлиб, унда тадбиркорлик фаолияти самарадорлигининг умумий тафсилоти берилади. Самарадорликнинг умумий кўрсаткичлари орасида фойда ва рентабеллик кўрсаткичлари устувор мавқега эга. Бундан ташқари, ижтимоий ва илмий-техникавий самарадорлик (янги илмий натижаларни қўлга киритиш) ҳам ҳисобга олинади. Ушбу бўлимда ишбилармонлик фаолиятининг узоқ муддатли фаолиятини таҳлил қилиш мақсадга мувофиқдир.

Лойиҳаларни асослаш жаҳон амалиётида маблағларнинг қўйилиши ҳақидаги қарорни тайёрлашда бир неча умумий кўрсаткичлар қўлланилади. Улар қуйидагилардан иборат:

- соф жорий қиймат;

- рентабеллик;
- самарадорликнинг ички коэффициенти;
- капитал қўйилмаларнинг қайтарилиш даври;
- пулнинг максимал сарф-харажати;
- зарарсизлик меъёрлари.

Соф жорий қиймат баъзида иқтисодий интеграл самара деб ҳам аталади. Лойиҳани амалга ошириш вақтида маҳсулот сотишдан олинган умумий даромаддан шу вақт даврида кетган барча сарф-харажатлар айирмасига соф жорий қиймат дейилади.

Рентабеллик фойданинг капитал қўйилмалар ёки акционер капиталига нисбати шаклида аниқланади. Тадбиркорлик лойиҳасини амалга оширишда рентабеллик ҳар бир йилга ҳисоблаб чиқилади. Бу ерда солиқлар ҳисобга олинади.

Интеграл самарадорликни нолга тенглаштирувчи рентабелликнинг дастлабки сатҳ мазмуни самарадорликнинг ички коэффициенти ҳисобланади. Агар самарадорликнинг ички коэффициенти дастлабки сатҳ мазмунидан паст бўлмаса, лойиҳа самарали ҳисобланади.

Капитал қўйилмаларнинг қайтарилиш даври. Бу кўрсаткич капитал қўйилмаларнинг ўз-ўзини қоплаш муддати сифатида амалда кенг қўлланилади. Бу даврда функционал-маъмурий зарарлар ҳисобдан чиқарилгандан кейин асосий капитал қўйилмалар қопланади.

Пулнинг максимал сарф-харажати. Бу соф жорий қийматнинг энг катта салбий молиялаштириш ўлчамларини акс эттиради ва сарф-харажатларни қоплаш манбалари билан боғланиши лозим.

Зарарсизлик меъёрлари. Бу ишлаб чиқарилаётган маҳсулот партияларининг минимал ўлчови, «нол даромад» олинади, яъни сотувдан келган даромад ишлаб чиқаришдаги харажатга тенг бўлади.

Ғарб мамлакатлари банкларидан кредит олишда бизнес-режанинг бошқача тузилмаси қўлланилади. Бу ҳолатда бизнес-режа қуйидаги бўлимларни ўз ичига олади:

Кириш ва умумий маълумот. Бу бўлимда юридик шакл кўрсатилади, корхона фаолияти тарихи ва муҳим тадбирларнинг қисқача таърифи берилади.

1. Корхона фаолиятини баҳолаш. Бу ерда корхонанинг баъзи муҳим хусусиятлари кўрсатилади, яъни унинг бозорда эгаллаган ўрни, мавқеи, сотув тизими ва бошқалар.

2. Маҳсулотни ва сотиш бозорини таърифлаш.

3. Тадқиқотлар ва ишланмалар. Бу бўлимда тадқиқотлар, дастур ва ташаббусларнинг асосий йўналишлари акс эттирилади.

4. Корхонанинг ишлаб чиқариш қуввати. Корхонанинг ишлаб чиқариш ҳолати, ишлаб чиқариш қувватларининг ҳолати таърифланади.

5. Ходимлар ва меҳнат муносабатлари.

6. Ташкил этиш ва бошқариш. Умумий-ташкилий кўрсаткичлардан ташқари, олий лавозимли шахслар ва раҳбар ходимларининг қисқача биографик маълумотлари берилади.

7. Юридик маълумотлар. Ишлаб чиқариш фаолияти билан боғлиқ ўтмишдаги ҳамда ҳозирги суд ва арбитраж ишлари қисқача таърифланади.

8. Молиявий маълумотлар. Кейинги 5 йил ичидаги молиявий ҳисоботлар кўриб чиқилади. 5 йиллик истиқболли молиявий аҳвол таърифланади.

9. Ликвидлик. Қарзлар, айланма маблағлар ҳолатининг таҳлили, компаниянинг солиқлари, қарзлари кўрсатилади.

10. Шартномалар. Корхона иштирок этган барча шартнома ва битимлар таърифи берилади.

11. Бухгалтериянинг бошқа ҳисоб-китоблари. Рўйхатга олинмаган мулк (квартира, меҳмонхона, шифохона, профилактория ва бошқалар)нинг қисқача баёни берилади.

Бундан ҳам қисқача бизнес-режанинг чизмаси Г.Берл томонидан тақдим этилган. У қуйидаги бўлимлардан иборат:

Керакли пул маблағи киритилган аризанинг мақсади, заёмни қоплаш услублари ва унинг таъминоти.

Шахсий воситалар. Бу ерда иш асосчиси, унинг ҳамкорлари, оила аъзоларининг қўшган шахсий ҳиссаси кўрсатилади.

Бизнеснинг таърифи. Фирманинг миқдорий кўрсаткичлари, ташкилий-ҳуқуқий шакли, жойи, манзили ва ишловчилар сонини кўрсатиш лозим. Ишлаб чиқарилмоқчи ёки бажарилмоқчи бўлган товар ва хизматлар, корхонанинг қисқача тарихи, истиқболи, маркетинг ҳудуди, истеъмолчи ва таъминотчиларни кўрсатиш лозим.

Бошқарув. Ҳар бир мулк эгалари ва корхонанинг бошқа бошқарувчиларининг маълумоти, тажрибаси ҳақидаги маълумотни ўз ичига олади.

Корхонанинг молиявий истиқболи ва кўрсаткичлари. Агар корхона янги ташкил этилган бўлса, унда корхона эгасининг шахсий капиталини кўрсатиш, режали баланс тузиш, истиқболини баҳолаш келтирилиши лозим. Шу билан бирга кутилмаган сарф-харажатлар учун муайян маблағларни ажратиб қўйиш керак. Агар корхона жамоаси ҳаракатда бўлса, унда охирги икки-уч йил ичидаги даромад ва зарарлар ҳақида балансли ҳисобот ва бугунги ҳолати ҳақидаги маълумотни тақдим этиш лозим.

Кўрсатилган бешта бўлим учун 11 ёрдамчи шакл тузилади.

1-шакл. Қарз олиш учун берилган аризанинг мақсади ва унинг асосланиши.

2-шакл. Шахсий молиявий декларация.

3-шакл. Корхонанинг батафсил таърифи.

4-шакл. Бозорнинг таҳлили.

5-шакл. Рақобатчилар.

6-шакл. Корхонанинг жойлаштирилиши.

7-шакл. Корхонанинг ходимлари.

8-шакл. Бошқарув.

9-шакл. Ташкил этилаётган ёки кенгайтирилаётган корхона учун молиявий маълумот.

10-шакл. Ҳаракатдаги корхонани сотиб олиш учун молиявий маълумот.

11-шакл. Раҳбар учун қисқача хулоса.

Қатор хориж муаллифлари бизнес-режанинг расмийлаштирилиши шаклига эътиборни қаратмоқдалар. Қоғоз, папка, ёзув, варақларнинг сифати, яъни ташқи кўриниши ҳужжатни ўқиётганда маълум таассурот қолдириши мумкин. Хатосиз, тоза ёзилган ҳужжат ишонч ва ҳурмат уйғотади.

Г. Берл АҚШ турли штатларининг тўққиз районлари тадбиркор бошқарувчиларининг трести ҳисобланмиш ишбилармонлар форуми маъқуллаган намунали бизнес-режанинг таърифини келтиради. Бу қуйидагилардан иборат: ҳажми 40 бетгача. Спирал маҳкамлагич билан маҳкамланган. Муқовада компаниянинг номи ёзилган. Титул варағида эса компаниянинг номи ва манзили ёзилган. Режа икки бетда ёзилган компаниянинг бугунги операция ва режалари ҳақидаги қисқача ахборотдан бошланади. Бўлинмаларнинг номлари илова қилинган. Матнда етакчи ходим ва инвесторлар ҳақида батафсил маълумотлар берилган. Бухгалтерия ҳисоботи бўйича маслаҳатчилар ва маслаҳатчи-юристларнинг тақризлари келтирилади.

Бизнес-режани ишлаб чиқишда ундаги бўлимлар таърифи қисқа, тушунарли бўлишига алоҳида эътибор бериш лозим. Чунки булар бизнес-режага қизиқувчи шахс ёки банк ходимининг ундаги материалларни ўқиш-ўқимаслигини белгилаб беради. Хулоса қисқа бўлиб, бизнес-режанинг барча бўлимларини қамраб олиши лозим. Хулосада қуйидаги маълумотлар мавжуд бўлиши тавсия этилади:

- корхонанинг номи, унинг юридик манзили;
- алоқа қилиш учун шахс, унинг телефони;
- бизнес тури;

- керакли қарз;
- қарзнинг мақсади;
- мавжуд активлар;
- маҳсулот ва бозор (маҳсулотнинг қисқача таърифи, унинг реал сотиш имкониятлари);
- бошқарув (асосий мулк эгаси ва унинг ёрдамчилари таърифи);
- молиявий режалар;
- сотиш ва даромад ҳажмининг ўсиш имкониятлари кўрсатилади.

5.2. Янги корхонани бошқариш

Корхона (фирма)нинг ривожланиш босқичлари. Фаолиятининг дастлабки босқичларида ишбилармон қатор муаммоларга дуч келади. Шулардан бири ўз хўжалик юритиш мақомига эга бўлишидир. Шу билан бирга ишбилармон бозор ҳолати, талаб ва таклифни ўрганиши лозим. Бундан ташқари, олдида қандай тўсиқ ва чегаралар учраши, қандай имтиёзлар олиши мумкинлигини билиши зарур. Шу тариқа инвестиция киритишнинг умумий шартлари белгиланади.

Бундай маълумотлар очиқ ва улар матбуотда, статистик ахборотларда, қонунчилик ҳужжатларида мавжуддир. Мутасадди шахслардан ҳам бундай маълумотларни олиш мумкин.

Ишбилармон хўжалик юритиш йўналишини аниқлаб олгач, ўз корхонасининг ихтисосланишини белгилайди. Бунинг учун бўлажак истеъмолчиларнинг имкониятини аниқлаш, рақобатчилар ҳақида барча маълумотларга эга бўлиши лозим.

Фаолият шакли, яъни индивидуал ёки жамоа ишбилармонлигидан бирини танлаш муҳим аҳамият касб этади. Индивидуал шакл танлаганда ишбилармон ихтиёрий равишда тавакkалга қўл урали. Иш муваффақиятсиз тугаганда мулкдор корхона мажбурияти учун ўзи жавоб беради ва ўз мулки ҳисобидан зарарни қоплайди.

Жамоа шакли танланганда ишбилармон масъулиятни корхонанинг бошқа иштирокчилари билан бўлишади. Ушбу шакл қўлланганда тавакkал камаяди, бундан ташқари, қўшимча ресурсларни жалб этиш мумкин бўлади.

Кейинги босқичда ишлаб чиқариш базаси шаклланади. Ишбилармон ишлаб чиқариш ва омборхона, асбоб-ускуналарни ижарага олиши, хомашё ва материаллар, ярим тайёр маҳсулотлар, эҳтиёт қисмларини сотиб олиши, ишчи кучини жалб этиши керак. Корхона асбоб-ускуналарни ишлаб чиқарувчилар, хомашё ва материаллар таъминотчилари, воситачи фирмалар билан муносабат ўрнатади. Керакли ишчиларни меҳнат биржалари, эълонлар ёрдамида жалб этиши мумкин.

Молиявий воситаларни жалб қилиш муҳим босқичлардан ҳисобланади. Фаолиятининг дастлабки пайтларида ишбилармоннинг ишни бошлаши учун моддий маблағлари етарлича бўлмайди. Пул маблағлари камчилигини акцияларни чиқариш, яъни корхона капитали ва даромадига ҳуқуқни қисман бошқаларга бериш, тижорат банкларидан қарзлар олиш йўли билан бартараф этиши мумкин. Бунда корхона акция ёки қарз мажбуриятларини сотиб олувчи юридик ва жисмоний шахслар, тижорат банклари билан ўзаро алоқа қила бошлайди. Банк кредитлари қисқа муддатли, ўрта муддатли ва узоқ муддатли бўлиши мумкин. Бозор муносабатларига ўтиш жараёнида банклар томонидан қисқа муддатли кредит бериш шакли кенг қўлланилмоқда.

Банкларнинг корхоналарга кредит бериши турли суғурта операциялари билан боғлиқдир. Иншоот, моддий заҳиралар ва корхонага қарашли бошқа мулклар суғурта қилиниши мумкин. Бу ҳолларда корхоналар суғурта компаниялар билан муносабат ўрнатади.

Акция, облигация ва бошқа қимматбаҳо қоғозларни сотиб олиш ёки уларни сотишда корхоналар жамғарма бозори, яъни қимматбаҳо қоғозлар бозорига мурожаат этади. Корхона алоқа қилаётган ташкилотлар сони жуда кўп бўлади. Улар ичида турли хил фонд биржалари, кредит-молия институтлари, инвестицион жамғармалар, индивидуал инвесторлар етакчи ўринни эгаллайдилар.

Корхонанинг бошқарув органини ташкил этиш. Янги ташкил этилган корхонанинг асосий муаммоларидан бири фаолиятли организмни бунёд этишдир. Унинг доирасида ишчилар ўз фаолият мақсадлари ва унга эришиш йўлларини аниқ англашлари лозим. Агар янги ташкил этилган корхона яхши ишлайдиган ва яхши бошқариладиган ишлаб чиқаришга айланмаса, у таназзулга дуч келиб, жалб этилган катта капитал ҳам, маҳсулотнинг юқори сифати ҳам, ҳатто унга талаб ҳам ёрдам бермайди.

Нью-Йорк университети Бизнес мактабининг профессори Питер Друкернинг фикрича, янги корхонадаги бошқарув қуйидагиларни талаб қилади:

-бозорда диққатни бирор нарсага қаратиши;

-нақд пулларни режалаштириш ва тартиблаштириш билан боғлиқ жараёнлар ривожини олдиндан кўра билишни;

-олий бошқарув бўғинини унга заруриятдан олдин тузишни.

Агар маҳсулот муайян мақсадлар учун фойдаланишга мўлжаллаб чиқарилган бўлса, у бозорда ўз ўрнини топади. Шу билан бирга, киритилаётган янгиликлар янги турдаги бозорларни шакллантиради.

Масалан, кўп йил мобайнида барча ишларда нусха кўчириш қўлланилмас эди. «Ксерокс» фирмаси нусха кўчириш аппаратини ихтиро қилиб, бозорга чиқаргандан кейин нафақат АҚШ, балки дунёнинг бошқа мамлакатларида ҳам ушбу янгилик жуда кенг тарқалиб кетди.

Шуни таъкидлаш керакки, «бозорни ўрганиш» атамаси динамик жараён тушунчаси билан боғлиқдир. П.Друкер «Юнивем» компанияси билан боғлиқ бир мисолни келтиради. Тахминан 1950 йилларда бозорни илмий таҳлил қилиш асосида 2000 йилга келиб, компьютерлар сони 1 мингга етади, деган фараз қилинган. Лекин 1984 йилнинг ўзидаёқ 1 миллиондан ортиқ компьютер сотилган эди. Ўша даврда ўтказилган тадқиқотларда компьютерлар фақат жиддий илмий иш олиб бориш учун қўлланилади, деган фикр устувор эди. Шу воқеа «Ксерокс» компанияси билан ҳам содир бўлди. Чунки ўтказилган тадқиқотларда полиграфия корхоналари нусхалаш автоматларига муҳтож эмас, деган фикр асосий ўрин эгаллаган эди. Лекин ҳеч ким бу асбоблар идора, мактаб, университет, коллежларга ҳам керак бўлади, деб ўйламаган.

Бундан шундай хулоса чиқариш мумкинки, янги корхона ташкил этилганда унинг маҳсулоти ёки хизмати режалаштирилмаган бозорларда янги истеъмолчиларини топади. Фақат анъанавий қотиб қолган ишбилармонлик дунёқарашни ўзгартириш керак, холос. Агар маълум мақсад учун ишлаб чиқарилаётган маҳсулотга янги истеъмолчилар томонидан қизиқиш билдирилса, компания шу қизиқишга жиддий эътибор бериб, таҳлил қилиб чиқиши лозим.

Агар бозордан узилиш янги корхоналар учун дастлабки вақтда «касаллик» бўлса, молиявий омил, яъни нотўғри молиявий сиёсат олиб бориш бундай корхоналар тараққиётининг кейинги босқичларида жиддий хавф туғдиради. Муаммо шундан иборатки, ишбилармонлар янги корхоналарни ташкил этганда, биринчи навбатда, катта даромад олишга интилади. Лекин дастлабки вақтда, асосий эътиборни ишлаб чиқариш, ривожланиш, фаолият, пул оқимини тартиблаштириш учун молиялаштириш манбаини топиш лозим. Янги корхона қўшимча капитал билан таъминлангандагина ривожланиши мумкин, яъни ишбилармонлик молия бошқарувисиз бўлмайди.

Корхонанинг ривожланиши ва муваффақиятида олий бошқарув тизими ёки махсус бошқарув гуруҳи тузиш муҳим аҳамият касб этади. Ушбу гуруҳ ишни ўз корхонасининг ишлаб чиқариш хўжалик фаолиятини таҳлил қилишдан бошлаши лозим. Улар корхона муваффақиятини ифодаловчи йўналишларни аниқлаб, мақсад ва вазифаларини белгилаши зарур. Корхона раҳбари ўз ходимлари билан ҳамкорлик қилиб,

талабни бўшаштирмасдан, уларга ишонч билдириб, фаолият юритиши лозим. Раҳбар доимо етакчи бўлиши керак.

Ўз куч ва қобилиятини самарали ишлатиш соҳаларини аниқлаш янги корхонанинг бошқарув омилларидан биридир. Янги корхона ривожланиб, тараққий этиши билан бирга тадбиркорларнинг вазифалари ҳам ўзгариб боради. Кўп ишбилармонлар содир бўлаётган ўзгаришларни доимо англай ололмай, янги шароитда нима қилишини билмай қоладилар. Мана шу шароитда тадбиркор ўзига: «Менинг қобилиятим ва қизиқишим нималарга мойил?», «Қайси ишда мен ўзимни кўрсата оламан?», «Корхонанинг қайси бир иш йўналишида мен фойда келтираман?» каби саволлар бериб, тегишли қарор қабул қилиши муҳим аҳамиятга эга.

Масалан, «Полароид» фотокамерасининг ихтирочиси Едвин Ленд ўз компаниясига 13 йил раҳбарлик қилган. Унинг раҳбарлигида компания ниҳоятда тез ривожланиб кетган. Шароитни таҳлил қилгач, Е. Ленд маълум вақтдан кейин ўзи компанияга раҳбарлик қилолмаслиги, бу ишни профессионал мутахассислар бошқариши кераклигини тушунди, ўзи эса илмий изланишлар билан шуғуллана бошлади, яъни кўпроқ самара келтирадиган соҳада фаолият юритишга ўтиб кетди. Е. Ленд ўзига лаборатория қуриб, компанияда олиб бориладиган фундаменталь тадқиқотларни бошқарди, фирманинг тезкор бошқарувини махсус тайёрланган мутахассисларга топширди. Бу каби мисоллар ишбилармонлик соҳасида талайгина.

Франчайзингнинг моҳияти ва устуворлиги. Охирги йиллари имтиёзли тадбиркорликда франчайзинг кенг қўлланила бошлади. Ишбилармонликнинг ушбу шаклида франчайзер (одатда, йирик бош компания) кичик фирма ёки бизнесменни белгиланган маълум ҳудудда товар, реклама хизмати, бизнес технологиялари билан таъминлашни ўз зиммасига олади.

Бунинг эвазига фирма (франчайзи) компанияга (франчайзерга) менежмент ва маркетинг соҳасида хизмат кўрсатиш ва шу компанияга ўзининг маълум капиталини қўйиш мажбуриятини олади. Одатда, франчайзинг фақат компания – франчайзер билан иш олиб бориш мажбуриятини олиб, бизнесда унинг кўрсатмаларига бўйсунишга ҳаракат қилади.

Франчайзи корхонаси франчайзер томонидан ташкил қилинган тизимнинг бир қисми сифатида фаолият юритади. Ҳозирги вақтда АҚШда ярим миллиондан ортиқ корхона имтиёзли ишбилармон фаолияти билан шуғулланади. Уларнинг улуши мустақил корхоналарга нисбатан ошиб бормоқда.

Франчайзингни ёймоқ учун йирик фирма эгалари вақт-вақти билан кўргазма ўтказишади. Бундан мақсад кишиларни имтиёзли ишбилармонлик билан шуғулланишга жалб этишдан иборат.

Ишбилармонликнинг бу тури ёқилғи қуйиш шохобчалари (32%), енгил ва юк машиналари билан савдо-сотиқ қилиш (6%), ресторан ва овқатланишда тез хизмат кўрсатиш (7%) бизнесида кенг қулоч ёйган.

Франчайзингнинг асосий устуворлиги битим тузган корхоналарнинг аниқ ихтисослашишидир. Йирик фирманинг кўмак бериши франчайзингни тижорат таваккалини камайтиради. Бош фирма ўқитиш ишлари олиб боради ва франчайзи-корхона иш фаолиятини доимо назорат қилиб туради.

Шу билан бирга тизим баъзи камчиликлардан холи эмас. Унинг энг асосий камчилиги қисман мустақилликни йўқотишдир. Франчайзи корхонаси бош фирма билан юридик битим орқали боғланган бўлиб, унинг қонун-қоидалари талабига бўйсунади, франчайзер компаниясининг кўрсатмаларида баён этилган бизнесни олиб бориш услубларига риоя қилади. Бу эса, ўз навбатида, ташаббускорликни йўқотишга олиб келади.

5.3. Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш асослари

Бозор иқтисодиёти шароитида корхона ва ташкилотлар фаолият юритишларини маблағ билан таъминлаш иқтисодий муаммолардан бири бўлиб, катта тавакқалчиликни талаб этади. Сарфланган маблағларни қайтариш, қоплаш муддати қанчалик узоқ бўлса, бу хавф даражаси ҳам шунчалик ошиб боради. Чунки, бу муддат ичида бозор конъюнктураси ҳам, нарх-наволар ҳам, иш ҳақи тўловлари ҳам сезиларли ошиб боради. Шунинг учун, иқтисодиёт барқарор бўлмаган шароитларда (айниқса, бу ҳолат нафақат айрим товар бозори, балки бутун мамлакатга хос бўлса) харажатлари тезроқ қопланадиган самарали лойиҳаларга маблағ сарфлаш мақсадга мувофиқдир.

Бундай ёндашув фан-техника тараққиётининг суръати энг юқори бўлган ва янги технология ёки маҳсулотларнинг кириб келиши олдинги инвестицияларни тезда қадрсизлантириб юбориши мумкин бўлган тармоқлар учун жуда муҳимдир. Бундан ташқари, пулни олувчи етарли обрўга эга бўлмаса ва маблағ эгаси узоқ муддатга унга пулни ишонишни хоҳламаса ҳам маблағнинг ўзини қоплаш муддатига қараб иш кўрилади.

Мисол тариқасида, «Жаҳонгир» кичик корхонасининг маблағ билан таъминланиш ва уни ўзлаштириш тартибини кўриб чиқамиз. Корхона ихтиёрида ўзлаштириш учун 120 минг сўмлик хомашё ресурслари ва тайёр маҳсулотлар мавжуд. Мазкур ресурслардан фойдаланиш натижасида корхона 35 минг сўм даромад олишни кўзда тутмоқда. Шу аснода корхона ривожланиш фондидан ажратилган пуллар ва банкдан олинган кредитларни 4 йилдан

кечиктирмасдан қайтариши режалаштирилган. Хўш, ушбу лойиҳа талабни қондира оладими?

Бунинг учун қуйидаги ҳисоб-китобларни амалга оширамиз.

Корхона харажатларини қоплаш муддати қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$\text{Харажатларни қоплаш муддати} = \frac{\text{Бошланғич инвестициялар}}{\text{Хар йилги пул даромадлари}} = \frac{120000}{35000} = 3{,}4 \text{ йил} \quad (1)$$

Мазкур ҳисоб-китобдан кўринадики, ҳисоблаб чиқилган харажатларнинг қопланиш муддати белгиланган муддатдан анча кам (8 ойга). Демак, инвестиция ажратишнинг ушбу варианти қулайдир.

Аммо амалда пул даромадлари ҳар йили ҳар хил бўлади. Одатда, улар иш бошида камроқ бўлиб, кейинчалик ўсиб бориши мумкин (агар лойиҳа бирор-бир аниқ мақсадни кўзлаган бўлса ва ишлаб чиқарадиган маҳсулот харидоргир бўлса). Бундай ҳолатда харажатларни қоплаш муддати анча бошқача бўлади.

Фараз қилайлик, инвестиция миқдори мисолимиздаги каби бўлиб, йиллар бўйича кўзда тутиладиган тушумлар қуйидагича бўлсин:

биринчи йилда – 25 минг сўм;
иккинчи йилда – 35 минг сўм;
учинчи йилда – 48 минг сўм;
тўртинчи йилда – 54 минг сўм.

Булардан кўринадики, 3 йилда даромадлар ҳажми 108 минг сўмни ташкил этади. Демак, инвестициянинг тўлиқ қопланиши учун тўртинчи йили давомида атиги 12 минг сўм талаб этилади. Бу суммани тўртинчи йилда кўзда тутилган даромадлар суммаси (54 минг сўм) га тенг бўлиб, шу йил учун харажатларнинг қопланиш муддати – 0,22 йилга эга бўламиз. Шундай қилиб, харажатларни қоплаш муддати 3,22 йилни (3,0 + 0,22) ташкил этади.

Инвестицияларни таҳлил қилишнинг бундай усули оддийлиги ва аниқлиги билан ажралиб туради. Унинг қулайлиги яна шундаки, агар инвестиция йўл қўйиладиган муддатда қопланиши нуқтаи назаридан баҳоланганда, у инвестициянинг қалтислиги ҳақида ҳам аниқ тасаввурга эга бўлишга ёрдам беради. Шу боисдан, бундай ҳисоб-китоб инвестицияни баҳолашнинг энг мукаммал усулларига фойдали қўшимча бўла олади. Чунки улар, кўпинча, кутилиши мумкин бўлган иқтисодий инқироз хавфини унчалик яққол ифодалай олмайди.

Бу усулнинг ҳам ўзига яраша камчилик ва нуқсонлари бор, албатта. Биринчидан, у пулнинг вақт давомида қиймат ўзгаришини ҳисобга

олмайди. Иккинчидан, юқорида келтирилган формулада инвестиция тўлиқ қопланган кейин тушадиган даромадлар ҳам кўрсатилмаган. Зеро, янги фондлар ундан кейин ҳам ишлатилади. Шу сабабли, ушбу камчиликларни ҳеч бўлмаганда қисман бартараф этиш учун, харажатларни қоплаш муддатини сўмнинг бугунги ва кечаги қиймати ўртасидаги фарқни ҳисобга олган ҳолда қўллаш мақсадга мувофиқдир.

Пуллар ёки сарфланган маблағларнинг бугунги ва кечаги қийматлари ўртасидаги фарқни ҳисобга олиш учун инвестицияларнинг қопланиши ҳисоб-китоб қилинаётганда келгусидаги даромадлар дисконтлаш коэффициентларига кўпайтирилади. Дисконт коэффициентлари қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$Кд = 1 / 1 + К*Т ; \qquad (2)$$

бу ерда, Кд – дисконт коэффициенти ёки пул қийматининг ўзгариш суръати (одатда, банк кредитлари бўйича ўртача фоиз даражасида қўлланилади);

К – фоиз ставкаси, %;

Т – инвестиция ажратилгандан бошлаб ўтган вақт, йил;

Масалан, банк ставкаси 10% га тенг бўлса, учинчи йил учун дисконтлаш коэффиценти:

$$К = 1/ 1 + 0,1*3 = 0,769$$ ни ташкил этади.

Бундан фойдаланиб, юқорида кўриб чиққан мисолимиз учун инвестициянинг қопланиш муддатини аниқлаймиз. Бунинг учун (1) формуладан фойдаланиб, инвестициянинг қопланиш даврида пул қийматининг фарқини аниқлаб оламиз.

	Дисконтланиш коэффиценти:	Дисконтланиш даромадлари:	
1-йилда	1/ 1+0,1*1 = 0,9091;	25000 х 0,9091=22728	сўм
2-йилда	1/ 1+0,1*2 = 0,8333;	35000 х 0,8333=29166	сўм
3-йилда	1/ 1+0,1*3 = 0,7692;	48000 х 0,7692=36922	сўм

Шундай қилиб, банк ставкаси 10% бўлган ҳолда, жами уч йилда дисконтланган даромадлар ҳажми 88816 сўм (22728+29166+36922) ни ташкил этади. Демак, фирма бўйича инвестициянинг тўлиқ суммасини қоплаш учун фирмага 31184 (120000-88816) сўм етишмаяпти. Энди, тўртинчи йилда инвестиция умумий ҳажмининг етишмаётган қисмини янада аниқроқ қилиб ҳисоблаб чиқишимиз мумкин. Демак, тўртинчи йилда дисконтланган даромадлар:

1 / (1+0,1*4) = 0,7142; 54000x0,7142 = 38567 сўмни ташкил этади.

Энди фирма учун инвестициянинг етишмаётган суммасини (31184 сўм) ҳисоблаб чиқилган тўртинчи йилдаги инвестиция суммаси (38567 сўм) га бўлиб 0,81 га эга бўламиз. Шундай қилиб, фирма инвестицияларининг қопланиш муддати 4 йилни эмас, балки 3,81 йилни ташкил этар экан. Ваҳоланки, фирма инвестиция харажатларининг маълум вақт ўтиши билан қиймати (таннархи) нинг ўзгариб боришини ҳисобга олмай амалга оширган олдинги ҳисоб-китобларимиздаги муддат 3,22 ни ташкил этган эди. Аммо белгиланган даврлардаги муддатлар ичида барча омилларни ҳисобга олиб, янада аниқроқ ҳисоблаб чиққан инвестицияларнинг қопланиш кўрсаткичи ишлаб чиқилаётган лойиҳа учун ажратилган маблағларнинг 4 йил муддатга зўрға етишини кўрсатди.

Агар банк кредитларининг фоизлари ҳам инфляция даражасини ҳисобга олиб борса, унда ушбу лойиҳани қабул қилиш мақсадга мувофиқ эмасдир. Шунинг учун инвестициялаштирилаётган лойиҳаларни ишлаб чиқиш давомида кўзда тутилаётган (иқтисодий) омиллардан ташқари, кўзда тутилмаган (табиий, ижтимоий, сиёсий) омилларни эътиборга олган ҳолда бир неча вариантларини ишлаб чиқишни тақозо этади.

Бундай ҳолатларда мавжуд барча инвестициялаш вариантларини инвестицияларнинг фойдалилик даражаларини аниқлаш орқали ўрганиб чиқиш тавсия этилади. Фойдалилик кўрсаткичи сифатида фойдалилик коэффициенти деб аталувчи катталикдан фойдаланиш мумкин. У қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$\textit{Фойдалилик коэффиценти} = \frac{\textit{Кўзда тутилган даромадлар суммаси}}{\textit{Кўзда тутилмаган харажатлар суммаси}} \quad (3)$$

Кўзда тутилган даромадлар суммаси бу инвестициялаштирилаётган мазкур лойиҳани амалга ошириш эвазига келгусида олинадиган фойда ҳажмидир. Лекин у келгусида кутилаётган абсолют миқдорларда эмас, балки юқорида таъкидланганидек, дисконтлаш коэффициентлари билан тўғриланган ҳолда юзага келади. Бошқача қилиб айтганда, формуланинг суратида сўмнинг бугунги қийматида ифодаланган даромадлар суммаси акс этади.

Кўриб чиқилаётган инвестиция лойиҳаларини амалга ошириш учун сарфланадиган барча харажатлар ҳажми ҳам худди шундай ҳисобланади. Бу ҳисоб-китоблар бир неча йилдаги инвестиция лойиҳаларини амалга

оширишга қаратилган. Агар инвестициялаштириш қисқа муддатларга (3 ой, 6 ой ёки 1 йилга) мўлжалланган бўлса, бундай ҳолда харажатлар ва даромадларни дисконтлашнинг ҳожати йўқ.

Фойдалилик коэффициентига асосланиб, агар коэффициент 1,00 дан юқори ёки унга тенг бўлган тақдирдагина инвестициялаштирилаётган лойиҳаларни амалга ошириш мақсадга мувофиқ. Аммо бу ҳисоб-китоб ҳам етарли эмас. Чунки, маблағ билан таъминлаш тақчиллиги юқори шароитларда фойдалилик коэффициентлари юқорироқ бўлган лойиҳаларни қўллаш афзалдир. Буни қуйидаги мисолда кўриб чиқайлик. Дейлик, иккита инвестицион лойиҳа тақдим этилган бўлсин.

Биринчи лойиҳа бўйича харажатлар ҳажми 200 минг сўмни ташкил этиб ва бу жами 1 млн. сўм миқдорда дисконтланган даромад келтириши кўзда тутилган. Бунда соф даромад 800 минг сўмни ташкил этади.

Иккинчи лойиҳа бўйича эса жами харажатлар ҳажми 50 минг сўмни талаб этган ҳолда, дисконтланган даромадлар ҳажми эса 450 минг сўмни ташкил этади. Бунда соф даромад 400 минг сўмга тенгдир, яъни биринчи лойиҳадан 2 марта камдир.

Сиздаги мавжуд маблағ эса 200 минг сўмни ташкил этиб, биринчи лойиҳани инвестициялаштириш имкониятига эгасиз. Хўш, бу мақсадга мувофиқми?

Албатта, йўқ. Чунки, биринчи лойиҳа учун фойдалилик коэффициенти 5 га (1 млн. сўм : 200 минг сўм), иккинчи лойиҳа учун эса 9 га (450 минг сўм: 50 минг сўм) тенг эканлигини ҳисоблаб чиқиш унчалик қийин эмас. Демак, агар 200 минг сўм маблағингизни фойдалилик коэффициенти 9 га яқин бўлган бир нечта кичик лойиҳаларга сарф қилсангиз, натижада сиз 1,6 млн. сўмга яқин соф даромадга эга бўласиз. Бу эса биринчи лойиҳа даромадига нисбатан 2 мартага кўпдир.

Бироқ ҳаётда фойдалилик коэффициентлари бир хил бўлган бир нечта лойиҳалар бир вақтнинг ўзида камдан-кам холлардагина учрайди. Бу коэффициентлар кўпинча бир-биридан кескин фарқ қилади. Шунинг учун қайси лойиҳани танлаш масаласи ҳал қилинаётганда, аввало, уларнинг фойдалилик коэффициентлари катталиклари бўйича, яъни ушбу коэффициентлар миқдорининг камайиб бориш тартибини кўрсатувчи схема тузиб, кузатиб бориш мақсадга мувофиқдир. Буни харажат ва даромадлар миқдорига кўра қуйидаги жадвал тарзида ҳам ифодалаш мумкин (5.3.1-жадвал).

Ушбу жадвалдан кўринадики, агар кичик корхона 2,5 млн. сўмлик лойиҳаларни инвестициялаштириш имкониятига эга бўлса, бу маблағларни

А, Б, В ва Г лойиҳалар учун сарфлаш мақсадга мувофиқ бўлиб, жуда катта даромад келтириш имконияти бўлсада, Д лойиҳадан воз кечиш зарурдир.

Агар фойдалилик коэффициентига эътибор бермасдан, фақат кўзда тутилган даромадларнинг максимал миқдорларига кўра иш юритилганда Д, Б ва В вариантлар танланган бўларди. Бунда жами харажатлар 2,4 млн. сўмни ташкил этган ҳолда, корхона даромади 2,955 млн. сўмни ташкил этарди. Агар фойдалилик коэффициентини ҳисобга олиб тузилган инвестиция лойиҳасини амалга оширганда, олинадиган даромад ҳажми 3,305 млн. сўмни ташкил этиши мумкин эди.

5.3.1- жадвал

«Жаҳонгир» кичик корхонасининг инвестициялаштирилган лойиҳалар бўйича фойдалилик коэффициентларининг ҳисоб-китоби

Лойиҳа	Кўзда тутилган харажатлар суммаси, минг сўм	Кўзда тутилган даромадлар суммаси, минг сўм	Фойдалилик коэффициенти	Ранглар
А	600	840	1,4	1
Б	900	1305	1,45	2
В	300	390	1,3	3
Г	700	770	1,1	4
Д	1200	1260	1,05	5

Юқорида таъкидланганлардан ташқари, амалда бўлиши мумкин бўлган комплекс лойиҳаларни эътиборга олиш ҳам лозим. Бу ҳам инвестиция маблағларини ажратишнинг вариантларидан бири бўлиб, бунда маълум бир лойиҳа бир вақтда бошқа бир лойиҳа билан параллел амалга оширилиши мумкин. Масалан, янги цех қурилиши бутун заводга хизмат қиладиган энергетика ёки тозалаш иншоотлари реконструкцияси учун маълум даражада маблағ қўйишни талаб этади.

Бундай ҳолда иккала инвестиция маблағини сарфлаш лойиҳасининг ҳам фойдалилик коэффициентини ҳисоблаб чиқиш лозим. Бунда ушбу коэффициентларнинг индивидуал даражаларига эътиборни қаратиш шарт эмас. Мисол учун, фирмада 600 минг сўм маблағ сарфлаб, 840 минг сўм даромад келтириладиган лойиҳа бор. Бунда фойдалилик коэффициенти 1,4 (840/600) ни ташкил этади. Лекин, шу билан бирга, фирма умумзавод хўжалигини такомиллаштиришга яна 100 минг сўм сарфлаши зарур.

Бу эса даромадлиликни фақат 60 минг сўм миқдоридагина ўсишига олиб келади ёки бошқача қилиб айтганда, бу лойиҳа бўйича фойдалилик коэффициенти 1 дан кичик бўлиб, 0,6 (60/100) ни ташкил этади. Бироқ агар ўзаро боғлиқ бўлган ушбу лойиҳалар бўйича инвестициялар миқдори ва кутилаётган даромадларни қўшсак, бунда биринчи ҳолатда 700 минг сўм (600+100), иккинчи ҳалатда эса 900 минг сўм (840+60) келиб чиқишини кўрамиз. Шундай қилиб, умумий (интеграл) фойдалилик коэффициенти 1,29 (900/700) ни ташкил этади, яъни 1 дан анча юқори. Бу эса бизга иккала лойиҳани бир вақтда амалга ошириш учун қанча маблағ сарфлаш мумкинлигини кўрсатади.

Қисқа хулосалар

Янги бизнес корхоналарини ташкил қилиш бир неча босқичдан иборат. Улар таъсис этилган жойидаги маҳаллий ҳокимият органлари томонидан давлат рўйхатидан ўтади. Давлат рўйхатидан ўтказилган корхонага: ҳокимиятнинг корхонани давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тўғрисидаги қарорларидан кўчирма, ҳокимият рўйхатидан ўтказилган ва тасдиқланган корхона Низоми ҳамда корхонанинг рўйхатдан ўтказилганлиги тўғрисидаги давлат ордери топширилади.

Корхона фаолиятини олиб боришда бизнес-режа муҳим рол ўйнайди. Бизнес режанинг тузилиши ва мазмуни қатъиян чегараланмаган. Фикримизча, етти бўлимдан иборат бизнес режа энг мақбул бизнес режадир.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятини таҳлил қилишда фойдалилик коэффициенти усулидан фойдаланиш оддийлиги ва қулайлиги билан ажралиб турадиган усул бўлиб, у етарлича асосли қарорлар қабул қилишга ёрдам беради.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Янги корхона ташкил қилиш қандай босқичлардан иборат?
2. Ташкил этилиши мўлжалланган шахсий корхоналарнинг қандай турларини биласиз?
3. Ташкил этилаётган корхонанинг техник-иқтисодий асосланиши (ТИА) нималардан иборат?
4. Бизнес-режа нима? Унинг мазмунини очиб беринг.
5. Бизнес-режанинг тузилиши қандай, у қандай бўлимлардан иборат?

6.Ташкил этилиши мўлжалланган корхонанинг ишлаш ва бошқарув тизими нималардан иборат?

7.Корхонанинг бошқарув тамойиллари нималардан иборат?

8.Франчайзингнинг устуворлик ва камчиликлари нимада?

9.Фойдалилик коэффиценти қандай аниқланади?

10.Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилишни изоҳлаб беринг.

Адабиётлар

1. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.

2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли "Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида"ги Фармони.

3. Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. -Т.: ТДИУ, 2010. -267б.

4.Попов В.М. Бизнес- планирование: учебное - практ. пособие. - М.: КНОРУС, 2009. -816с.

5.Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008. - 685 с.

6.Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – 2е изд., перераб. И доп.-М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. -367с.

6-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИГА ХИЗМАТ КЎРСАТУВЧИ БОЗОР ИНФРАТУЗИЛМАЛАРИ

6.1. Инфратузилма тушунчасининг моҳияти ва мазмуни

Республикамизда кичик тадбиркорлик субъектларининг самарали фаолият юритиши ва ривожланиб бориши кўп жиҳатдан улар учун яратилган шарт-шароитларга боғлиқ. Кичик тадбиркорлик ривожига қулай имконият яратувчи шарт-шароитлар орасида инфратузилма хизматини алоҳида ажратиб кўрсатиш лозим.

Кичик тадбиркорлик субъектларида ишлаб чиқариш кенгайиб бориши билан уларнинг техник таъмирлаш, моддий-техника таъминоти, маҳсулотларни сақлаш, қайта ишлаш ва сотиш, коммуникация ва алоқа, маслаҳат ва ахборот каби бир қатор хизмат турларига талаби ортиб бораверади. Чунки кичик тадбиркорлик субъектларига юридик шахс мақомини бериш билангина иш битмайди. Уларнинг тўлақонли фаолиятини фақат мукаммал ташкил этилган инфратузилма бўлинмалари орқалигина тасаввур этиш мумкин.

Инфратузилма иқтисодий тизимнинг бир қисмини ташкил этиб, у ишлаб чиқаришнинг бир маромда фаолият юритиши учун зарур шарт-шароитлар яратади.

"Инфратузилма" сўзи лотин тилидан (infrastructure) таржима қилинганда "тузилмадан ташқарида" маъносини англатади. Иқтисодий нуқтаи назардан инфратузилма моҳиятига қуйидаги изоҳ кўпроқ мос келади: "инсон ҳаёти ва ижтимоий ишлаб чиқариш жараёнида фаолиятлар алмашинуви таъминловчи товар ва хизматлар яратишда ўзига хос меҳнат жараёнлари мажмуаси".

Кейинги йилларда инфратузилма юқори суръатлар билан ривожланиб бормоқда. Буни бир қатор омиллар билан изоҳлаш мумкин. Хусусан, ишлаб чиқаришнинг ўсиш суръатлари инфратузилмалар ривожидан олдинда бормоқда ва бу иқтисодиётнинг ривожланишига ҳам ўз таъсирини ўтказмоқда.

Инфратузилма жуда кенг қармовли тушунча бўлиб, бу, аввало, ишлаб чиқариш жараёнига ҳар томонлама хизмат кўрсатадиган хизмат турларини яратиш билан боғлиқ. Инфратузилма бўлинмалари ривожланиб боришидан кичик тадбиркорлик субъектлари катта манфаат кўради, чунки бундай бўлинмалар уларни ишлаб чиқаришга хизмат кўрсатиш билан боғлиқ ишлардан озод этиб, куч-ғайратини асосий фаолиятига қаратишга имкон яратади.

Инфратузилма томонидан яратиладиган шароитларни ўз навбатида қуйидагича туркумлаш мумкин:

• бевосита ишлаб чиқариш жараёнига хизмат кўрсатувчи – моддий техника таъминоти ва тайёр маҳсулотни сотиш, ахборотни йиғиш ва қайта ишлаш, бухгалтерия хизмати. Технологик, бошқарув масалалари бўйича маслаҳат хизмати ва бошқалар;

• ишчи кучини такрор ишлаб чиқариш шарт-шароитлари – ишчи ва хизматчиларнинг соғлиғини, таълим олиши ва касбий тайёргарлиги, дам олишларини қўллаб-қувватлаш.

Шу пайтга қадар инфратузилмани ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфратузилмалар йиғиндисидан иборат деб қараб келинган. Бозор иқтисодиётига асосланган иқтисодий тизим кириб келиши билан ишлаб чиқариш инфартузилмаси кўлами кенгайиб, "бозор инфратузилмаси" ва "институционал инфратузилма" сўзлари истеъмолга кириб бормоқда.

Бозор инфратузилмаси бевосита ишлаб чиқариш жараёнига хизмат кўрсатувчи тармоқларни ўз ичига олади. Унинг таркибига юк транспорти, электр, газ ва сув таъминоти, омбор хўжалиги, алоқа, ахборот, моддий-техника таъминоти, маҳсулотни ташиш, сақлаш ва қайта ишлаш, техник хизмат кўрсатиш, маркетинг ва реклама, ахборот-маслаҳат, аудиторлик, молия-кредит ва инвестицион каби хизмат турлари киради.

Ижтимоий инфратузилма ишлаб чиқариш жараёнида ишчи ва хизматчиларга нормал меҳнат фаолияти яратиш ва ишчи кучини такрор ҳосил қилиш, шунингдек тадбиркорларнинг турли маиший хизмат турларига талабини қондириш учун хизмат қилади.

Институционал инфратузилма иқтисодиёт ривожланишининг оптимал макроиқтисодий нисбатларини қўллаб-қувватловчи ва тартибга солувчи соҳалар фаолият турларини ўз ичига олади. Унга иқтисодиётни тартибга солиб турувчи давлат ва нодавлат бошқарув органлари ва бошқалар киради.

Кичик ва ўрта тадбиркорлик субъектларини тартибга солиб ва қўллаб-қувватловчи бозор инфратузилмаларини шакллантириш муҳим аҳамият касб этади. Буни юқори даражада ривожланган мамлакатлар тажрибаси ҳам тасдиқлайди. Масалан, АҚШда 1953 йили Кичик ва ўрта бизнес ишлари бўйича маъмурият (КБМ) ташкил этилган бўлиб, унинг зиммасига кичик ва ўрта бизнесни қўллаб-қувватлаш бўйича барча вазифалар (молиявий ёрдам, техник ва маслаҳат хизмати, давлат буюртмаларини олишга кўмаклашиш ва бошқалар) юклатилган.

КБМ таркиби уч босқичдан – АҚШ пойтахтидаги штаб-квартира, 10 та ҳудудий бошқарма ва 100 дан ортиқ маҳаллий бўлинмадан иборат.

Улар бутун мамлакат бўйлаб кенг тарқалган тармоққа эга бўлиб, маҳаллий давлат ҳокимияти органлари, коллежлар, университетлар, корхона ва жамоат ташкилотлари билан яқин алоқада фаолият юритади. АҚШда кичик ва ўрта бизнесни қўллаб-қувватлаш билан бошқа идоралар, хусусан, Ички ишлар вазирлиги, Уй-жой қурилиши ва шаҳарлар ривожланиши вазирлиги, миллий илм фонди, Фермерлик бўйича маъмурият, кичик бизнесни ривожлантириш марказ ва институтлари, савдо-саноат палатаси каби 2700 дан ортиқ федерал идора шуғулланади.

Кейинги йилларда республикамизда бозор инфратузилмаларини фаол шакллантириш жараёни бошланди. Бу жараённинг натижалари сифатида кичик тадбиркорлик субъектларига хизмат кўрсатувчи брокерлик идоралари, кичик улгуржи ва чакана савдо тузилмалари, лизинг, консалтинг компаниялари, ахборот-маслаҳат марказлари, инжиниринг, аудиторлик фирмалари, суғурта компаниялари, транспорт-экспедиция корхоналари, ахборот-реклама бюролари ва бошқа турли хил инфратузилмалар тизими фаолият юритади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятининг жадал ривожланишида унга хизмат кўрсатувчи инфратузилма муассасаларининг ташкил этилиши ва хизмат сифати даражасининг яхшиланиб бориши сезиларли таъсир кўрсатмоқда (6.1.1-жадвал).

6.1.1-жадвал

Ўзбекистонда тадбиркорлик субъектларига хизмат кўрсатувчи мавжуд инфратузилма объектлари (2010 йил 1 январь ҳолатига, бирликда)

Инфратузилма объекти номи	Сони
Тижорат банклари филиаллари	1042
Минибанклар	2318
Ахборот-маслаҳат марказлари	262
Консалтинг марказлари	327
Аудитор фирмалари	113
Ўқув марказлари	917
Баҳолаш компаниялари	138
Товар хомашё биржасининг савдо майдончалари	204
Микрокредит ташкилотлари	32
Кредит уюшмалари	103
Бизнес-инкубаторлар	34
Суғурта ташкилотлари	32
Брокерлик идоралари	1424

Жадвалдан кўринадики, бугунги кунда мамлакатимиз кичик бизнес соҳасига ўндан ортиқ турдаги 8 мингга яқин инфратузилма муассасалари хизмат кўрсатиб, фаолият учун зарур шарт-шароитларни яратиб бермоқда.

Бизнес-мактаб – тадбиркорлар, кичик корхоналарнинг раҳбарлари, кичик корхоналар учун мутахассислар, ишсизлар, ўз ишини очмоқчи бўлган бошқа фуқаролар, кичик тадбиркорликнинг ривожланиши учун масъул хизматчиларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва малакасини оширишни амалга оширувчи тузилма.

Ўқув-амалий марказлари – кичик тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш ва бозор иқтисодиёти учун кадрлар тайёрлашнинг кенг миқёсли дастурини амалга оширувчи тузилма.

Бизнес-инкубаторлар – махсус танлаб олинган кичик корхоналарни ўз майдонларига жойлаштирувчи ва уларга маслаҳат, ўқитиш ва офис хизматларини кўрсатувчи тузилмалар.

Ижтимоий-амалий марказ – иш билан банд бўлмаган аҳоли ва ишсизлар ўртасида кичик тадбиркорликни ривожлантириш орқали янги иш ўринларини яратиш билан шуғулланувчи, одатда бандлик марказлари қошида ташкил этилувчи тузилма.

Технопарк – ўз ҳудудида кичик инновацион корхоналарни яратиш ва ривожлантириш орқали илмий салоҳиятдан фойдаланиш ва ишлаб чиқилган технологияларни тижоратлаштириш мақсадида ташкил этилувчи тузилма.

Бизнес-марказ – тадбиркор ва ишбилармонларга сервис хизматлари кўрсатувчи тузилма.

Консалтинг – ишлаб чиқаришга иш юзасидан хизмат кўрсатиш соҳасида ихтисослашган фирмаларнинг ўз мижозларига маслаҳат хизмати кўрсатиш ва техникавий лойиҳаларни экспертиза қилиш билан боғлиқ иқтисодий фаолият.

Аудиторлик компанияси –турли йўналишдаги фирмаларнинг бозор ва бизнес соҳасидаги имкониятларини аниқлаб берувчи молия-хўжалик фаолиятини ялпи тафтиши билан шуғулланувчи муассаса.

Суғурта компанияси – суғурталовчи ролида майдонга тушувчи, яъни суғурта ҳодисаси рўй берган чоғда суғурталанган шахснинг зарарларини қоплаш мажбуриятини ўзига олувчи ташкилот.

Бунинг натижасида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг мамлакатимизда янги иш ўринларини ташкил этиш, аҳолининг даромадлари ва фаровонлигини оширишнинг муҳим омили сифатидаги натижалари салмоқли бўлиб бормоқда.

6.2. Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришда банкларнинг роли

Бозор иқтисодиёти ўтилиши туфайли мамлакатда янги молиявий сиёсат ишлаб чиқилди ва ҳукумат томонидан реал ҳаётда амалга оширилмоқда. Жамиятдаги ҳар бир иқтисодий фаолиятнинг бошланиши давлатнинг яқиндан туриб берган молиявий ёрдами туфайли ривожланиб, такомиллашиб боради. Жумладан, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлашда банкларнинг ролини ошириб боришга алоҳида эътибор берилади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарининг асосий фаолияти банклар билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, улар олиб бораётган фаолият – хомашёни сотиб олиш, ишлаб чиқарилган товарлар, кўрсатиладиган хизматларга ҳақ тўлаш, ишловчиларни иш ҳақи билан таъминлаш, турли тоифадаги корхоналар, фирма ва бошқалар юридик шахслар билан бўладиган иқтисодий муносабатлар, яъни олинган фойда ва даромаддан солиқ тўлаш, транспорт, коммунал хизматлар учун тўловларнинг барча турлари банклар орқали, ўз навбатида, олинадиган кредитлар ва бошқа ҳисоб-китоблар ҳам банклар орқали амалга ошади.

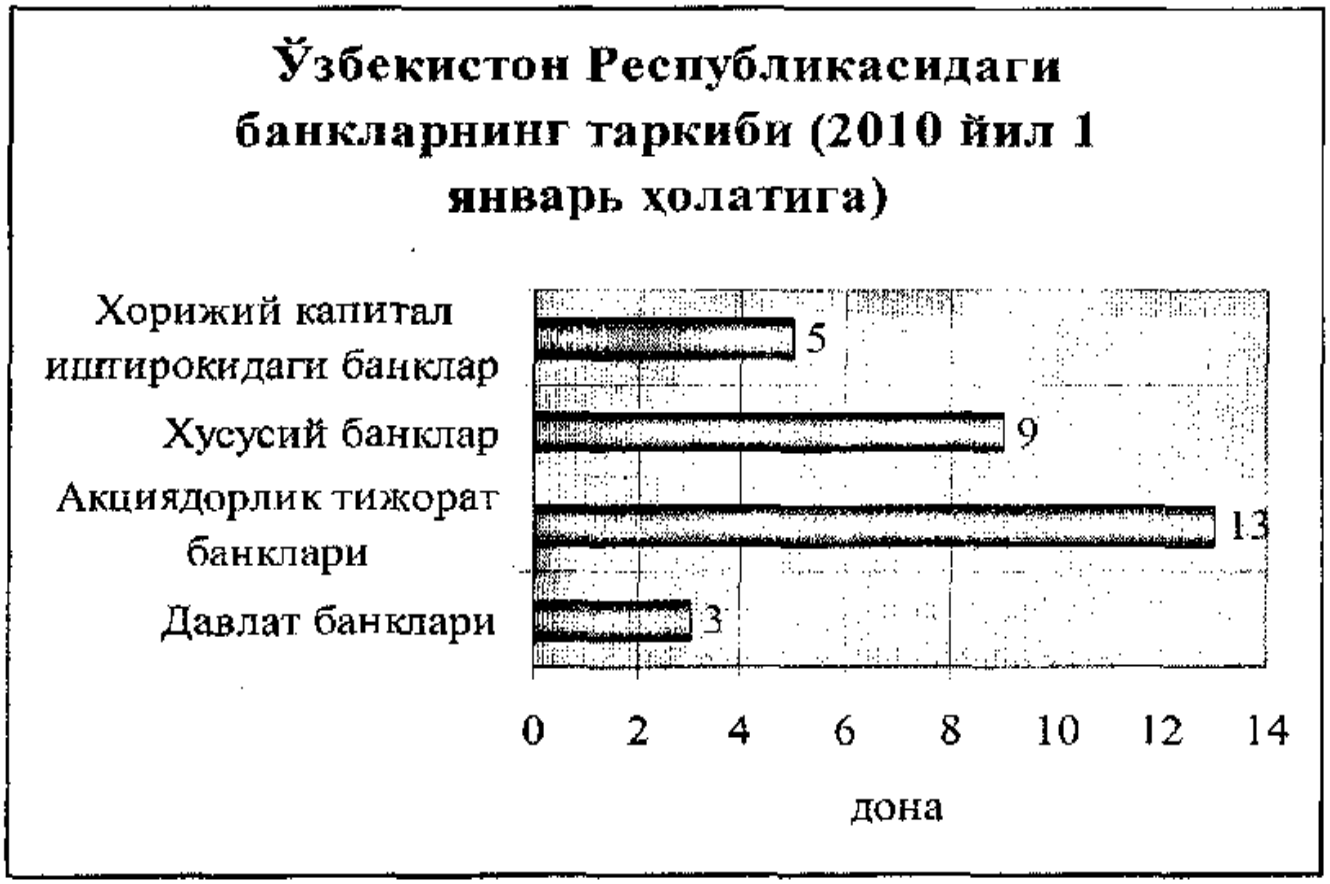
Алоҳида таъкидлаш керакки, мамлакатимиз мустақилликка эришгунга қадар банк ва банклар билан бўладиган турли иқтисодий муносабатлар унчалик ошкора этилмас эди. Жаҳон хўжалигининг муҳим хўжалик юритиш қисми бўлган кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини барча фаолияти банклар билан боғланганлиги бугунги кунда ҳаммага маълумдир. Шунинг учун ҳам ривожланган мамлакатларда, масалан, АҚШда банк тизимининг фаолияти ниҳоятда ривожланган бўлиб, тадбиркорликнинг актив иқтисодий фаолият юритишида банклар барча мулк шаклидаги корхоналарга комплекс равишда хизмат кўрсатади.

Бугунги кунда мамлакатимиз 30 та банк фаолият юритиб, шундан 3 таси давлат банклари, 13 таси акциядорлик тижорат банклари, 9 таси хусусий банклар, 5 таси хорижий капитал иштирокидаги банклар ҳисобланади (6.2.1-расм).

Кейинги йилларда тижорат банклари фаолиятининг кенгайиб бориши ўз навбатида улар томонидан берилаётган кредитлар, банклардаги депозитлар ва умумий капитал ҳажмига ҳам сезиларли таъсир этмоқда (6.2.1-жадвал).

Жадвал маълумотларидан кўринадики, 2005-2009 йиллар мобайнида тижорат банклари кредитлари ҳажми 2,2 марта, депозитлари ҳажми 5,2 марта, умумий капитали 3,2 марта ошган.

Банкларимиз капиталининг етарлилик даражаси 23 фоиздан ошади.



6.2.1-расм. Ўзбекистон Республикасидаги башкларнинг таркиби

6.2.1-жадвал

Ўзбекистон Республикаси тижорат банкларининг кредитлари, депозитлари ва умумий капитали, млрд. сўм

Кўрсаткичлар	2005 й.	2006 й.	2007 й.	2008 й.	2009 й.
Кредитлар	3876,0	4104,2	4777,6	6374,4	8558,2
Депозитлар	1688,7	2544,5	3829,2	5771,6	8703,1
Шу жумладан:					
- юридик шахслар депозитлари	1239,2	1866,2	2834,6	4127,6	5953,2
- жисмоний шахслар депозитлари	449,5	678,3	994,6	1644,0	2749,9
Умумий капитал	930,9	1070,1	1502,6	2104,3	3010,4

Бу эса банклар мониторинги билан шуғулланадиган халқаро Базель қўмитаси томонидан белгиланган халқаро стандартлардан қарийб 3 баробар кўпдир.

Умумий активлари мамлакатимиз банк тизимининг 90 фоиздан ортиғини ташкил этадиган 14 та тижорат банки «Фитч Рейтингс», «Мудис» ва «Стандарт энд Пурс» каби етакчи халқаро рейтинг компанияларининг «барқарор» деган юқори рейтинг баҳосини олишга муваффақ бўлди.

Ҳозирги кунда банкларнинг умумий активлари аҳоли ва юридик шахслар ҳисобрақамларидаги маблағлар миқдоридан 2 баробардан ҳам

ортиқ бўлиб, бу уларнинг тўлиқ ҳимояси ва тўловларнинг ўз вақтида амалга оширилишини кафолатлайди.

Банк тизимининг умумий жорий ликвидлиги банкларнинг ташқи тўловлар бўйича жорий мажбуриятларидан 10 баробар кўпдир. Бошқача айтганда, республикамиз банк тизимининг мустаҳкам ҳимояси яратилган.

Банк тизимининг мустаҳкамланиши ва унга нисбатан аҳоли ишончининг ортиши натижасида омонатлар ҳажми сезиларли равишда ортиб бормоқда. Фақат ўтган йилнинг ўзида аҳоли омонатлари миқдори 1,7 баробар ошди (6.2.2-расм).

Расмдан кўринадики, 2003-2010 йиллар мобайнида аҳоли даромадлари ҳажми 16 баробардан кўпроқ ошган. Кейинги йилларда банкларнинг кредит портфели таркиби тубдан ўзгариб бормоқда. Агар 2000 йилда кредит портфелининг қарийб 54 фоизи ташқи қарзлар эвазига шаклланган бўлса, 2009 йилда банкларимиз жами кредит портфелининг 84 фоизи ички манбалар ҳисобидан шакллантирилган.



6.2.2-расм. Банклардаги аҳоли омонатларининг ўсиш динамикаси

Бугунги шароитда эса бундай ижобий ўзгариш иқтисодиётимизнинг истиқболдаги тараққиёти учун ғоят муҳим аҳамиятга эга.

Айтиш керакки, ташқи қарзлар аксарият ҳолларда узоқ муддатга, фақат иқтисодиётнинг стратегик тармоқларини модернизация қилиш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини қўллаб-қувватлаш бўйича инвестиция лойиҳаларини молиялаш учун жалб этилмоқда.

Тижорат банклари томонидан кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларини қўллаб-қувватлаш борасида эътиборли жиҳатлардан бири Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2008 йил 10 ноябрдаги 4051-сонли «Микрокредитбанк» акциядорлик тижорат банкининг тадбиркорлик субъектларини қўллаб-қувватлаш борасидаги фаолиятини янада кенгайтириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Фармонига мувофиқ:

-тадбиркорлик фаолиятини бошлаш учун 18 ойгача муддатга бериладиган энг кам иш ҳақининг 200 баробари миқдоридаги имтиёзли микрокредитлар бўйича максимал ставкани йиллик 5 фоиздан 3 фоизга;

-кичик бизнес субъектлари фаолиятини кенгайтириш ва айланма маблағларини тўлдириш учун 24 ойгача муддатга бериладиган энг кам иш ҳақининг 500 баробари миқдоридаги микрокредитлар бўйича – Марказий банк томонидан қайта молиялаштириш ставкасининг 100 дан 50 фоизига;

- кичик бизнес субъектлари учун 3 йилгача муддатга бериладиган энг кам иш ҳақининг 2000 баробари миқдоридаги имтиёзли микролизинг хизматлари бўйича максимал ставкани йиллик 7 фоиздан 5 фоизга туширилди.

Кредитлашда бундай аҳамиятли имтиёзларнинг белгиланиши мазкур соҳа вакиллари томонидан кредитга талабнинг ва айни пайтда уларга берилаётган кредит ҳажмининг йилдан-йилга ошиб боришига олиб келмоқда (6.2.2-жадвал).

6.2.2-жадвал

Ўзбекистон Республикаси тижорат банклари томонидан кичик бизнес субъектларига берилган кредитлар динамикаси, млрд. сўм

Кўрсаткичлар	2005 й.	2006 й.	2007 й.	2008 й.	2009 й.
Банклар томонидан кичик бизнес субъектларига берилган кредитлар-жами	419,9	547,4	743,7	1250,7	1851,7
Шу жумладан:					
Кичик бизнес субъектларига банклар томонидан берилган микрокредитлар	45,4	64,9	110,0	202,5	322,1

Жадвалдан кўринадики, 2005-2009 йиллар давомида тижорат банклари томонидан кичик бизнес субъектларига берилган жами кредитлар миқдори 4,4 баробар, микрокредитлар миқдори эса 7,1 баробар ошган.

Шу ўринда тижорат банклари кредитлари тўғрисида сўз борганда уларнинг мақсад йўналишлари жиҳатидан таркиби ҳам такомиллашиб бораётганлигини таъкидлаш лозим (6.2.3-расм).



6.2.3-расм. Ўзбекистон тижорат банклари томонидан берилган кредитлар ва инвестицион кредитлар миқдори

Банкларнинг инвестиция мақсадларига йўналтирилган кредитларининг умумий кредит портфелидаги улуши қарийб 70 фоизни ташкил этди, иқтисодиётимизнинг реал секторига йўналтирилган кредитларининг умумий ҳажми эса 2009 йилда 2000 йилга нисбатан 14 баробар ошди.

Сўнгги ўн йилда иқтисодиётнинг реал секторларини кредитлашга йўналтирилган ички манбалар 25 баробардан зиёдроқ кўпайди. 6.2.3-расмдан кўринадики, 2009 йилда жами банк кредитлари таркибида узоқ муддатли кредитларнинг улуши 78,3 фоизни ташкил этган.

Юқоридаги фикр-мулоҳазалардан кўринадики, мамлакатимиздаги банк-молия соҳасининг тобора мустаҳкамланиб бориши амалга оширилаётган иқтисодий ислоҳотлар молиявий таъминотининг кучайиши, иқтисодиёт реал секторининг ҳар томонлама қўллаб-қувватланишига ҳамда барқарор иқтисодий ўсиш суръатларининг таъминланишига замин яратмоқда.

Банк операциялари актив ва пассив операциялардан иборат бўлиб, пассив операциялар пул маблағларини маълум бир йўналишга сафарбар этишга қаратилган. Банклар пассив операциялар орқали жамғармалар ва вақтинчалик бўш турган маблағларни ишлаб чиқаришга сафарбар этиб, фойда олади. Актив операциялар турли характердаги кредитларни бериш

операциялари билан боғлиқ бўлиб, қуйидаги элементлари бўйича туркумланади:

-муддатлари бўйича кредитлар қисқа, ўрта ва узоқ муддатга мўлжалланган.

-кредитлар ҳажми бўйича кичик, ўрта, йирик миқдорда ҳар бир мижозга индивидуал ва молиявий имкониятларини ҳисобга олган ҳолда берилади;

-айрим турлари бўйича махсус кафолатни талаб этувчи, гаров эвазига берувчи кредитлар мавжуд.

-кредитларнинг турлари бўйича, яъни давлат, тижорат, халқаро ва бошқа турлари бўйича бериш.

-қарзни турлари бўйича юридик ва жисмоний шахсларга бериш.

Вақтинчалик фойдаланиш учун, истеъмол учун, қарзларни тўлаш учун, экспорт ва импорт операцияларини бажариш учун бериладиган кредитлар.

Ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналари ўз фаолиятида турли банклар билан муомалада бўлади. Бу жараён олдингиларидан фарқли равишда анча мураккаб ҳисобланади, чунки аввалги жараёнлар, асосан, корхоналар орқали банк ўз фаолиятини олиб борганлиги билан характерланади. Тадбиркорлик фаолияти шаклланиши туфайли банклар хусусий мулк эгалари ва кичик корхоналар фаолияти билан боғлиқ операцияларни бажаришга ўз маблағларини сафарбар этиб боради.

Тадбиркорларнинг банклар билан бўладиган операцияларида кўпгина эркинликлар берилганлиги шунда намоён бўладики, хусусий тадбиркор ўз жамғармасини Ўзбекистоннинг турли банкларидаги ўз ҳисоб счётида сақлаш, кредит ва касса операцияларини бажариш ҳуқуқига эга. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги муносабатларда амал қилаётган қонун ва шартномаларга асосан пул ўтказиш йўли билан ҳисоб-китоблар олиб бориш мумкин. Банклар тадбиркор счётида пул маблағлари, қимматли қоғозлар ва бошқа муҳим аҳамиятга эга ҳужжатларни сақлашни кафолатлаб беради. Банклар тадбиркорлар ва мижозлар билан бўладиган операцияларда пул эгаси томонидан топшириқ қоғози банкка келиб тушиши билан 12-13 соат давомида кейинги операцияларни бажариши зарур.

Мулк эгалари ҳисобига пул ўтказиш шаҳарда 4 иш кунида, вилоятда 5 иш кунида, республика ичида 10 иш кунида бажарилиши лозим. Агар бу қонун шартлари бузилса, мижозга йиллик фоиз миқдорида банк жарима тўлайди. Банк мижозларнинг аризасига биноан уларга тегишли операцияларни бажаради. Банклар тадбиркорларни Республика Марказий банки томонидан киритилган ўзгаришлар, қоидалар айниқса, ҳисоблар

бўйича нақд пулсиз тарздаги операциялар бўйича ўзгаришлардан хабардор қилади. Банк мижозга кечикиб ўтказган операциялари учун, пулни нотўғри жўнатганлиги учун, айбдор сифатида, ҳар бир кун учун ўтказилаётган сумманинг 3 фоизи миқдорида жарима тўлайди. Банкнинг айби билан ҳисоб ҳужжатлари йўқолса, мижозга ҳужжатда кўрсатилган сумманинг ҳар бир куни учун 3 фоиз миқдорида жарима тўланади.

Тадбиркорлар билан банк ўртасида кредит бериш бўйича операциялар икки томон ўртасида имзоланган шартнома асосида амалга оширилади. Операцияларни муваффақиятли бажариш учун ҳар бир тадбиркор «Банклар ва банк фаолияти тўғрисида»ги Ўзбекистон Республикаси қонунларини чуқур ўрганиб, унга риоя этиши лозим.

Бозор иқтисодиётида тадбиркорлик корхоналарининг ҳаёти ва иқтисодий фаолияти валюта операциялари билан боғлиқлиги маълум. Тадбиркорлик корхоналари ташқи иқтисодий фаолиятини амалга оширишда ҳам миллий валюта, ҳам хориж валютасида операцияларни бажаришига тўғри келмоқда. Айниқса, ташқи савдо жараёнлари бевосита валюта операциялари билан боғлиқ.

Валюта операциялари валюта курси бўйича икки томон валютаси нисбати солиштирилган ҳолда амалга оширилади. Халқаро майдонда АҚШ доллари валюта котировкасида база сифатида қабул қилинган. Бошқа мамлакатлар валютаси, курс бўйича, АҚШ долларига қиёслаб борилади. Доллар курси абадий бўлмай, у ҳам ўзгариб туради. Бу ўзгариш ҳар куни ҳам бўлиши мумкин. Шунинг учун банклар курсни банк фаолият бошлаш ёки ёпилиш вақтидаги курслар бўйича ҳисоб-китоб ишлари олиб боради. Валюта курсининг ўзгариб бориши ҳақида ҳар ҳафта матбуотда жадвал бериб борилади. Бу ахборот тадбиркорларнинг иқтисодий фаолиятида муҳим аҳамиятга эга. Валюта операцияларида асосий ўринни кредит, қимматли қоғозлар, валютани фойда олиш мақсадида сотиб олиш ва сотиш кабилар эгаллайди. Хўжалик юритиш жараёнида хусусий мулк эгалари валюта ҳисоб-китоб счётига эга бўлиш ҳуқуқини олиб, эркин тарзда валютани сотиб олишлари ҳам мумкин. Тадбиркорлар ҳам, хориж фирмалари ва тадбиркорлари билан савдо қилиши учун валютани эркин сотиб олиш ҳуқуқига эга.

Умуман, бозор иқтисодиёти жаҳондаги ривожланган мамлакатларнинг муомаладаги валюталарини мамлакат ички бозорида ҳаракатланиши учун ҳуқуқий имкониятлар яратиб беради. Тадбиркорлар валюта билан боғлиқ фаолиятларидан самарали

фойдаланиб, хориж валютасига янги техника ва замонавий технология харид қилиб, ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш корхоналарида хизмат сифатини ошириш, ишлаб чиқариш соҳасида сифатли товарлар ишлаб чиқариб, уни сотишдан катта фойда олиш имкониятларига эга бўладилар.

6.3. 2009-2012 йилларга мўлжалланган инқирозга қарши чоралар дастурида белгиланган устувор вазифаларни амалга оширишда банк тизимининг тутган ўрни

Барча соҳаларда бўлгани каби молия бозорида, шу жумладан, банк секторида ўтказилаётган ислоҳотлар натижасида сезиларли силжиш ва ўзгаришлар амалга оширилмоқда. Бу ўзгаришлар мустақиллик йилларида жаҳон андозаларига мос келадиган банк тизимини босқичма-босқич барпо этиш билан ҳамоҳанг тарзда давом эттирилмоқда.

Ҳар қандай мамлакат иқтисодиётининг таянадиган асосий устунларидан бири молиявий жиҳатдан мустаҳкам ва барқарор фаолият юритувчи банк тизими ҳисобланади. Шунинг учун мустақил давлатнинг ижтимоий-иқтисодий ривожланиш даражаси ва келажакдаги тараққиёти, аввало, мазкур мамлакатда барпо этилган ва мунтазам равишда такомиллаштириб бориладиган банк тизими фаолиятига боғлиқдир.

Банкларнинг ўзига хос хусусияти шундаки, улар ўз маблағлари билангина эмас, балки омонатчи ва кредиторлар, акциядорлар ҳамда мижозлар уларга ишониб топширган маблағлар билан, яъни кенг жамоатчилик билан иш кўради.

Бозор иқтисодиёти шароитида банк тизими энг зарур жамоатчилик муассасалари тизимларидан бири экан, ҳар қандай банкнинг муваффақиятсизлиги бутун жамият миқёсида пул таклифи қисқариши, тўлов тизими бузилиши ҳамда ҳукумат йирик ва кутилмаган мажбуриятларининг вужудга келиши каби салбий макроиқтисодий оқибатларга олиб келиши мумкин.

Ўзбекистон Республикасининг ижтимоий йўналтирилган бозор иқтисодиётига ўтиш жараёни кўпгина муҳим иқтисодий ислоҳотларнинг таркибий қисми сифатида банк тизимида ҳам чуқур ўзгаришларни амалга оширилиши ва иқтисодиётни пул-кредит воситалари орқали тартибга солишнинг бир бутун механизми яратилишини тақозо этмоқда.

Президентимиз томонидан белгилаб берилган 2009 йилда мамлакатни ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг энг муҳим устувор вазифаларини амалга ошириш юзасидан кўрилган чора-тадбирлар натижасида иқтисодиётни барқарор, мувозанатли ва изчил

ривожлантиришнинг белгиланган прогнозларига эришилди ҳамда макроиқтисодий кўрсаткичларнинг мутаносиблиги таъминланди. Марказий банк томонидан амалга оширилган қатъий пул-кредит сиёсати макроиқтисодий барқарорликни мустаҳкамлашга қаратилди.

Ҳукумат томонидан 2009-2012 йилларга мўлжаллаб қабул қилинган Инқирозга қарши комплекс чора-табдирлар дастури республика банк-кредит тизимида инқироз таъсирини юмшатиш ва бартараф этишда муҳим аҳамиятга эга.

Жаҳоннинг кўплаб мамлакатларини қамраб олган молиявий инқироз кўлами кенгаётганига қарамай, Ўзбекистон банк тизими ишончлилиги ва барқарор ривожланаётгани, хорижий молиялаштириш манбаларига қарам эмаслиги ва ташқи инқироз ҳолатларининг салбий таъсирига берилмаслик хусусиятлари билан ажралиб турди.

Шуни таъкидлаш лозимки, 2009 йилда «Asia Alliance Bank» хусусий очиқ акциядорлик тижорат банки ташкил этилиши билан республика бўйича жами тижорат банклари сони 30 тага етди. 2010 йилнинг бошиданоқ, Ўзбекистон Республикаси Марказий банки Бошқарувининг 2010 йил 9 январдаги қарорига мувофиқ «Hi-Tech Bank» хусусий ёпиқ акциядорлик тижорат банкига банк операцияларини амалга ошириш ҳуқуқини берувчи лицензия берилди ва Ўзбекистондаги жами тижорат банклари сони 31 тага етди. «Hi-Tech Bank» хусусий ёпиқ акциядорлик тижорат банкининг устав капитали 5,25 млрд. сўмдан кўпроқ миқдорда шакллантирилиб, унинг 51 фоизи жисмоний шахсларнинг маблағлари ҳисобига тўғри келади. Ушбу янги банкнинг очилиши мамлакатимиз Президентининг «Хусусий акциядорлик тижорат банклари тузишни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида»ги Фармони талаблари изчил амалга оширилаётганининг яна бир тасдиғидир.

Иқтисодий ривожланишнинг ўсиши банк кредитининг қўлланилиш кўламини кенгайтириб боради. Кредит фақатгина ҳар кунлик фаолият билан боғлиқ ишлаб чиқариш ва муомала жараёнининг қисқа муддатли эҳтиёжлари учун эмас, балки узоқ муддатга капиталга эҳтиёжни қоплашга йўналтирилади.

Банк кредитининг манбаи фақат вақтинча бўш маблағлар ва капитал бўлиб қолмай, кредит асосида чек-депозит эмиссияси ҳам амалга оширилади. Банк томонидан бериладиган кредит миқдори мавжуд жамғармалардан кўп бўлса, банк чек-депозит эмиссиясини амалга ошириши мумкин.

Банк тизимининг муомалага кредит пулларини чиқариши депозитлар яратиш йўли билан тўлақонли пуллар ўрнини босувчи кредит воситаларини вужудга келтиради.

Республика банк тизимини автоматлаштириш ва компьютерлаштиришга қаратилган чора-тадбирлар натижасида нафақат банкнинг ички эҳтиёжлари учун фойдаланиладиган ахборот тизими ва локал дастурлар мажмуи, балки иқтисодиётнинг молиявий фаолиятини таъминловчи яхлит миллий тўлов тизими яратилди.

6.4. Тижорат банклари депозитларига аҳоли ва хўжалик субъектлари бўш пул маблағларини жалб этиш ва банк хизматлари турини ривожлантириш

Банклар томонидан аҳолига кўрсатилаётган хизматлар кўламини кенгайтириш, замонавий технологиялар асосида қулайликлар яратиш мақсадида амалга оширилиб келинаётган бир қатор чора-тадбирлар ҳам мамлакатимизнинг ижтимоий-иқтисодий ҳаётида ўз аксини топмоқда.

Президентимиз «Банкдан ташқари пул айланмасини кескин қисқартириш ва пул муомаласини мустаҳкамлаш, миллий валюта барқарорлигини ошириш, чакана савдо ва хизмат кўрсатиш соҳасида ҳисоб-китобларни амалга оширишда пластик карточкалардан фойдаланишни кенгайтириш масалалари бундан буён ҳам эътиборимиз марказида бўлиши даркор», деб таъкидлаб ўтган эди.

Шунингдек, Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Банклардаги депозит ҳисобварақлардан нақд пул тўловларини узлуксиз таъминлаш кафолатлари тўғрисида»ги 2005 йил 5 августдаги 147-сонли қарори талабларини ижро этиш борасида банк тизими томонидан амалга оширилган бир қатор чора-тадбирлар аҳолининг банк тизимига ишончи янада ошишига олиб келди.

Маълумки, Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2008 йил 28 ноябрдаги 4057-сонли Фармонига мувофиқ, фуқароларнинг тижорат банклари депозит ҳисобварақларидаги омонатлари уларнинг миқдоридан қатъий назар тўлиқ қайтарилишининг давлат томонидан кафолатланганлиги аҳолининг банк тизимига ишончи янада мустаҳкамланишига хизмат қилди ва бу жисмоний шахсларнинг банклардаги омонатлари ҳажмининг ошишига ижобий таъсир кўрсатди.

Вазирлар Маҳкамасининг 2009 йил 13 февралдаги 1-сонли мажлис баёни талабларидан келиб чиққан ҳолда, аҳолининг бўш пул маблағларини банклардаги омонатларга жалб этилишида ҳамда омонатдаги маблағларни уларнинг биринчи талабига кўра берилишида қонун бузилишига йўл

қўймаслик, омонатчиларнинг ҳақ-ҳуқуқлари ҳимоя қилинишини таъминлаш борасида тизимли чора-тадбирларнинг амалга оширилиши ва банкларнинг мазкур фаолиятлари устидан назоратнинг янада кучайтирилганлиги ҳам аҳоли бўш пул маблағларини банк омонатларига жалб қилишни янада жадаллаштирди.

Айниқса бунда Президентимизнинг 2009 йил 6 апрелдаги «Тижорат банклари депозитларига аҳоли ва хўжалик субъектлари бўш пул маблағларини жалб этишни янада рағбатлантириш қўшимча чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарорлари муҳим омил бўлмоқда.

Ушбу вазифадан келиб чиққан ҳолда, банк тизимида аҳолига кўрсатилаётган замонавий банк хизматлари турларини кенгайтириш, нақд пулсиз ҳисоб-китоблар тизимини кенг жорий этиш, жумладан пластик карточкалардан фойдаланишни ривожлантириш бўйича аниқ чора-тадбирлар кўриб борилди. Амалга оширилган ишлар натижасида, 2010 йил 1 январь ҳолатига тижорат банклари томонидан савдо ва хизмат кўрсатиш шохобчаларига ўрнатилган терминалларнинг умумий сони 60631 тани, карточкалар умумий сони 6058,9 мингтани, шундан ойлик иш ҳақи лойиҳаларидаги карточкалар сони 3546,7 мингтани ташкил қилди. Корпоратив карточкалар сони 14,1 мингтани ташкил қилди. Пластик карточкалар ҳисобварақларига 3846 млрд. сўмлик маблағлар ўтказилди.

Ўз навбатида, пластик карточка ва терминаллар ёрдамида амалга оширилган ўтказмалар ҳажмини йилдан-йилга юқори сурьатларда ошириб бориш кўзда тутилган. Шунга кўра, амалдаги барча тегишли меъёрий ҳужжатларга, шу жумладан, Марказий банкнинг нақд пул муомаласига тааллуқли йўриқномаларига тегишли ўзгартириш ва қўшимчалар киритилди. Нақд пул муомаласида мавжуд бўлган барча чекловлар бекор қилиниши эса нақд пул ва нақд пулсиз ҳисоб-китобларни бирхиллаштириш борасида қўйилган муҳим қадам бўлди.

Амалга оширилган чора-тадбирлар натижасида нақд пул муомаласи янада мустаҳкамланиб, нақд пул маблағларининг банкдан ташқари айланмасини қисқартиришга замин яратди. Шунингдек, хўжалик юритувчи субъектларнинг банклардаги депозит ҳисобварақларидан нақд пулларнинг узлуксиз бериб борилиши тўлиқ таъминлаб борилди.

Таъкидлаш лозимки, мамлакатимиз ҳукумати томонидан банк тизимида пластик карточкалар миқдорини ошириш ва аҳолини пластик карточкалар билан ҳисоб-китобларини амалга оширишни рағбатлантириш борасида бир қанча имтиёзлар берилмоқда. Шулардан бири пластик карточкаларга хизмат кўрсатадиган процессинг марказлари

ва банкоматларни келтириш ҳамда уларни ўрнатиш борасида божхона тўловларидан 2020 йилга қадар озод қилиш чора-тадбирлари белгиланган.

Монетар сиёсатнинг мақсад ва вазифаларидан келиб чиққан ҳолда, Марказий банк пул-кредит сиёсатининг билвосита дастакларидан кенг фойдаланган ҳолда пул таклифи ўсишининг асосий манбаи бўлган олтин-валюта заҳираларининг ошиши ҳисобига муомалага чиқарилган пул массаси ҳажмини бошқариш чораларини кўриб борди.

Марказий банк томонидан пул-кредит соҳасида амалга оширилган аниқ чора-тадбирлар натижасида ўтган йилда пул агрегатлари белгиланган прогноз кўрсаткичлари доирасида, яъни пул массасининг ялпи ички маҳсулот ҳажмининг ўсишига мувофиқлиги таъминланди.

Монетар сиёсат борасида амалга оширилган чора-тадбирлар истеъмол маҳсулотлари нархларига монетар омилларнинг таъсирини бартараф этди, инфляция даражаси эса прогноз кўрсаткичдан ошмади ва 7,4 фоизни ташкил қилди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2008 йил 28 ноябрдаги 4057-сонли Фармонига мувофиқ фуқароларнинг тижорат банклари депозит ҳисобварақларидаги омонатлари уларнинг миқдоридан қатъий назар тўлиқ қайтарилишининг давлат томонидан кафолатланганлиги аҳолининг банк тизимига ишончининг янада мустаҳкамланишига ва пировард натижада жисмоний шахсларнинг банклардаги омонатлари ҳажмининг ошишига ижобий таъсир кўрсатди.

Халқаро банклар тажрибасини ўрганган ҳолда «Тижорат банклари томонидан Марказий банкда мажбурий заҳираларни депонентлаш тартиби тўғрисида»ги Низомга ўзгартиришлар киритиб борилди. Банкларнинг барқарорлигини янада мустаҳкамлаш ва уларнинг ликвидлигини тартибга солиш мақсадида 2008 йилнинг 1 декабридан бошлаб, тижорат банкларининг Марказий банкдаги мажбурий заҳиралар фондига ўтказмалари бўйича меъёр миллий ва хорижий валютада жалб қилинган депозитлар учун бир хил, яъни 15 фоиз қилиб белгиланди. Шунингдек, мажбурий заҳираларга депонентланадиган маблағларни ҳисоблаш методологияси ҳам такомиллаштириб борилди.

2009 йилда банк тизимини ислоҳ қилиш жараёнида Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2009 йил 28 июлдаги 1166-сонли қарорига асосан пул массасининг мақсадли параметрларидан келиб чиққан ҳолда ва тижорат банклари томонидан узоқ муддатли депозитлар жалб қилишни рағбатлантириш мақсадида 2009 йилнинг 1 сентябридан бошлаб, табақалаштирилган мажбурий заҳиралар нормаси жорий этилди.

Республика банк Кенгашининг 2009 йил 15 апрелдаги 2-сонли қарорига мувофиқ, фоиз ставкаларини юридик шахсларнинг банклардаги 6 ойдан ортиқ муддатга жойлаштирилган депозитлари учун қайта молиялаш ставкасининг 75 фоизидан кам бўлмаган миқдорда, аҳолининг 1 йилдан ортиқ муддатга жойлаштирилган депозитлари учун Марказий банк қайта молиялаш ставкасининг 150 фоизидан кам бўлмаган миқдорда ҳамда жисмоний шахсларнинг пластик карточкалардаги маблағлари учун Марказий банк қайта молиялаш ставкасидан кам бўлмаган миқдорда белгилаш юзасидан тавсиялар берилди.

Нархлар ўзгаришининг амалдаги ва кутилаётган даражасини ҳисобга олган ҳолда 2009 йилда қайта молиялаштириш ставкаси 14 фоиз даражасида ушлаб турилганлиги банклараро бозордаги фоиз ставкаларнинг барқарор бўлишини таъминламоқда. Бу эса ўз навбатида, тижорат банкларининг депозит ва кредит фоиз ставкаларининг пасайишига олиб келди.

Монетар сиёсатнинг 2010 йилга мўлжалланган асосий йўналишлари ҳамда инфляциянинг амалдаги ва кутилаётган даражасидан келиб чиққан ҳолда Марказий банкнинг қайта молиялаш ставкаси ўзгартирилмади. Бу ҳолат республика банклар тизими барқарорлигидан далолат беради.

6.5. Иқтисодиётни модернизациялаш ва инвестицион фаолликни ошириш, иқтисодий ночор корхоналарни молиявий соғломлаштириш жараёнида банкларнинг аҳамияти

Айни пайтда банкларнинг кредит портфели таркибида жиддий ўзгаришлар юз бермоқда. Жаҳон молиявий-иктисодий инқирози давом этаётганига қарамай, банкларимиз томонидан иктисодиётнинг реал сектори корхоналарини фаол қўллаб-қувватлашга алоҳида эътибор берилди. Жорий йил бошига келиб жами кредит қўйилмалари миқдори 8,5 трлн. сўмдан ошиб кетди.

Тижорат банклари капиталлашув даражасининг ортиши иқтисодиётнинг реал секторида инвестицион фаолликнинг ўсишини таъминлашда банк кредитларининг аҳамияти ортишига олиб келди. Биргина корхоналарни модернизация қилиш, техник ва технологик қайта жиҳозлашга қаратилган лойиҳаларни молиялаштириш учун жами 2,4 трлн. сўм миқдорида инвестицион кредитлар ажратилди.

Тижорат банкларининг узоқ муддатли кредитлари улушини ошириш бўйича кўрилган чоралар туфайли 3 йилдан ортиқ муддатга берилган кредитларнинг банклар кредит портфелининг умумий ҳажмидаги улуши ҳозирги пайтда 69 фоизга етди ва сўнгги ўн йилда 28 баробар кўпайди (6.5.1-расм).

Ушбу тенденцияни яқин истиқболда изчил ошириб бориш вазифаси белгилаб олинган бўлиб, банклар томонидан берилган кредитлар таркибида инвестиция кредитларининг улуши ортиб бориши, мамлакатимиздаги кенг қамровли инвестиция сиёсатни олиб боришда банкларнинг аҳамияти ортиши натижаси ўлароқ уларнинг йирик инвестиция муассасаларига айланишига олиб келади.

Банклар активлари таркибида спекулятив тавсифдаги кредитларнинг камайиши ва ресурсларни реал иқтисодиётга киритиш ҳисобига республикамизнинг истиқболдаги ривожланишида банклар ҳиссасининг янада ортишига олиб келади. Ўз навбатида банкларнинг капиталлашув даражасини оширишга давлат қўйилмаларнинг манзиллилиги ортишини таъминлайди.



6.5.1-расм. Тижорат банкларининг узоқ муддатли кредитлари улуши

Иқтисодиётдаги таркибий ислоҳотларни янада чуқурлаштириш, корхоналарнинг инвестицион фаолиятини янада жонлантириш, хорижий инвестицияларни, аввало тўғридан-тўғри хорижий инвестицияларни кенг жалб қилиш ва улардан самарали фойдаланиш, ишлаб чиқаришни модернизациялаш, техник ва технологик қайта қуроллантириш, янги иш ўринларини шакллантириш ва булар асосида миллий иқтисодиётининг барқарор ва динамик ривожланишини таъминлаш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1213-сонли «Ўзбекистон Республикасининг 2010 йилга инвестицион дастури ҳақида»ги қарори тасдиқланган бўлиб, ушбу дастур асосидаги капитал қўйилмаларни молиялаштириш манбалари таркибида банк тизими инвестицион кредитларнинг аҳамияти юқори бўлмоқда. Буни қуйидаги жадвал маълумотлари орқали кўришимиз мумкин.

Ушбу жадвал маълумотларига кўра, 2010 йилги инвестицион дастурда белгиланган капитал қўйилмаларнинг умумий ҳажми 18220,3 млрд. сўмни ташкил этиб, унинг 8,4 фоизи тижорат банклари кредитлари ҳисобига молиялаштирилади. Шундан, «Қишлоқ қурилиш банк» АТБнинг имтиёзли кредитлари 256,0 млрд. сўмни ташкил қилиб, асосан ушбу кредитлар қишлоқ жойларида уй-жой қурилишига сарфланиши мўлжалланган.

6.5.1-жадвал

Ўзбекистон Республикасида 2010 йилги инвестицион дастури капитал қўйилмаларининг асосий параметрлари

№	Молиялаштириш манбаларининг номлари	2010 йилги прогноз, млрд. сўм	Жамига нисбатан фоизда
	Капитал қўйилмалар, жами	18220,3	100
1.	*Марказлаштирилган инвестициялар*	*3819,8*	*20,9*
2.	*Номарказлаштирилган инвестициялар*	*14400,5*	*79,1*
2.1.	Корхоналар маблағлари	7777,7	42,7
2.2.	Тижорат банклари кредитлари	1530,0	8,4
2.2.1	Шу жумладан, АТБ «қишлоқ қурилиш банк»ининг имтиёзли кредитлари	256,3	1,4
2.3.	Тўғридан тўғри хорижий инвестициялар в кредитлар	3876,8	21,2
2.4.	Аҳоли маблағлари	1216,0	6,6

Манба: Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1213-сонли «Ўзбекистон Республикасининг 2010 йилга инвестицион дастури ҳақида»ги қарори.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2008 йил 19 ноябрдаги 4010-сонли «Иқтисодий ночор корхоналарни тижорат банкларига сотиш тўғрисидаги тартибни тасдиқлаш тўғрисида»ги Фармойиши билан иқтисодий ночор корхоналарнинг молиявий қобилиятини тиклаш бўйича бир қатор имтиёзлар (кўмаклар) берилган.

Юқорида қайд этилган меъёрий ҳужжат орқали тижорат банкларига ҳам муайян имкониятлар берилган. Жумладан:

-банкрот корхона негизида устав жамғармаси 100 фоизгача бўлган янги корхона ташкил этиш;

-банкрот корхонанинг тугатилиши муносабати билан унга аввал берилган, қопланмаган кредити, шу жумладан ҳукумат кафолати билан берилган кредит суммасини банк кенгашининг қарори билан ҳисобдан чиқариш;

-банкрот корхона учун малакали бошқарув компаниясини тузиш ва жалб қилиш;

-банкрот корхонани тугатиш баҳосида сотиб олиб, унинг фаолиятини тиклаб, қайтадан бозор баҳосида сотиш ва ҳ.к.

Айни пайтда мазкур жараённинг самарадорлиги ва таъсирчанлигини таъминлаш мақсадида тижорат банклари балансига ўтказилган банкрот корхоналарни тиклаш, техник ва технологик модернизация қилиш ва ишлаб чиқаришни қайта қуроллантириш, зарур бўлганда корхонани тўлиқ реконструкция қилиш орқали фаолият йўналишини ўзгартириш, стратегик ҳамкорлик ва инвесторларни жалб қилишни назарда тутувчи бизнес-режаларни ишлаб чиқиш белгиланган.

Тижорат банкларининг ликвидлигини тартибга солган ҳолда, 2009 йилда белгиланган макроиқтисодий кўрсаткичларга эришиш, шунингдек миллий валютанинг барқарорлигини таъминлаш мақсадида Марказий банк тасарруфида бўлган барча бозор дастакларини қўллаш кўламини кенгайтирди.

Банк тизими ликвидлигини тартибга солиш дастаги сифатида 2009 йил давомида Марказий банк томонидан мунтазам равишда кенг қўлланилди. Шунингдек, Молия вазирлиги томонидан муомалага чиқарилган Давлат ўрта муддатли облигациялари ва Марказий банкнинг облигациялари билан бирламчи ва иккиламчи бозорларда олди-сотди операциялари амалга ошириб борилди.

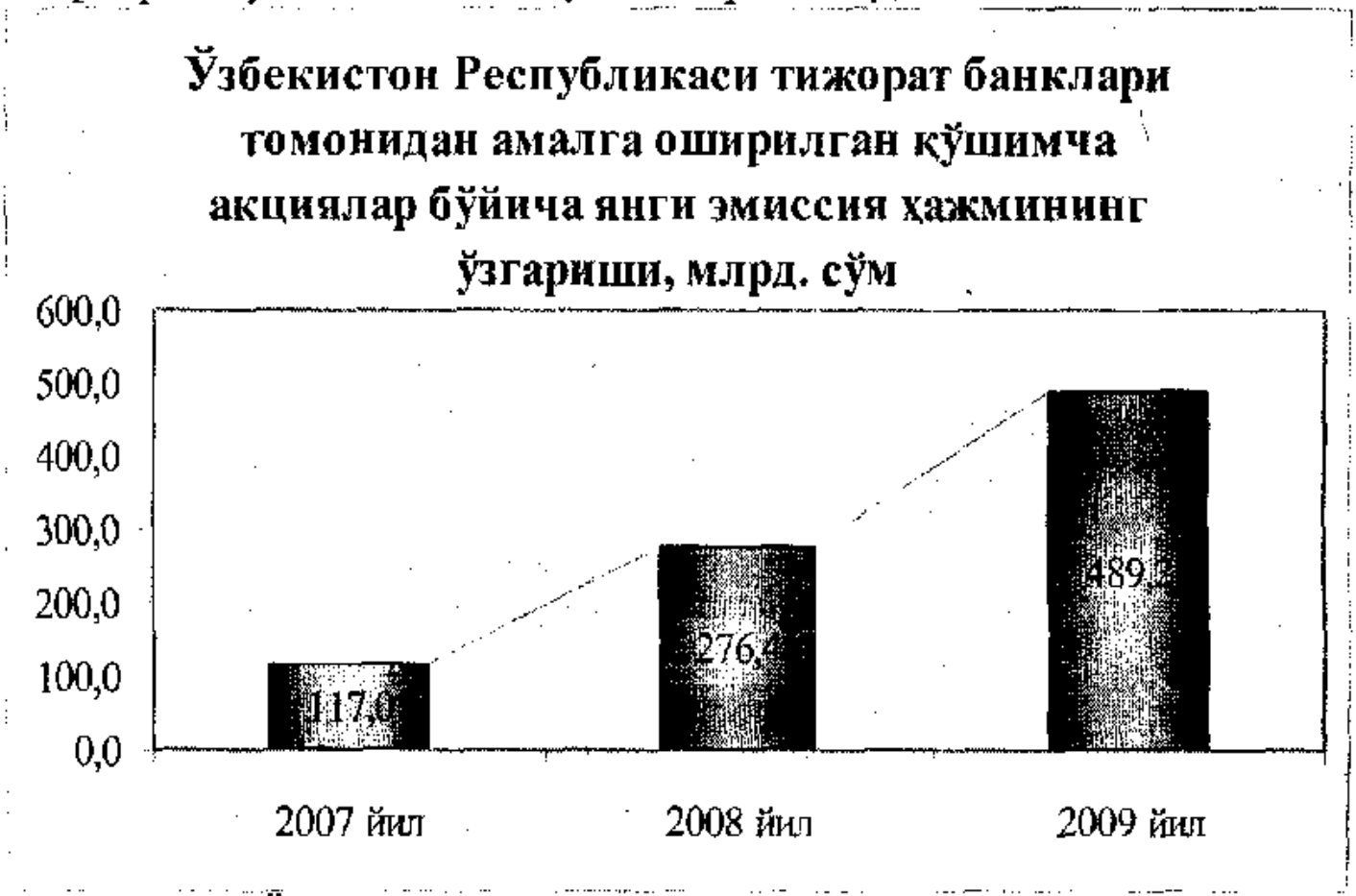
Юқоридагиларни ҳисобга олган ҳолда Марказий банк бошқаруви асосида банк тизимида бир қанча амалий ишлар олиб борилди. Банклар капиталлашув даражаси ва банк ликвидлигининг оширилиши пировардида уларнинг молиявий барқарорлигини таъминлаш учун мустаҳкам замин яратади. Шу билан биргаликда кенг кўламли ислоҳотларни амалга оширишда банкларнинг инвестиция кредитлари орқали иштирокини таъминлашни фаоллаштиришда уларнинг барқарор ресурс базасини шакллантиради.

Ўзсаноатқурилишбанк, Микрокредитбанк, Халқ банки, Агро банк, Асака банки ва Қишлоқ қурилиш банки устав капиталларига давлат маблағлари йўналтирилди. Натижада 2009 йилнинг ўзида тижорат банкларининг низом капитали 43 фоизга ошди ва бу ўз навбатида банк капиталларини халқаро тартибга солишининг Базель-2 стандартлари бўйича белгиланган меъёрдан банкларимиз капиталларининг етарлилик даражаси 3 мартадан кўпроқни ташкил қилди. Сўнгги икки йилда тижорат банкларининг умумий капитали 2 баробар кўпайди ва бугунги кунда 3 трлн. сўмдан ошиб кетди.

Инвестициялашнинг узоқ муддатли ресурс базасини мустаҳкамлаш, шунингдек жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози оқибатларини бартараф этиш мақсадида тижорат банкларининг капиталлашув даражасини янада ошириш мақсад қилиб қўйилган эди. Бу борада, 2009 йил давомида тижорат банклари томонидан жами 489,2 млрд. сўмлик 13 та қўшимча акциялар эмиссияси амалга оширилди (6.5.2-расм). Бу кўрсаткич 2008 йилга нисбатан 212,8 млрд. сўм ёки деярли 77 фоизга ошган. Гарчи акциялар эмиссияси сони 21 тадан 13 тага камайган бўлсада, умумий эмиссиялар ҳажми ошиши ҳисобига ўртача эмиссия ҳажми 13,2 млрд. сўмдан 37,6 млрд. сўмга ўсди.

Ўзбекистон Республикаси тижорат банклари учун 2009 йил ўзига хос ислоҳот ва ўзгаришларга бой бўлди. Бунда республика тижорат банкларининг барқарорлигини таъминлаш ва молиявий инқирозга қарши курашиш борасида мамлакатимиз Президенти томонидан қабул қилинган қарор ва 2009-2012 йилларга мўлжалланган Инқирозга қарши чоралар Давлат дастури муҳим аҳамият касб этди.

Эътиборлиси шундаки, тижорат банклари акциялари биржада доимий котировка қилинмоқда ва унинг натижалари тегишли нашрларда мунтазам эълон қилиб борилмоқда.



6.5.2-расм. Ўзбекистон Республикаси тижорат банклари томонидан амалга оширилган қўшимча акциялар бўйича янги эмиссия ҳажмининг ўзгариши

2010 йилда тижорат банкларининг жами капиталини камида 20 фоизга ошириш ва яқин 2 йилда банклар жами банклар капитали даражасини ЯИМга нисбатан 10 фоизга етказиш кўзда тутилмоқда.

2010 йилда тижорат банклари томонидан яна 250 млрд. сўмлик қўшимча акциялар муомалага чиқарилиб, банклар устав капиталларининг оширилиши кутилмоқда. Масалан, Халқ банки кейинги 4 йил давомида ўз устав капиталини 10 млрд. сўмдан аввал 100 млрд. сўмга, кейин 200 млрд. сўмгача оширишни мўлжалламоқда.

2009 йилдаги банк соҳасидаги ислоҳотлардан яна бири шуки, эндиликда барча мулкчилик шаклидаги тижорат банклари корпоратив облигациялар чиқариш ҳуқуқига эга бўлишди. Бу ўз навбатида республика облигациялар бозорининг ривожланишига ижобий таьсир кўрсатади, шунингдек тижорат банкларининг «Тошкент» Республика Фонд биржасидаги иштирокини ҳам жадаллаштиради. 2009 йилда «Тошкент» Республика Фонд биржасидаги савдоларнинг деярли 44 фоизини республика тижорат банкларининг акциялари ташкил қилди ва 39,4 млрд. сўмга тенг бўлди. Ушбу сумманинг 37,1 млрд. сўми нодавлат банклар ва устав капиталида давлатнинг улуши «назорат пакети»га тенг бўлмаган банклар ҳисобига тўғри келади.

2008-2009 йилларда қўшимча эмиссия қилинган акцияларнинг таркибида имтиёзли акциялар сонининг ҳиссаси олдинги йиллардаги 1,1-2,2 фоиздан 0,6-0,7 фоизгача пасайди. Ушбу ҳолат қўшимча эмиссияларда давлат иштирокининг ошганлиги, яъни давлат томонидан банклардаги назоратни олишга бўлган қизиқишнинг юқорилиги билан изоҳланади.

Марказий банк томонидан ички валюта бозорини янада ривожлантириш ва эркинлаштириш, унинг доимий барқарор фаолият юритишини таъминлаш юзасидан тегишли чора-тадбирлар амалга ошириб борилди.

Ўтган йиллар ичида мамлакатда иқтисодиётнинг стратегик аҳамиятга эга тармоқларини шакллантиришга қаратилган самарали иқтисодий ислоҳотлар амалга оширилди, барқарор иқтисодий ўсиш, валюта маблағларининг доимий тушуми манбалари ва етарли даражада валюта заҳираларини шакллантириш орқали миллий валютанинг харид қувватини четдан олинадиган қарз маблағларисиз сақлаб туришга замин яратилди.

Жорий йилда Марказий банк пул-кредит сиёсатининг билвосита дастакларидан фойдаланишни янада кенгайтириш билан бир қаторда, ўзгарувчан фоиз ставкаларини тезкор бошқариш давом эттирилди. 2010 йил 1 январь ҳолатига Ўзбекистон Республикаси тижорат банклари томонидан жами 293 та миллий валютадаги ва 118 та хорижий валютадаги омонат турлари аҳоли, корхона ва ташкилотларга тақдим этилмоқда.

Ўзбекистон Республикаси иқтисодиётида ҳозирги вақтда амалга оширилаётган таркибий ўзгариш, аввало, банк тизими билан бевосита боғлиқ бўлиб келмоқда. Шунинг учун ҳам банк кредитларидан самарали фойдаланиш, уларнинг энг қулай шаклларидан, жумладан, истеъмол ва ипотека кредитидан фойдаланиш ҳам муҳим масалалардан бири бўлиб қолмоқда.

Ҳозирги кунда республикамиз аҳолиси учун истеъмол ва ипотека кредитининг турли вариантлари жорий этилган бўлиб, республика тижорат банклари томонидан аҳолининг ушбу кредитларга эҳтиёжларини қондиришга алоҳида эътибор қаратилган. Чунки, истеъмол кредитларининг берилиши аҳоли учун республикада ишлаб чиқарилган истеъмол товарларини сотиб олиш учун кенг имкониятлар яратиб берса, ипотека кредитлари ёш оилалар ва бошқа тоифадаги аҳолининг уй-жой билан таъминланиш даражасини оширади.

2010 йил 1 январь ҳолатига Ўзбекистон банклари Ассоциациясига аъзо 19 та тижорат банки томонидан 40 дан ортиқ турдаги истеъмол кредити жорий этилган бўлиб, улар 6 ойдан 3 йилгача муддатга берилади. 2009 йилнинг октябрь-ноябрь ойлари давомида 11 та янги турдаги истеъмол кредитлари муомалага чиқарилди. Бундан ташқари баъзи банклар томонидан амалдаги истеъмол кредитларининг шарт ва талабларига бироз ўзгаришлар киритилди.

Ҳозирда 20 та тижорат банклари томонидан 37 та турдаги ипотека кредити жорий этилган бўлиб, улар 3 йилдан 15 йилгача муддатга берилади. Ипотека кредити уй-жой сотиб олиш, қуриш ва олдиндан сотиб олинган уй-жойларни таъмирлаш учун ажратилади.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2007 йил 12 июлдаги 670-сонли «Банкларнинг капиталлашувини янада ошириш ва иқтисодиётни модернизациялашдаги инвестиция жараёнларида уларнинг иштирокини фаоллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида» ги ва 2007 йил 7 ноябрдаги 726-сонли «Банк тизимини янада ривожлантириш ва бўш пул маблағларини банк айланмасига жалб этиш чора-тадбирлари тўғрисида»ги қарорларига мувофиқ банкларнинг минимал устав капиталлари миқдорига ўзгартиришлар киритилди.

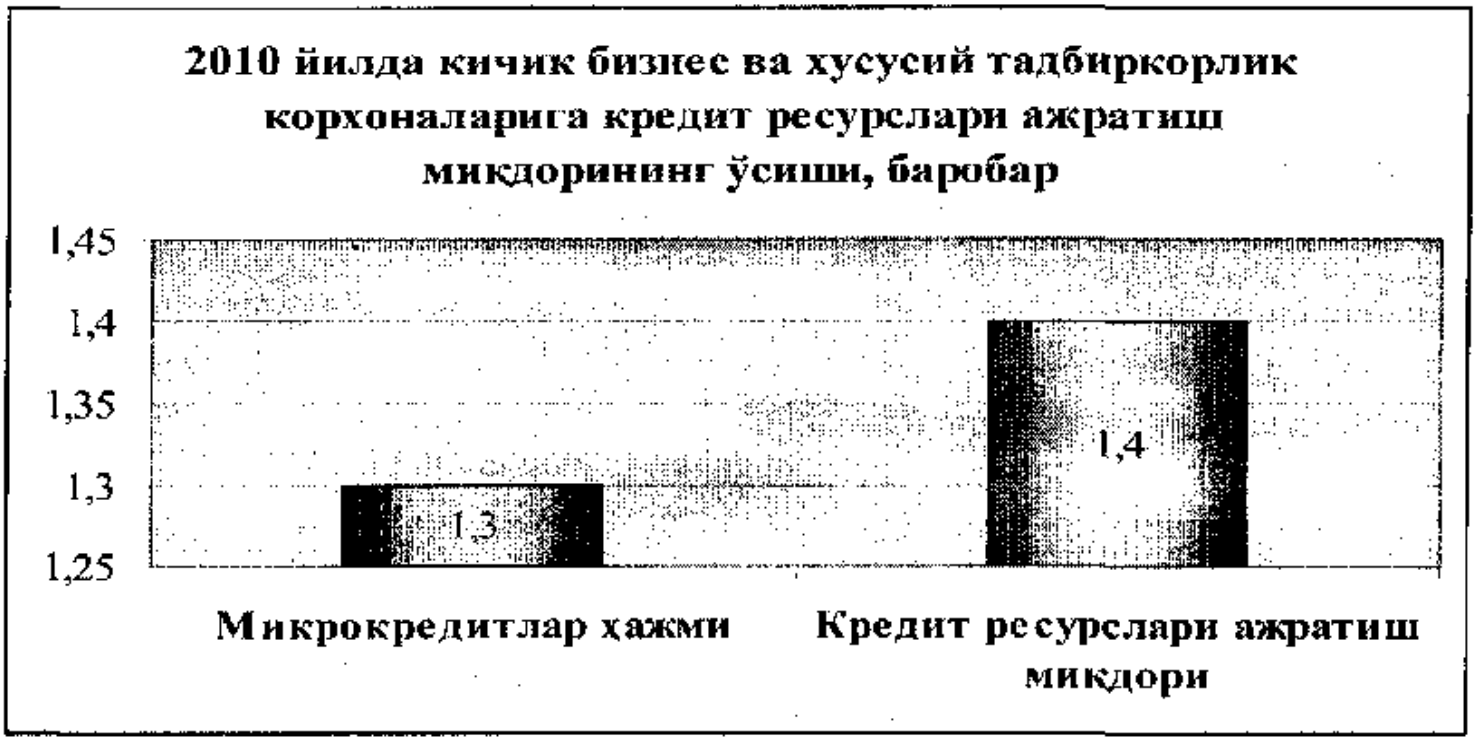
Ушбу қарорларга мувофиқ янги ташкил этилаётган тижорат банкларининг минимал устав капитали 2008 йилнинг 1 январидан бошлаб, қуйидагича миқдорда белгилаб қўйилди:

-тижорат банклари учун сўм эквивалентида 5 млн. евро миқдорида;

-хусусий банклар учун сўм эквивалентида 2,5 млн. евро миқдорида.

2010 йилда тижорат банклари томонидан кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш мақсадида 2009 йилдагига нисбатан 1,4 баробар кўпроқ кредит ресурсларини ажратиш устувор йўналиш қилиб белгиланди.

Бугунги кунда банк фаолияти барқарорлигининг асоси бўлган Марказий банк ночор банкларни аниқлаш ва уларга иқтисодий мадад бериш, уларнинг синишига йўл қўймаслик чора-тадбирларини кўрмоқда. Бу ўз навбатида тижорат банклари молиявий барқарорлигининг оширилиши ҳамда аҳолининг банк тизимига ишончини янада мустаҳкамланишига имкон яратмоқда.



6.5.3-расм. 2010 йилда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарига кредит ресурслари ажратиш миқдорининг ўсиши

Республикамиз банк амалиётида кредитлаш шаклларидан кенг фойдаланиш мижозларнинг кредитларга эҳтиёжларини тўлароқ қондириш, банкларнинг кредит операциялари кўламини кенгайтириш, кредит рискини маълум даражада минималлаштириш ва ниҳоят банкларнинг кредит операцияларидан оладиган даромадлари ошишига олиб келади.

Сўнгги йилларда мамлакатимиз тижорат банклари ҳамда янги ташкил топаётган кредит институтлари ўртасида тенг ва беғараз рақобат вужудга келмоқда. Бу эса тижорат банклари бошқарув стратегиясининг тўғри танланганлиги, активларнинг ишончли жойлаштирилганлиги, мажбуриятларни бажариш ва ликвидлиликни таъминлашда ижобий натижаларга эришиш зарурлиги ҳамда шу асосда юқори даромадга эришиш мумкинлигидан дарак бермоқда.

6.6. Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларини солиққа тортиш, улардан олинадиган солиқ турлари ва солиқ имтиёзлари

Мулк шаклларидан қатъий назар, барча корхоналар Ўзбекистон Республикасининг «Корхоналар, бирлашма ва ташкилотлардан олинадиган солиқлар тўғрисида»ги қонунига мувофиқ давлат ва маҳаллий бюджетларга солиқлар тўлайдилар.

Солиқлар бюджетга тушадиган пул ва қонун билан белгиланган мажбурий муносабатлардир. Бу муносабатлар солиқ тўловчилар (юридик ва жисмоний шахслар) билан давлат ўртасидаги муносабатларни ифода этади.

Солиқлар, аввало, давлатнинг вазифаларини молиявий маблағлар билан таъминлаш зарурлигидан келиб чиқади.

Давлат олдида турган умумий-ижтимоий зарурий вазифаларга ҳозирги шароитда қуйидагилар киради:

- аҳолининг кам таъминланган табақалари (талабалар, пенсионерлар, ногиронлар ва бошқалар)ни ижтимоий ҳимоя қилиш;
- мамлакат мудофаасини таъминлаш;
- мамлакат фуқароларининг тинч меҳнат қилиши ва эркин яшаши муҳофазасини таъминлаш;
- мамлакат ичида узлуксиз ижтимоий, маданий тадбирлар (маориф, соғлиқни сақлаш, маданият, ижтимоий таъминот ва бошқалар)ни амалга ошириш;
- хорижий мамлакатлар билан иқтисодий, маданий ва сиёсий алоқаларни ўрнатиш;
- бозор инфратузилмасини яратиш ва ҳоказо.

Бу вазифаларни амалга ошириш ниҳоятда кўп молиявий ресурсларни талаб этади. Бозор иқтисодиёти шароитида бу ресурсларни фақат солиқлар ва солиқ характерига эга тўловлар орқали амалга ошириш мумкин.

Амалдаги қонунчиликларга мувофиқ, Ўзбекистон Республикаси ҳудудида солиқ ва йиғимлар Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлиси томонидан белгиланади ва бекор қилинади.

Ўзбекистон Республикаси ҳудудида қуйидаги солиқ ва йиғимлар амал қилади:

- умумдавлат солиқлари;
- маҳаллий солиқ ва йиғимлар.

Умумдавлат солиқларга қуйидагилар киради:

- юридик шахслардан олинадиган даромад (фойда) солиғи;
- жисмоний шахслардан олинадиган даромад солиғи;
- қўшилган қиймат солиғи;
- акциз солиғи;

- ер ости бойликларидан фойдаланганлик учун солиқ;
- сув ресурсларидан фойдаланганлик учун солиқ.

Маҳаллий солиқ ва йиғимларга қуйидагилар киради:

- мол-мулк солиғи;
- ер солиғи;
- автотранспорт воситаларини олиб сотганлик учун солиқ;
- савдо-сотиқ қилиш ҳуқуқи учун йиғим, шу жумладан, айрим турлардаги 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;
- ижтимоий инфратузилмани ривожлантириш учун йиғим;
- бошқа маҳаллий аҳамиятга эга бўлган йиғимлар.

Маҳаллий солиқ ва йиғимлар маҳаллий бюджетга ўтказилади.

Солиқ нимага олинса, ўша нарса солиқ объекти бўлади. Солиқ объекти 3 гуруҳга бўлинади: товар айланмаси, даромад ва мулк.

Солиқ объектининг ҳар бир солиқ бирлиги учун давлат томонидан белгилаб қўйилган меъёри солиқ ставкаси деб юритилади. Бу ставка қатъий суммаларда ёки фоизларда объектга нисбатан қўлланилади.

Солиқ ставкалари пропорционал, прогрессив ва регрессив кўринишларда бўлиши мумкин.

Пропорционал солиқ ставкаси усулида фойда ёки айланмага эга юридик ва жисмоний шахслар бир хил улушда солиқ тўлайдилар. Бу ерда солиқ ставкаси қатъий ўрнатилган бўлиб, мутаносиб равишда олинади. Масалан, корхона асосий фондларининг ўртача йиллик қиймати 200 млн сўм бўлиб, ундан ундириладиган солиқ ставкаси 2 фоиз белгиланганда, солиқ суммаси ҳисобот йили учун 4 млн. сўмни (200 млн х 2:100) ташкил этади.

Даромад ёки фойда ортиб бориши билан солиқ ставкаси ҳам ортиб бориши кўзда тутилган бўлса, бундай ставкалар прогрессив солиқ ставкалари дейилади. Буни биз Ўзбекистон Республикаси фуқаролари, чет эл фуқаролари ва фуқаролиги бўлмаганлардан олинадиган даромад солиғи ставкасида яққол кўришимиз мумкин.

Регрессив солиқ ставкаси усулида даромад ўсиши (ошиши) билан маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми кўпайиши ёки экспортга маҳсулот ишлаб чиқариш кўпайиши билан солиқ ставкаси камайиб боради. Демак, бундай корхона бюджетга кам солиқ тўлай бошлайди. Регрессив солиқ ставкалари бирор фаолият ёки соҳада маҳсулот ишлаб

чиқаришни кўпайтириш ёки ўз фойдасидан бирор турдаги харажатни камайтиришни рағбатлантириш мақсадида қўлланилади.

Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгиланган айрим маҳсулотлар акциз солиғига тортилади.

Акциз баъзи истеъмол товарлари қийматига устама қўйиладиган эгри солиқдир. Эгри солиқ деб аталишининг сабаби – унинг бюджетга тўловчилари акциз ости товарларини ишлаб чиқариб сотувчилардир. Аммо ҳақиқий солиқ тўловчилар маҳсулот етказувчилардан товарларни сотиб олувчилар, яъни истеъмолчилардир. Шунинг учун бу солиқ баъзи мамлакатларда истеъмол солиғи деб ҳам аталади.

Акциз солиғи ставкаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори билан тасдиқланади. Акциз солиғи ставкаларини Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси томонидан белгилаш ҳар йилги бюджетнинг асосий кўрсаткичлари белгиланганда кўрсатилади. Бироқ йил давомида акциз ставкаларига ўзгартиришлар киритиб борилиши мумкин.

Акциз солиғи тўланадиган товарларни ишлаб чиқарувчи корхоналар, мулк шаклидан қатъий назар, шу товарларни экспортга чиқарсалар, акциз солиғи тўлашдан озод бўладилар. Қизил Яримой жамияти корхоналари ишлаб чиқарган товарлардан келган даромадларини жамиятнинг Уставида кўзда тутилган вазифаларни бажаришга сарфласа, у ҳолда улар ҳам акциз солиғи тўлашдан озод бўлади.

Акциз солиғи суммаси икки хил формула билан аниқланади. Агар товарлар мамлакат ичида ишлаб чиқилса ва сотилса, акциз солиғи суммаси қуйидаги формула ёрдамида аниқланади:

$$АСС = СТО * А / 100;$$

бу ерда, АСС – акциз солиғи суммаси, сўм.

СТО – солиққа тортиладиган айланма, сўм.

А – солиқ ставкаси,%.

Агар товарлар бошқа мамлакатлардан ташиб келтирилса ва сотилса, акциз солиғи суммаси қуйидаги формула билан аниқланади:

$$СТО = Ф * А * 100 / (100 - А);$$

бу ерда, СТО – солиққа тортиладиган айланма, сўм.

Ф – келтирилган товарларнинг фактура қиймати, сўм.

А – солиқ ставкаси, %.

Акциз солиғи бюджетга икки хил муддатда – ҳар куни ва ҳар ўн кунда тўланади.

Биринчи усул вино-арок маҳсулотларини сотувчиларга тегишли. Бу усулда тўлов товарларнинг ҳақиқий айланмаси амалга ошгандан сўнг унинг учинчи кунида тўланади. Иккинчи усулда акциз ости товарлари сотувчи корхоналарнинг ҳақиқий айланмасидан ҳар ўн кун ўтиши билан солиқ тўланади, яъни:

- биринчи ўн кунлик учун – шу ойнинг 13-санасига;
- иккинчи ўн кунлик учун – шу ойнинг 23-санасига;
- учинчи ўн кунлик учун – келгуси ойнинг 3-санасига солиқ тўлайди.

Акциз солиғига тортиладиган маҳсулот ишлаб чиқарувчи микрофирма ва кичик корхоналар учун ягона солиқ тўловини ҳисоблаш чоғида солиққа тортиладиган база акциз солиғи суммасига камайтириладиган тартиб ўрнатилди. Янги ташкил этилаётган микрофирма ва кичик корхоналарга ягона солиқ тўловини тўлаш муддатини бир йилга кечиктириш, кечиктирилган суммани имтиёзли давр тугагандан кейин тенг улушларда 12 ой давомида тўлаш ҳуқуқи берилди.

Илгари микрофирма ва кичик корхоналарга ягона солиқ тўлаш бўйича берилган солиқ имтиёзлари ягона солиқ тўловини тўлаш чоғида сақлаб қолинди. Ягона солиқ тўловини тўлайдиган микрофирма ва кичик корхоналар қонун ҳужжатларига мувофиқ ижарага олинган ер майдонлари учун бюджетга ижара ҳақи тўлашдан озод қилинди.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги Фармонига асосан кичик бизнес субъектларини жадал ривожлантиришни янада рағбатлантириш ҳамда унинг мамлакат иқтисодиётидаги улушини тубдан ошириш мақсадида 2005 йилнинг 1 июлидан бошлаб, микрофирмалар ва кичик корхоналар учун ягона солиқ, бюджетдан ташқари Пенсия жамғармаси, Республика йўл жамғармаси ва Мактаб таълими жамғармасига мажбурий ажратмалар тўлаш ўрнига ягона солиқ тўлови жорий этилди.

Мазкур фармонга биноан, ягона солиқ тўлови ҳисобот чорагидан кейинги ойнинг 25-кунигача ҳар чоракда тўланиши белгилаб қўйилган.

Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 11 апрелдаги ПФ-3594-сонли «Тўғридан-тўғри хорижий хусусий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасида қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида»ги Фармонига биноан, 2005 йилнинг 1 июлидан бошлаб, тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этадиган иқтисодиёт тармоқлари корхоналари асосий фаолияти бўйича даромад (фойда) солиғи, мулк солиғи, ижтимоий инфратузилмани ривожлантириш ва ҳудудларни

ободонлаштириш солиғи, экология солиғи, микрофирмалар ва кичик корхоналар учун белгиланган ягона солиқ тўлашдан, шунингдек Республика йўл жамғармасига мажбурий ажратмалар тўлашдан озод қилинди.

Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестициялар ҳажми қуйидагича бўлганда мазкур солиқ имтиёзлари:

- 300 минг АҚШ долларидан 3 миллион АҚШ долларигача – 3 йил муддатга;
- 3 миллион АҚШ долларидан 10 миллион АҚШ долларигача – 5 йил муддатга;
- 10 миллион АҚШ долларидан ортиқ бўлганда – 7 йил муддатга берилади.

Шунингдек Фармонда кўрсатилган солиқ имтиёзлари қуйидаги шартлар асосида қўлланилиши белгилаб қўйилган:

- мазкур корхоналарни ортиқча ишчи кучи бўлган минтақалар – Қорақалпоғистон Республикаси, Жиззах, Қашқадарё, Сирдарё, Сурхондарё, Хоразм вилоятларида, шунингдек Навоий, Андижон, Наманган ва Фарғона вилоятларининг қишлоқ аҳоли пунктларида жойлаштириш;
- хорижий инвесторлар томонидан тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни Ўзбекистон Республикасининг кафолати берилмаган ҳолда амалга ошириш;
- корхонанинг устав капиталида хорижий иштирокчиларнинг улуши камида 50 фоизни ташкил этиши лозим;
- ушбу корхоналар давлат рўйхатидан ўтказилгандан кейин тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни киритиш;
- хорижий инвестицияларни эркин алмаштириладиган валюта ёки янги замонавий технологик ускуна тарзида қўйиш;
- мазкур имтиёзларнинг қўлланиш муддати давомида имтиёзлардан олинган даромадни корхонани янада ривожлантириш мақсадида қайта инвестициялашга йўналтириш.

6.7. Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларида аудит ва аудиторлик тафтишини ўтказиш

Тадбиркорларнинг иқтисодий фаолият юритишларида молиявий ва бухгалтерия ҳисоб-китобларини тўғри амалга оширишларида аудиторлик фирмалари ҳам муҳим роль ўйнайди. Аудиторлик фирмалари бозор инфратузилмасининг энг муҳим элементларидан бири бўлиб, мулкдорлар ва давлатнинг мулкий манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида мустақил молиявий назоратни амалга оширади.

Ўзбекистонда аудит Ўзбекистон Республикаси «Аудиторлик фаолияти тўғрисида»ги қонуни асосида амалга оширилади.

Аудит хўжалик юритувчи субъектларни мустақил экспертиза ва молиявий ҳисоботини таҳлил етувчи ташкилотдир. Буни шунга вакил қилинган шахслар – аудиторлар (аудиторлик фирмалари) бажарадилар.

Аудитнинг асосий мақсади – молиявий ва хўжалик операцияларининг тўғрилиги ва уларнинг Ўзбекистон Республикаси қонунчилиги ва бошқа меъёрий ҳужжатларига нечоғлик мослигини аниқлаш, буларнинг тўла-тўкислиги, аниқ - равшанлиги, бухгалтерия ҳисоби ёки бошқа молиявий ҳисоб юритишга қўлланилаётган талабларга нечоғлик монандлигини аниқлашдан иборатдир. Аудит таркибига яна консалтинг, яъни мижоз билан шартнома тузиб, хизматлар кўрсатиш ҳам киради.

Аудиторлик фаолияти хўжалик юритувчи субъектларнинг фаолияти устидан махсус ваколат олган давлат идораларининг назорати ўрнини босмайди. Аудитнинг асосий «ҳаракатланувчи шахси» аудитор ва аудиторлик фирмасидир. Аудитор белгиланган тартибда аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқини олган ҳамда аудиторлик касби рўйхатига киритилган мутахассисдир. Аудиторлик фирмаси – юридик ва жисмоний шахс томонидан тузилиб, белгиланган тартибда рўйхатдан ўтгач, уставига кўра аудиторлик хизмати кўрсатиш билан шуғулланувчи ташкилот.

Аудиторлик фирмалари кичик корхоналар, масъулияти чекланган жамиятлар ва бошқа корхоналарнинг ташкилий-ҳуқуқий шаклларида очилиши мумкин, очиқ турдаги акциядорлик жамиятлари бундан мустасно.

Қуйидагиларга аудиторлик текширувини ўтказиш таъқиқланади:

- текширилаётган хўжалик юритувчи субъектнинг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари билан яқин қариндош бўлган шахс;

-текширилаётган хўжалик юритувчи субъектда шахсий-мулкий манфаатлари бўлган шахс;

-хўжалик юритувчи субъектнинг раҳбарлари, муассасалари ёки мулкдорлари;

-текширилаётган хўжалик юритувчи субъект ёки унинг филиаллари ходими;

-давлат хокимияти ва бошқаруви идораларининг мансабдор шахслари;

-кредиторлар, инвесторлар ва бошқа манфаатдор шахслар.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари давлат рўйхатидан ўтиб, лицензия олганларидан кейин фаолият бошлайди.

Аудиторлар ва аудиторлик фирмалари қонунда белгилаб қўйилган тартибда Ўзбекистон Республикасининг Адлия Вазирлигида Давлат рўйхатидан ўтади.

Аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқи учун лицензия давлат рўйхатидан ўтгандан кейин берилади. Уларни бериш тартибини Ўзбекистон Республикасининг Вазирлар Маҳкамаси белгилайди.

Аудиторлар (аудиторлик фирмаси) қуйидаги ҳуқуқларга эга:

- хўжалик юритувчи субъектнинг ҳисоботини аудит қилиш ва тузилган шартномага биноан консалтинг хизмати кўрсатиш;
- Ўзбекистон Республикасининг «Аудиторлик фаолияти тўғрисида»ги қонуни ва бошқа меъёрий ҳужжатлар талабларига биноан текширувнинг шакл ва усулларини мустақил белгилаш;
- текширилаётган объектда ҳам, учинчи шахслар қўлида ҳам бўлган, текширилаётган хўжалик юритувчи субъектларнинг мулкий ҳолати ва фаолиятига дахлдор ҳужжатлар билан танишиш имкониятига эга бўлиш;
- ўтказилаётган текшириш ёки кўрсатилаётган аудиторлик хизмати муносабати билан текширилаётган хўжалик юритувчи субъект раҳбарлари ва бошқа ходимларидан, шунингдек учинчи шахслардан оғзаки ёки ёзма тарзда зарур изоҳлар олиш;
- лицензиядан маҳрум этиш ҳақида қарор қабул қилинганида судга ариза билан мурожаат этиш ва ҳоказо.

Аудитор (аудиторлар фирмаси)нинг бурчлари:

- аудитор текширувини сифатли, мукаммал ўтказиш, текширувлар ўтказиш билан алоқадор бошқа аудиторлик хизмати кўрсатиш;
- текширилаётган хўжалик юритувчи субъект раҳбариятига текширув вақтида аниқланган қонунчиликнинг бузилиш ҳоллари ва бухгалтерия ҳисоботи юритиш ҳамда молиявий ҳисоботни тузишга қўйилган талабларнинг бузилиш далиллари ҳақида маълумот бериш;
- ўз вазифаларини бажариш чоғида маълумотларни сир сақлаш. Мижозга зарар етказадиган маълумотлар фақат суднинг талаби билан ошкор қилиниши мумкин;
- узрли сабаблар бўлмаса, ўз фаолиятини тўхтатмаслик, уни охирига етказиш ва хулоса чиқариш;
- мабодо иши ва хулосаларида холис ва объектив бўлишнинг имкони бўлмай қолса, ўз фаолиятини тўхтатиш.

Аудиторни мижоз билан шартнома тузган аудиторлик фирмаси хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари билан келишилган ҳолда тайинлайди.

Хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари қарори билан ёки ауди-торни тайинлаган юридик шахснинг қарорига кўра, аудитор чақириб олиниши мумкин, аудитор бу ҳақда барвақт ёзма тарзда, унинг хизматидан воз кечиш сабабларини кўрсатиб хабардор қилинади.

Текширув вақтида ёки буюртмага кўра, бошқа ишлар қилинаётганида хизматдан воз кечилса, хўжалик юритувчи мулкдор аудитор хизматига ҳақ тўлаши шарт.

Суриштирув органи, прокурор, терговчи ва суд топшириғи билан аудиторлик текшируви ўтказилса, харажатлар текширилаётган хўжалик субъекти зиммасига тушади, унинг қўлида етарли маблағ бўлмаса, текширувни тайинлаган орган зиммасига тушади.

Агар хўжалик юритувчи субъект қўлида зарур маблағ бўлса-ю, текширув харажатларини тўлашдан бўйин товласа, прокурор аудитор ёки аудиторлик фирмасининг мулкий манфаатларини ҳимоя қилиб тегишли судга мурожаат қилиши шарт.

Хўжалик юритиш субъектининг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари аудиторнинг талаби билан қуйидагиларни бажариши шарт:

- молиявий-хўжалик фаолиятига дахлдор ҳужжатларни бериши;
- оғзаки ёки ёзма тарзда изоҳлар бериши;
- текширилаётган объектнинг молиявий-хўжалик фаолиятини сифатли экспертиза қилиш учун бошқа зарур шарт-шароитларни яратиши.

«Аудиторлик фаолияти ҳақида»ги қонун ва бошқа қонун ҳужжатларининг қоидаларини аудиторлик текшируви вақтида бузганлик учун аудитор ва аудиторлик фирмаси жавобгар ҳисобланади ва қуйидаги жавобгарликка тортилади:

- Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига биноан мулкий ва маъмурий жавобгарликка;
- лицензия ҳуқуқини тўхтатиб қўйиш ёки аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқини берадиган лицензиядан маҳрум этишгача (лицензия берган орган қарорига мувофиқ) бўлган интизомий жазолар берилади.

Аудитор фаолиятини тартибга солиб туриш учун қонунчиликда аудиторлар палатасини очиш назарда тутилган.

Ўзбекистондаги аксарият аудиторлик фирмаларини аудиторларнинг ўзлари ташаббускор бўлиб тузган, аммо мустақил аудит ўтказиш учун уларнинг сони етарли эмас. Бу муаммони ҳал этиш учун Давлат мулк қўмитаси ташаббуси билан 1996 йилнинг май ойида қимматли қоғозлар бозори қатнашчиларига маслаҳат-аудиторлик ва ахборот хизмати кўрсатиш учун махсус агентлик – «Консаудитинформ» ташкил этилди.

Ҳозирги кунда қўшма корхоналар аудити, ҳиссадорлик жамиятлари аудити, инвестиция фондларининг аудити ва суғурта компанияларининг аудити шаклланди.

6.8. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ахборот билан таъминлашни ташкил этиш

Бизнес фаолиятини етарли ва аниқ ахборотларсиз амалга ошириш мумкин эмас. Бу ахборотлар бизнес учун зарур маълумотлар, хабарлар мажмуасидан иборат бўлади. Ахборот ишлаб чиқарувчилар, товарни сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги алоқа шаклидир.

Ишбилармонлар асосан турли хил ахборотлар статистик, молиявий, оператив, ташкилий ахборотлар, фармойиш тарзидаги ахборот, бухгалтерлик, маркетинг ахбороти, таъминот, ходимлар бўйича, маълумотга оид ахборот ва бошқа ахборотлар билан ишлайдилар.

Ахборотлар яна ички ва ташқи, дастурий ва меъёрий ахборотларга бўлинади.

Ички ахборот кичик корхона ёки савдо ташкилоти ички материалларидан иборат бўлади ҳамда корхона фаолияти, унинг техник иқтисодий кўрсаткичларини моддий ва меҳнат харажатлари ҳажми, нақд пул ҳаракати, дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ҳақидаги маълумотларни ўзида акс эттиради.

Ташқи ахборотлар маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва истеъмолчилар, ҳокимият идоралари, банклар, рақобатчилар ва бошқа ташкилотлар билан бўладиган алоқаларни ифодалайди. У товарларни сотиш ва харид қилиш шартлари ҳақидаги ташқи муҳит хабарларидан иборат бўлади.

Фойдаланиш вақти бўйича ахборотлар оператив, даврий ва узоқ муддатли, ўзгариш даражаси бўйича бирламчи ва иккиламчи ахборотга бўлинади.

Тадбиркорликда иқтисодий ахборотлар етакчи роль ўйнайди, чунки улар товар ишлаб чиқариш, моддий бойликларни тақсимлаш, айирбошлаш ва истеъмол қилиш жараёнидаги муносабатларни акс эттиради.

Кичик корхоналар учун фан-техника ахборотларнинг роли ҳам муҳим, улар ишлаб чиқаришни илмий-техник тараққиёт асосида ривожланишни акс эттиради.

Доимийлик даражаси бўйича ахборотлар доимий, шартли-доимий ва ўзгарувчан бўлади. Доимий ахборот ўз маъносини узоқ вақт давомида ўзгартирмайди (шаҳарлар, корхоналар, савдо ташкилотлари номлари, товар турлари ва бошқалар ҳақидаги ахборотлар).

Шартли-доимий ахборотлар маълум вақт давомида ўз маъносини сақлаб туради. Унга маҳсулот тайёрлаш учун техник шартлар, меъёрлар, тариф миқдорлари, лавозим, иш ҳақи ва ҳоказолар киради.

Ўзгарувчан ахборотлар харид қилиш ва сотишнинг ўсишини акс эттиради. Улар қарор қабул қилиш учун доимо тезлик билан қайта ишлашни талаб қилади, акс ҳолда, уларни олишдан маъно қолмайди.

Ҳар қандай ахборот ҳужжатларда акс эттирилади. **Ҳужжат** ахборот тарқатувчи воситадир.

Нафақат ишбилармонлар, балки бу ҳужжатларни ўқувчи, улардан фойдаланувчи, уларни қайта ишловчи ва сақловчи одамларнинг меҳнат харажатлари ҳужжатнинг шаклларига боғлиқ. Бизнесда кераксиз ҳужжатларнинг бўлиши мумкин эмас.

Ахборотлар оқими муваффақиятли бизнес учун керакли алоқаларни таъминлайди. Бундай алоқалар товар ишлаб чиқарувчилар ва уларнинг истеъмолчилари, маҳсулотларни сотувчилар ва харидорлар, турли муассасалар ўртасида зарурдир.

Ахборот алмашиш кичик бизнес фаолияти ва хусусий тадбиркорликнинг энг мураккаб муаммоларидан биридир.

Самарали ишлаётган ишбилармонлар алоқа ва ахборот воситаларидан ўз ўрнида унумли фойдаланаётган кишилардир. Улар алоқа ва ахборот жараёнларининг моҳиятини тушунадилар, оғзаки ва ёзма муомаланинг уддасидан чиқа оладилар.

Алоқа жараёни *икки ёки ундан ортиқ кишилар ўртасида* ахборот айирбошлаш жараёнидир. Алоқа қилиш жараёнининг асосий вазифаси — алмашув мавзуи бўлган ахборотни тушунишни таъминлаш. Аммо ахборот алмашинувининг ўзи ахборот алмашинувида иштирок этаётган ишбилармонларнинг алоқалари самарадорлигига кафолат бермайди.

Ахборот алмашинуви жараёнида тўртта элемент иштирок этади: ахборот жўнатувчи, хабар-ахборотнинг ўзи, канал-ахборотни узатувчи восита ва ахборот олувчи. Бу заминий элементларнинг иши аниқ йўлга қўйилган бўлиши, ахборот бузилган бўлмаслиги керак.

Ахборот алмашуви чоғида икки томон (сотувчи ва харидор) муҳим роль ўйнайди. Агар сотувчи товар нархини айтса, бу фақат ахборот алмашинувининг бошланиши. Ахборот алмашуви самарали бўлиши учун харидор товарни шу нархга харид қилишга рози эканлигини сотувчига хабар қилиши лозим.

Агар бир томон ахборотни тақдим этса ва бошқа томон уни бузмасдан қабул қилса, у ҳолда ахборот алмашинуви содир бўлади. Шу боис алоқа жараёнига алоҳида эътибор бериши керак.

Алоқа техникаси турли-тумандир. Бизнесда алоқа техникаси воситаларидан бири компьютерлаштиришдир.

Компьютерлаштиришнинг аҳамияти бозор муносабатларига ўтиш, ишбилармонларнинг жаҳон бозорига чиқиш муносабати билан тақкослаб бўлмайдиган ҳолда ўсмоқда. Маълумки, жаҳон амалиётида компьютерлаштириш кундалик ва муҳим техника бўлиб қолган.

Компьютерлар ёрдамида бизнес-режалар тузилади, меҳнатга ҳақ тўлаш ишлари амалга оширилади, бозорлар тадқиқ қилинади, чакана ва улгуржи савдолар ўрганилади.

Айтилганлардан келиб чиқиб, хулоса қиладиган бўлсак, ахборот бизнесда, кичик ва хусусий тадбиркорликда катта аҳамиятга эга бўлиб, улар қабул қилинаётган қарорларнинг манбаи ҳисобланади. Ҳақиқатда ахборотларсиз, керакли маълумотларсиз ҳеч ким ишлай олмайди. Қабул қилинаётган қарорларнинг амалийлиги, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг самарадорлиги ахборотлар сифатига, уни ўз вақтида йиғиш, узатиш ва қайта ишлашга боғлиқ.

Ахборотлар мажмуи тадбиркорлик фаолияти ахборот тизимини ташкил қилади. Тадбиркорлик фаолиятининг ахборот тизими ўз ичига керакли ахборотлар, ҳужжатлар, бизнес тадқиқотлари тизими, алоқа каналлари ва техник воситаларни қамраб олувчи мураккаб ахборот тузилмасидир.

Тадбиркорлар ўз иш кунларини кичик ва хусусий корхоналар, савдо корхоналари иши ҳақидаги маълумотлар, маҳсулотларга буюртмалар ва маҳсулотни ортиб-жўнатиш ҳақидаги телекс ҳисоботлари билан танишиш, ҳақиқий ва режа кўрсаткичларининг ўзаро муносабатлари, ишлаб чиқариш харажатларини ўрганишдан бошлайдилар. Улар маҳсулотларни жорий ва ўтган вақтда сотилиши, товар-моддий заҳиралар, меҳнатни ташкил қилиш ва унга ҳақ тўлаш, транспортда ташиш ва аҳолига бошқа хизматлар кўрсатиш ҳақидаги ахборотларни саноқли дақиқаларда оладилар. Бунда уларга ҳисоблаш техникаси ва ахборотларни қайта ишлаш жараёнини компьютерлаштириш ёрдам беради.

Йиғилган ва қайта ишланган ахборотлар тадбиркорларга бошқарув қарори қабул қилишда ёрдам беради. Самарали ишлаётган корхоналар йиғилаётган ахборотлар сифатини ошириш ва миқдорини кўпайтиришга етарли даражада куч сарфлайдилар. Улар ўз ходимларини содир бўлаётган воқеаларни қайд қилиш ва улар ҳақида хабар қилишга ўргатадилар ҳамда бунинг учун тақдирлайдилар. Фирма улгуржи ва чакана сотувчилар ва бошқа иттифоқчиларини муҳим хабарларни узатишга рағбатлантиради. Ишбилармонларга рақиблари ҳақида ахборотлар зарур. Бундай ахборотларни рақиблар товарларини харид қилиш орқали «очиқ эшиклар куни»да, ихтисослаштирилган кўргазмаларга борганда олишлари мумкин. Рақиблар ҳақидаги маълумотларни уларнинг ҳисоботларини ўқиб ва ҳиссадорлар мажлисларида иштирок этиб, рақиб корхона ходимлари, рақибларга мол етказиб берувчилар ва харидорлар билан суҳбатлашиб ҳам олиш мумкин.

Рақибларнинг рекламалари йиғиндиси, уларнинг реклама харажатлари ва улар фойдаланаётган реклама воситалари тўпламини олиш учун реклама бюросининг пуллик хизматларига мурожаат қилинади.

Тадбиркорларга мижозлар, дилерлар ва бозорда ҳаракат қилувчи рақобатчилар ҳақида маълумотлар керак. Бозор муносабатларига ўтиш янада кенгроқ ва сифатлироқ ахборотлар олиш зарурлигини шарт қилиб қўяди.

Тадбиркорлар учун харидорнинг товар хусусиятларига муносабатларини олдиндан башорат қилиш борган сари қийинлашмоқда ва улар тадқиқотларга мурожаат этмоқдалар. Ишбилармонларга борган сари кўпроқ ахборотлар керак бўлади ва уларга доимо ахборот етишмайди. Шунинг билан бир вақтда, ишбилармонлар керакли аниқ ва фойдали маълумотларни етарли миқдорда йиға олмаётганликларидан шикоят қиладилар.

Баъзи корхоналарда жорий ахборотларни йиғиш ва тарқатиш бўйича махсус бўлимлар ёки лабораториялар ташкил этилган. Бу бўлим ходимлари керакли ахборотларни қидириб топиш учун энг муҳим нашрлар, газета ва журналларни кўздан кечирадилар ва ишбилармонларга махсус тайёрланган ахборот варақаларини жўнатадилар.

Бундай хизматлар тадбиркорларга келиб тушаётган ахборотлар сифатини кескин оширишга имкон беради.

Ишбилармонларда, қоидага кўра, ўз кучлари билан бизнес тадқиқотлари ўтказиш учун вақт ва кўникма мавжуд эмас, шунинг учун улар бундай тадқиқотларни буюришга мажбурлар. Корхона шартнома асосида тадқиқот ўтказишга қандайдир илмий тадқиқот институти ёки олий ўқув юртига буюртма бериши мумкин. Йирик корхоналар ўз тадқиқот бўлимлари ва лабораторияларини очишлари мумкин. Бўлим ходимлари орасида муҳандислар, иқтисодчилар, социологлар, психологлар, бизнес бўйича мутахассислар бўлиши мақсадга мувофиқдир.

Бизнес тадқиқотлари тизими қуйидагиларни ўз ичига олади:

- бозорни тадқиқ қилиш;
- реклама воситалари ва эълонлари самарадорлиги;
- ходимларнинг ишга фаоллиги;
- рақиблар товарлари;
- нарх-наво сиёсати;
- товар ассортиментлари;

- халқаро бозорларни ўрганиш;
- ахборотлар билан таъминлашни тадқиқ қилиш;
- ходимлар билан ишлаш сиёсати ва ходимларнинг фаолиятини баҳолашни ўрганиш ва ҳоказо.

Бизнес тадқиқотлари қуйидаги кетма-кетликда ўтказилади (6.8.1-расм).

Тадқиқотчилар тадқиқотнинг дастлабки босқичида муаммони аниқ белгилашлари ва тадқиқот мақсадини белгилаб олишлари керак. Ахборотларни йиғиш анча оғир ва масъулиятли ишдир. Муаммони мужмал ёки нотўғри белгилаш ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган харажатларга олиб келади. Аниқ қўйилган мақсад муаммони ҳал этиш асосидир.



6.8.1-расм. Бизнес тадқиқотларини ўтказиш кетма-кетлиги

Тадқиқотнинг кейинги босқичида буюртмачини қизиқтираётган ахборот тури ва уни энг самарали йиғиш йўлини аниқлаш зарур. Тадқиқотчи иккиламчи ёки бирламчи ахборотлар ёки иккаласини бир вақтда йиғиши мумкин.

Иккиламчи ахборот аввал бошқа мақсадлар учун йиғилган мавжуд ахборотдир.

Қуйидагилар иккиламчи ахборот манбаларини ташкил этади:
- корхоналарнинг ҳисоботлари;
- бўлғуси тадқиқотлар тўғрисидаги ҳисоботлар;
- давлат муассасаларининг нашрлари;
- корхона, муассасаларнинг баланс ҳисоботлари;
- статистик маълумотлар;
- биржалар маълумотномалари;
- газета ва журналлар, радио, телевидение эшиттиришлари ва ҳ.к.

Иккиламчи ахборот тадқиқотнинг бошланғич нуқтаси бўлиб хизмат қилади. У арзон тушиши ва олиниши осонлиги билан ажралиб туради. Аммо тадқиқотчига керакли маълумотлар эскирган, ноаниқ, тўлиқсиз ёки ишончсиз ҳолда етиб келиши мумкин. Бу ҳолда тадқиқотчининг янада кўпроқ маблағлар ва вақт сарфлаши орқали бирламчи ахборот йиғишига тўғри келади.

Бирламчи ахборот аниқ мақсад учун биринчи марта йиғиладиган ахборотдир. Бирламчи ахборот йиғишнинг учта усули бор:

1. Кузатиш усули.
2. Тажриба усули.
3. Сўров усули.

Кузатиш – биринчи ахборот йиғишнинг энг асосий услубларидан бири бўлиб, унда ташкилотчи одамлар ва вазиятлар устидан бевосита кузатиш олиб боради. Кузатиш фойдали ғояларга, рақиблар тажрибасини ўрганишга олиб келиши мумкин.

Маълумот йиғишнинг бошқа усули – **тажриба.**

Тажриба тадқиқотлари ўзаро таққосланаётган субъектлар гуруҳини танлаш, бу гуруҳлар учун турли хил ҳолатларни яратиш, таққосланаётганлар устидан назорат ва кузатилаётган фарқларнинг даражаси ва аҳамиятини белгилашни талаб қилади.

Бундай тадқиқотнинг мақсади – кузатиш натижаларини зиддиятли изоҳлашларни саралаш йўли билан сабаб-натижа муносабатларини очиб ташлашдан иборат.

Сўров тажриба-сабаб-натижа алоқаларини аниқлашда тадқиқот ўтказишнинг энг қулай усулидир.

Бизнес тадқиқотчиси ишга киришишдан олдин иш режасини ишлаб чиқиши керак. Режада кимдан сўраш кераклиги, сўровга қанча миқдордаги одамларни жалб қилиш зарурлиги, сўралувчиларни қандай тартибда танлаб олиш, ишни бажариш муддати ва ҳоказолар белгиланган бўлиши керак.

Тадқиқотчи ўзи учун қандай ахборотлар зарурлиги ва булар кўпроқ кимларда бўлишини ҳал қилиши керак.

Тадқиқот режасини ишлаб чиқиш ва ахборотларни йиғиш тадқиқотнинг энг қийин ва аҳамиятли босқичидир. Бунда керакли ахборотларни қаердан олиш, биринчи навбатда кимлардан сўрашни аниқлаш керак бўлади. Баъзи бир сўралувчилар уйда ҳам, ишда ҳам бўлмасликлари мумкин. Бошқа бировлар сўровда иштирок этишдан бош тортишлари, яна бирлари эса ғараз билан, самимий бўлмаган ҳолда жавоб беришлари мумкин. Булардан ташқари, белгиланган ахборотлар бўлган ҳужжатлар билан танишишда ҳам қийинчиликлар вужудга келади.

Тадқиқотнинг кейинги босқичи – йиғилган ахборотларни таҳлил қилиш, яъни олинган маълумотлар мажмуасидан энг муҳим маълумотлар ва натижаларни ажратиб олишдир. Йиғилган ахборотлар олинган маълумотларни статистик ёки иқтисодий-математик услуб орқали қайта ишлаш йўли билан таҳлил қилиб, ўрганилади.

Бизнес фаолиятини ахборот билан таъминлашнинг асосий вазифаси барча мартабадаги ишбилармонларга ўзларини қизиқтирадиган барча масалаларга доир маълумотларни ўз вақтида етказиб беришдан иборатдир.

Ахборотларга эҳтиёж кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ахборотлар билан таъминланишининг асосий шарти ҳисобланади. Эҳтиёж эса тадбиркорларнинг бажараётган ишларини ҳисобга олган ҳолда кичик тадбиркорликнинг мақсади ҳамда вазифаларидан келиб чиқиб аниқланади. Ахборотлар ҳажми, уларнинг турлари, уларда қайд қилинган керакли маълумотларнинг миқдори, кўрсаткичларини аниқлаш, ахборотлар билан таъминлаш тизими ташкилотчиларининг биринчи навбатдаги иши ҳисобланади. Тадбиркорлар самарали ишлаши учун етарли миқдордаги ахборотлар билан таъминланган бўлишлари керак. Ахборот тўғри, ишончли ва аниқ бўлиши, ўз вақтида келиб тушиши лозим.

Ҳар бир кичик корхонада ҳужжатларни ўрганиш жараёнида доимий, ўзгарувчан ва ҳосила ахборотлар, уларнинг даврийлигини, қарор қабул қилишда ишлатилишини аниқлаш керак.

Ҳужжатларни бажарилаётган бизнеснинг у ёки бу хизматларига тегишли эканлигини аниқлаш учун техник, режавий, молиявий, меъёрий, дастурий ва ҳоказо йўналишлар бўйича гуруҳларга ажратиш мумкин.

Ҳужжатларни *бундай туркумлаш ҳужжатлар ҳаракатининг умумий* қонуниятини аниқлаш, ҳужжатларнинг тузилиши, маълумотларни қайта ишлаш кетма-кетлигини, ходимларни иш билан банд қилиш даражаси ҳамда ҳисоблаш техникасини белгилашга имкон беради.

Шундай туркумлаш асосида ҳужжатлар айлануви таҳлил қилинади. Бу эса маълумотларни қайта ишлаш тизимининг умумий кўрсаткичларини аниқлаш ва уни такомиллаштириш бўйича тавсиялар ишлаб чиқишга имкон беради. Ҳужжатларнинг шаклланиши ва ҳаракати қонуниятини ҳисобга олган ҳолда ҳужжатлар айлануви тасвирини кўриш мумкин. Тасвирлар ҳужжатларнинг таркиби ва қайта ишланишини батафсил тадқиқот қилиш натижаларини умумлаштириш бўлади. Улар ёрдамида бажарилаётган иш турлари, ҳужжат шакллари ва ходимлар вазифалари орасида мавжуд алоқалар ва ўзаро бир-бирларини алмаштиришни график шаклида кўргазмали тасвирлаш мумкин бўлади.

Ахборот оқимларини ташкил қилувчи манбалар:

- ахборот манбалари ва истеъмолчиларни аниқлаш;
- ҳужжатларни ишлаб чиқиш;

- ахборотларни йиғиш, узатиш, қайта ишлаш ва сақлаш учун техник воситаларни аниқлаш ҳамда ҳужжатларни тузиш;

- расмийлаштириш, рўйхатдан ўтказиш, мувофиқлаштириш ва тасдиқлаш тартибларини белгилашни ўз ичига олади.

Кичик бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил қилишда мавжуд ҳисоблаш ва перфокартали техникаларнинг мавжудлиги, ахборотларни йиғиш, қайта ишлашни автоматлаштириш ва механизациялаштириш даражасидан келиб чиқиш керак.

Техник восита қанча мукаммал бўлса, бизнесмен, ишбилармон меҳнатини ташкил қилиш шунчалик самарали бўлади. Кичик бизнесни ахборот билан таъминлашни икки асосий синфга бўлиш мумкин: ташкил қилиш техник воситаси ва ҳисоблаш машиналари.

Ташкил қилиш техник воситаларига ахборотларни олиш ва қайта ишлаш, нусха кўчириш ва кўпайтиришга мўлжалланган турли хил ускуналар, мосламалар, машиналар ҳамда алоқа воситалари киради. Бунга яна ахборот ташувчилар ва хизмат кўрсатиш воситалари, хизмат хоналари асбоб-ускуналарини ҳам киритиш мумкин. Ишбилармонлар ўз ишларида кўплаб оддий қурол ва мосламалардан: қаламлар, ручкалар, счётлар, идора дафтарлари, жадваллар, графиклар, ва ҳоказолардан фойдаланадилар.

Кичик бизнес фаолиятини ахборот билан таъминлашни ташкил қилиш, ҳужжатларни сақлаш воситалари: токчалар, жавонлар, картотекалар, магнит тасмалари, магнит ва лазер дискларини кўзда тутади. Алоқа воситаларининг: телефон, телекс, директорлик ва диспет-черлик коммутаторлари, радиоалоқа, чақириш ва авария сигнал бериш қурилмалари ва ҳоказоларнинг мавжудлиги ҳам муҳимдир.

Бизнесда хилма-хил идишлар, тарозилар, соатлар, ҳисоблагичлар ва ахборот датчиклари, турли хил ўлчов асбоблари, ёзув ва нусха кўчириш машиналари ҳам муҳим аҳамиятга эга.

Бизнесда маълумотларни қайта ишлаш учун юзлаб турдаги ҳисоблаш машиналаридан фойдаланилади. Бу машиналарни қуйидаги гуруҳларга бўлиш мумкин:

- ҳисоблаш-клавишли машиналар;
- ҳисоблаш-перфокартали машиналар;
- электрон-ҳисоблаш машиналари.

Ҳисоблаш-клавишли машиналар энг содда арифметик амалларни бажаришга имкон беради. Ҳисоблаш-перфокартали машиналар – қўшиш, олиш, кўпайтириш ва бўлишни ҳамда энг мураккаб амалларни бажаради.

Электрон-ҳисоблаш машиналари мураккаб мантиқий операцияларни: таққослаш, кейинги амални танлаш, ишлаб чиқарилган дастурлар бўйича мураккаб ҳисобларни бажариш қобилиятига эга.

Бизнесда техник воситалардан фойдаланишни ташкил қилиш шакллари турли-туман. Кичик корхоналарда машина-ҳисоблаш станциялари ташкил қилинади.

Кўпгина ишбилармонлар ахборот-ҳисоблаш марказлари хизматларидан хўжалик шартномалари асосида фойдаланадилар.

Ахборотлар билан таъминлашни ташкил қилиш ахборотларни йиғиш, узатиш ва қайта ишлаш билан машғул ходимлар меҳнатини ҳам ташкил қилишни кўзда тутади. Унумли меҳнат учун қуйидагилар зарур:

- ишчи ўринларини ташкил қилиш ва уларга хизмат кўрсатиш;
- меҳнатни аниқ тақсимлаш ва бирлаштириш;
- меҳнат жараёнларини механизациялаштириш ва автоматлаштириш, ходимлар меҳнати ва ҳаётининг қулай санитария-гигиена шароитларини яратиш.

Тадбиркор томонидан қабул қилинаётган бошқарув қарорлари хусусиятларининг таҳлили тадбиркорнинг ахборотга эҳтиёжини аниқлаш учун объектив асос бўлади. Қарор қабул қилиш учун турли-туман ахборотлар керак. Булар, аввало, бизнесни таърифловчи ички ахборотлардир. Моддий ва меҳнат заҳиралари, ишлаб чиқариш технологияси, маҳсулотларнинг таннархи, корхона ичида юкларни ташиш, ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш, уларнинг малакаларини ошириш ва бошқалар шундай ахборотлардан бўлиши мумкин.

Бундай ахборотлар оператив характерга эга бўлиб, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотишни ҳамда бизнеснинг иқтисодий кўрсаткичларини акс эттиради.

Ички ахборотдан ташқари тадбиркорга ташқи ахборот ҳам керак бўлади. У кенг доирадаги маълумотлардан иборат бўлиб, ишбилармонга бозор, товарлар нархлари, транспорт харажатлари, энг янги ускуналар ва илғор технология, бизнеснинг уни қизиқтирган соҳасидаги фан ва амалиёт ютуқлари, рақиблари ҳақида маълумотлар беради. Булардан ташқари ҳар бир ишбилармон солиқлар, тадбиркорлик ҳақидаги қонунлар, меҳнат қонунчилиги ва бошқа меъёрий ҳужжатларни яхши билиши керак.

Тадбиркорга яна ижтимоий-психологик ахборотлар:

- табиий муҳитнинг экологик ҳолати;
- маҳсулот истеъмолчиларининг яшаши ва маиший шароитлари ҳақидаги ахборотлар ҳам керак.

Тадбиркор қўйилган вазифалардан келиб чиққан ҳолда энг зарур ахборотларни танлаб олиши, улар билан танишиши, кераксиз ва кам аҳамиятга эга маълумотларни ташлаб юбориши ҳамда у ёки бу масала бўйича бошқарув қарорини ишлаб чиқиши зарур.

Ишбилармон ахборот билан боғлиқ ўз ишини ҳамда ахборотларни тайёрловчи ўз ходимлари меҳнатини самарали ташкил қилиши керак. Акс ҳолда раҳбарга тасодифий маълумотлар етиб бориши мумкин.

Тадбиркорга ахборот хизмати кўрсатишни ташкил қилишда энг асосий – ортиқча маълумотларни сараловчи ишончли фильтрни яратишдир. Тадбиркорнинг ёрдамчилари ана шундай фильтр бўлишлари керак.

Қисқа хулосалар

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарининг асосий фаолияти банклар билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, улар олиб бораётган фаолият – хомашёни сотиб олиш, ишлаб чиқарилган товарлар, кўрсатиладиган хизматларга ҳақ тўлаш, ишловчиларни иш ҳақи билан таъминлаш, турли тоифадаги корхоналар, фирмалар ва бошқа юридик шахслар билан бўладиган иқтисодий муносабатлар, яъни олинган даромаддан солиқ тўлаш, транспорт, коммунал хизматлари учун барча турдаги тўловлар, шунингдек олинадиган кредитлар ва бошқа ҳисоб-китоблар банклар орқали амалга оширилади.

Банк операциялари актив ва пассив операциялардан иборат бўлади. Пассив опрерациялар пул маблағларини маълум бир йўналишга сафарбар этишга қаратилган бўлади. Актив операциялар турли характердаги кредитлар бериш билан боғлиқдир.

Солиқлар қонун билан белгиланган, бюджетга мажбурий тўланадиган пул тўловларидир. Солиқлар, аввало, давлатнинг вазифаларини молиявий маблағлар билан таъминлаш заруратидан келиб чиқади. Ўзбекистон Республикасида умумдавлат ва маҳаллий солиқлар амал қилади. 2005 йилнинг 1 июлидан бошлаб, микрофирмалар ва кичик корхоналар учун ягона солиқ тизими жорий этилган.

Тадбиркорликнинг иқтисодий фаолият юритишлари, молиявий ва бухгалтерия ҳисоб-китобларини тўғри амалга оширишларида аудиторлик хизмати муҳим ўрин тутади. Аудитнинг асосий мақсади – корхоналарнинг молиявий ва хўжалик операциялари тўғрилиги ва Ўзбекистон қонунчилигига мослигини аниқлашдан иборат.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Банкнинг пассив ва актив операцияларининг моҳияти нимада?
2. Банкда кредит бериш тартиби қандай ташкил этилган?
3. Банклар билан тадбиркорлар ўртасида бажариладиган операцияларда ўзаро муносабатлар қандай ташкил этилади?
4. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги валюта операциялари қандай бажарилади?
5. Тадбиркорлик фаолиятида солиқ солиш тартибини изоҳлаб беринг.
6. Солиқ солиш объекти ва базаси нима?
7. Солиқ ставкаларининг таркиби қандай тузилган?
8. Акциз солиғи нима? Унинг амал қилиш тартиби қандай?
9. Аудитнинг асосий мақсади нималардан иборат?
10. Аудиторларнинг ҳуқуқ ва бурчлари нималардан иборат?
11. Кичик бизнес фаолиятида ахборотнинг моҳияти ва аҳамияти нимада?
12. Бизнесда ахборот турлари ва уларнинг тутган ўрни қандай?
13. Ахборот алмашинувининг асосий элементлари нималардан иборат?
14. Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришда ахборотлар тизимидан қандай фойдаланадилар?

Адабиётлар

1. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.
2. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 20 июндаги ПФ-3620-сонли "Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида"ги Фармони.
3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 24 июндаги ПФ-3622-сонли "Тадбиркорлик субъектларининг хўжалик соҳасидаги ҳуқуқбузарликлари учун молиявий жавобгарлигини эркинлаштириш тўғрисида"ги Фармони.
4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 15 июндаги ПҚ-100-сонли "Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида" ги қарори.
5. Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. - Т.: ТДИУ, 2010. -267б.

7-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ ВА МАҲСУЛОТ ТАННАРХИ ТАҲЛИЛИ

7.1. Ишлаб чиқариш харажатларининг моҳияти, таркиби ва элементлари

Ҳар бир корхона маҳсулот ишлаб чиқариш жараёни билан боғлиқ харажатларни амалга оширади. Маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнида сарф қилинган моддий ресурслар (асосий воситалар эскириши, хомашё ва материаллар, ёнилғи-мойлаш материаллари, эҳтиёт қисмлар ва бошқалар) ва жонли меҳнат сарфи ишлаб чиқариш харажатларини ташкил этади.

Корхонанинг ишлаб чиқариш, сотиш ва бошқа фаолияти натижасида юзага келадиган харажатларини қуйидагича туркумлаш мумкин (7.1.1-расм):

1. Ишлаб чиқариш жараёнидаги иштирокига кўра:
- ишлаб чиқариш харажатлари;
- ноишлаб чиқариш харажатлари.

2. Ишлаб чиқаришда сарф этиладиган ресурслар манбаига кўра:
- ички харажатлар;
- ташқи харажатлар.

3. Маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ўзгаришига нисбатан:
- доимий харажатлар;
- ўзгарувчан харажатлар.

4. Маҳсулот таннархига олиб борилиши жиҳатидан:
- бевосита харажатлар;
- билвосита харажатлар.

5. Корхонанинг умумий ишлаб чиқариш, молиявий ва бошқа фаолияти натижасида юзага келадиган:
- маҳсулот таннархига киритиладиган харажатлар;
- давр харажатлари;
- молиявий фаолият бўйича харажатлар;
- фавқулодда зарарлар.

Ишлаб чиқариш харажатлари бевосита ишлаб чиқариш жараёни амалга ошириш билан боғлиқ қуйидаги харажатлардан ташкил топади:
- бевосита моддий харажатлари;
- бевосита меҳнатга ҳақ тўлаш харажатлари;
- ишлаб чиқаришга тааллуқли устама харажатлар.

Бевосита маҳсулот ишлаб чиқариш жараёни билан боғлиқ бўлмаган

харажат турлари ноишлаб чиқариш харажатлари деб юритилади. Унинг таркибига:

- маҳсулотни сотиш билан боғлиқ харажатлар;
- бошқарув харажатлари;
- бошқа операцион харажатлар ва зарарлар;
- фавқулодда зарарлар киради.



7.1.1-расм. Харажатларнинг туркумланиши

Ишлаб чиқариш жараёнида фойдаланиладиган корхонанинг ўзига тегишли ресурслар сарфи (масалан, фермер хўжалигида асосий воситалар эскириши, хўжаликнинг ўзида ишлаб чиқарилган ем-хашак, органик ўғитлар, асосий подага ўтказилаётган ёш чорва моллари ва бошқалар) корхонанинг ички харажатларини, ташқи мол етказиб берувчилар ва бошқа субъектлардан сотиб олинган ресурслар учун тўловлар корхонанинг ташқи харажатларини ташкил қилади.

Қисқа муддатли даврда маҳсулот ҳажмининг ўсишига нисбатан доимий (FC) ва ўзгарувчи (УС) харажатлар фарқ қилади.

Доимий харажатлар маҳсулот ҳажмининг ўзгаришига боғлиқ бўлмай, корхонанинг маълум бир вақт оралиғида сарфлаши қатъий белгилаб қўйилган ўзгармас харажатларини ифода этади. Бунга асосий воситаларнинг амортизацияси, бошқарув ходимларининг иш ҳақи, суғурта тўловлари, телефон учун абонентлик тўлови ва ижара тўловларини мисол қилиб келтириш мумкин. Доимий харажатларнинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, маҳсулот ҳажмининг ошиб бориши билан бир бирлик маҳсулотга тўғри келувчи ўртача доимий харажатлар камайиб боради.

Ўзгарувчи харажатлар миқдори маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг ўсиши ёки камайишига қараб ўзгариб туради, яъни маҳсулот ҳажми ўзгаришига мутаносиб бўлади. Ўзгарувчан харажатлар таркибига ишчиларнинг иш ҳақи ва унга нисбатан ажратмалар, хомашё, ёнилғи-мойлаш материаллари, ёқилғи ва энергия, транспорт харажатлари ва бошқа воситалар фарқи киради. Ўзгарувчан харажатларнинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, маҳсулот ҳажмининг ошиб бориши бир бирлик маҳсулотга тўғри келувчи ўртача ўзгарувчи харажатларнинг ўзгаришига унча таъсир кўрсатмайди.

Доимий ва ўзгарувчи харажатлар йиғиндиси корхонанинг умумий харажатларини (ТС=FC+УС) ташкил қилади. Бундан ташқари маҳсулот ишлаб чиқаришнинг (Q) бир бирлигига сарфланган ўртача умумий харажатлар тушунчаси ҳам мавжуд. Умумий харажатлар суммасини маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмига бўлиш орқали топиш мумкин.

Ишлаб чиқаришнинг дастлабки босқичида, моддий ресурслар ва асосий воситалар тўла бандлик даражасига эришмаган даврда, ўртача доимий харажатлар қиймати юқори бўлади ва ишлаб чиқариш ҳажмининг ошиб бориши билан у камайиб бориш хусусиятига эга. Ўртача ўзгарувчи харажатлар ишлаб чиқариш ҳажми оптимал чегарага етгунча камайиб боради, аммо ундан кейин ишлаб чиқаришга жалб этилган ортиқча ресурслар самарасиз бўлиши туфайли, ўртача ўзгарувчи харажатлар ортиб боради.

Кейинги ҳар бир қўшимча маҳсулот бирлигини ишлаб чиқаришга сарфланадиган харажатлар чегаравий харажатлар деб юритилади. Уни умумий харажатлар суммасининг ўсган қисмини маҳсулот ҳажмининг ўсган қисмига бўлиш орқали топиш мумкин. Чегаравий харажатлар ишлаб чиқарилаётган ҳар бир қўшимча маҳсулот бирлиги корхонага қанчага тушишини кўрсатади. Бир бирлик маҳсулот ишлаб чиқаришга кетадиган моддий, меҳнат ва бошқа харажатлар сарфи оптималлашиб

борган сари чегаравий харажатлар камайиб боради. Аммо, корхонанинг ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш имкониятлари тўлиқ бандликка эришгач, кейинги бирлик маҳсулотни ишлаб чиқариш харажатлари борган сари қимматлашиб боради.

Натижада юзага келадиган харажатлар Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг 1999 йил 5 февралдаги 54-сонли қарори билан тасдиқланган "Маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари таркиби ҳамда молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисидаги Низом"га мувофиқ қуйидагича туркумланади:

1. Маҳсулот ишлаб чиқариш таннарх ҳосил қилувчи харажатлар:
- ишлаб чиқаришнинг моддий харажатлари;
- ишлаб чиқариш хусусиятига эга;
- ишлаб чиқаришга тегишли асосий воситалар ва номоддий активлар амортизацияси;
- ишлаб чиқариш аҳамиятига эга бошқа харажатлар.

2. Ишлаб чиқариш таннархига киритилмайдиган, бироқ асосий фаолиятидан олинган фойдани аниқлашда ҳисобга олинадиган давр харажатлари:
- маҳсулотни сотиш харажатлари;
- бошқарув харажатлари;
- бошқа операцион харажатлар.

3. Корхонанинг умумхўжалик фаолиятидан олинган фойдасини аниқлашда ҳисобга олинадиган молиявий фаолият бўйича харажатлар:
- фоизлар бўйича тўловлар;
- мол-мулкни узоқ муддатли ижарага (лизингга) олиш тўловлари;
- хорижий валюта билан операция бўйича салбий курс тафовутлари;
- қимматли қоғозларга қўйилган маблағларни қайта баҳолаш;
- молиявий фаолиятга оид бошқа харажатлар.

4. Корхонанинг одатдаги фаолиятига мос келмайдиган, бир неча йиллар давомида такрорланиб турмайдиган ва кичик тадбиркорлик корхонаси бошлиғининг (мулк эгасининг) қабул қилган бошқарув қарорларига боғлиқ бўлмаган ҳолда вужудга келадиган воқеа ва ҳодисалар (сув тошқини, ёнғин, жала, дўл каби табиий офатлар ва мамлакат қонунчилигида ўзгариш) натижасида кўрилган фавқулодда зарарлар.

7.2. Маҳсулот таннархи ва уни ҳисоблаш усуллари

Таннархда корхона ишлаб чиқариш фаолиятининг сифат кўрсаткичлари - ишлаб чиқариш ресурсларидан фойдаланиш самарадорлиги, ишлаб чиқариш технологияси ва меҳнатни ташкил

этиш даражаси, корхонани тежамкорлик билан ва оқилона юритиш омиллари, маҳсулот ишлаб чиқаришни юксалтириш шароитлари ўз аксини топади.

Маҳсулот таннархини ҳисоблашдан кўзда тутилган асосий мақсад - уни ишлаб чиқаришга сарфланган ҳақиқий харажатларни тегишли ҳужжатларда ўз вақтида, тўлиқ ва ишончли акс эттириш ҳамда моддий, меҳнат ва молиявий ресурслардан тежамкорлик асосида, оқилона фойдаланиш устидан назорат ўрнатишдир.

Маҳсулот таннархи корхона харажатлари тушунчасидан фарқ қилади. Корхонанинг маҳсулот ишлаб чиқариш, сотиш ва бошқа молиявий-хўжалик фаолияти натижасида юзага келадиган барча харажатлари маҳсулот таннархига киритилмайди. Маҳсулотнинг (ишнинг, хизматнинг) ишлаб чиқариш таннархига уни бевосита ишлаб чиқариш билан боғлиқ харажатлар киритилади. Уларга қуйидагилар тегишли:

- бевосита моддий харажатлар;
- бевосита меҳнат харажатлари;
- ишлаб чиқариш хусусиятига эга билвосита устама харажатлар. Бу харажатларнинг кўпчилигини натурада, яъни дона, кг, метр ва бошқа кўринишларда ҳисобга олиб бориш ва режалаштириш мумкин. Аммо маҳсулот ишлаб чиқаришга сарфланган барча харажатларни биргаликда ҳисобга олиш учун уларни ягона ўлчов бирлигига - қиймат-пул кўринишига келтириш талаб этилади.

Айрим турдаги ишлаб чиқариш харажатларини яратилаётган маҳсулот таннархига тўғридан-тўғри киритиш мумкин. Унга ишлаб чиқаришдаги ишчиларнинг иш ҳақи ва истеъмол қилинган моддий ресурслар сарфини киритиш мумкин. Бундай харажат турлари бевосита ишлаб чиқариш харажатлари деб юритилади.

Иккинчи бир харажат турлари бир неча хил маҳсулот етиштириш жараёнида иштирок этиши туфайли (масалан, бир неча хил экинларга ўғит ташиган трактор амортизацияси) уларга кетган харажатларни шу маҳсулотларни ишлаб чиқаришдаги иштирокига мутаносиб тақсимлашга тўғри келади. Бундай харажатлар билвосита ишлаб чиқариш харажатлари ёки ишлаб чиқаришга тегишли устама харажатлар деб юритилади.

Маҳсулот таннархи бир турдаги маҳсулотни бевосита ва билвосита ишлаб чиқариш харажатларини шу маҳсулот миқдорига бўлиш орқали топилади:

$$\mathbf{МТ = МХ+ИХ+СТ+А+БИХ / М}$$

Бу ерда:

МТ - маҳсулот таннархи, сўм;

7.2.1-жадвал

Маҳсулот таннархининг бевосита ва билвосита харажатлари таркиби

Харажат моддалари	Маҳсулот таннархига олиб борилиши жиҳатидан	
	бевосита	билвосита (устама)
Хомашё ва асосий материаллар (қайта кирим қилинган чиқитлардан ташқари)	+	
Сотиб олинган бутловчи қисмлар ва ярим фабрикатлар	+	
Ишлаб чиқариш характеридаги иш ва хизматлар		+
Технологик мақсадлар учун ишлатилган ёқилғи энергия	+	
Ишлаб чиқаришга тегишли меҳнатга ҳақ тўлаш харажатлари	+	
Ишлаб чиқаришга тегишли ижтимоий суғуртага ажратмалар	+	
Моддий қийматликлар камомади ва маҳсулотларнинг бузилишидан кўрилган зарарлар	+	
Асосий воситалар амортизацияси		+
Ишлаб чиқаришга оид бошка харажатлар		+

МХ - ишлаб чиқаришнинг моддий харажатлари, сўм;

ИХ - ишлаб чиқариш хусусиятидаги меҳнатга ҳақ тўлаш харажатлари, сўм;

СТ - ишлаб чиқаришга тегишли бўлган ижтимоий суғурта тўловлари, сўм;

А - асосий воситалар амортизацияси, сўм;

БИХ - бошқа ишлаб чиқариш харажатлари, сўм;

М - маҳсулот миқдори, центнер, дона, кг, тонна ва ҳакозо.

Корхонада режадаги (бизнес-режада белгиланган) ва ҳақиқий (ҳисобот бўйича ҳақиқатда эришилган) таннарх ҳисоблаб борилиши мумкин. Бу режалаштирилган ишлаб чиқариш харажатларини ҳақиқатда эришилган даража билан таққослаш, ортиқча моддий ва меҳнат ресурслари сарфларига йўл қўйилган ёки тежамга эришилганини аниқлаш ва келгусида тегишли хулосалар чиқаришга имкон беради.

Режадаги таннарх корхонанинг мавжуд техник, технологик ва кадрлар салоҳияти доирасида маҳсулот ишлаб чиқаришга сарфланиши эҳтимоли бўлган харажатларнинг кутилаётган максимал даражасини акс эттиради. Режадаги таннарх моддий ресурсларни сарфлаш меъёрлари асосида ҳисобланади.

Ҳақиқий таннарх корхонанинг маҳсулот ишлаб чиқариш жараёнини ҳақиқатда сарфланган бевосита ишлаб чиқариш харажатларини ташкил этади. Ҳақиқий таннарх режадаги таннархдан фарқ қилиши мумкин. Агар у режадаги таннархдан юқори бўлса, ишлаб чиқариш самардорлигининг пасайишидан паст бўлса, капитал, меҳнат ва моддий ресурслардан оқилона фойдаланиш натижаларини акс эттиради. Маҳсулот таннархини ҳисоблашда фақат шу маҳсулотни ишлаб чиқариш билан боғлиқ харажатлар ҳисобга олинади. Маҳсулотни сотиш ва ишлаб чиқаришни бошқариш билан боғлиқ умумкорхона харажатлари маҳсулот таннархига киритилмай давр харажатлари ҳисобига киритилади.

Маҳсулот таннархини аниқлашда ҳисоблаш объектларини билиш мухимдир. Унга қилинган харажатларни алоҳида ҳисобга олиш мумкин бўлмаганлигидан, умумий ишлаб чиқариш харажатларини ҳисоблаш объектлари бўйича тўғри тақсимлаш муҳимдир.

Маҳсулот таннархига киритиладиган ишлаб чиқариш харажатлари харажат **элементлари** ва **моддалари** бўйича гуруҳларга ажратилади. Бундай гуруҳлаш:

-режалаштирилган маҳсулот ишлаб чиқаришнинг моддий ва меҳнат сарфларига эҳтиёжни аниқлаш;

-харажатларни иқтисодий мазмунига кўра тақсимлаш;

-умумий ишлаб чиқариш харажатлари миқдорида у ёки бу харажат элементларининг улушини аниқлаш имконини беради.

Масалан, бухгалтерия ҳисобида маҳсулот ишлаб чиқариш таннархини ҳосил қилувчи харажатлар иқтисодий мазмуни ва умумийлик хусусиятларига кўра қуйидаги **элементларга** ажратилади:

-ишлаб чиқаришнинг моддий харажатлари;

-ишлаб чиқаришга тегишли меҳнатга ҳақ тўлаш харажатлари;

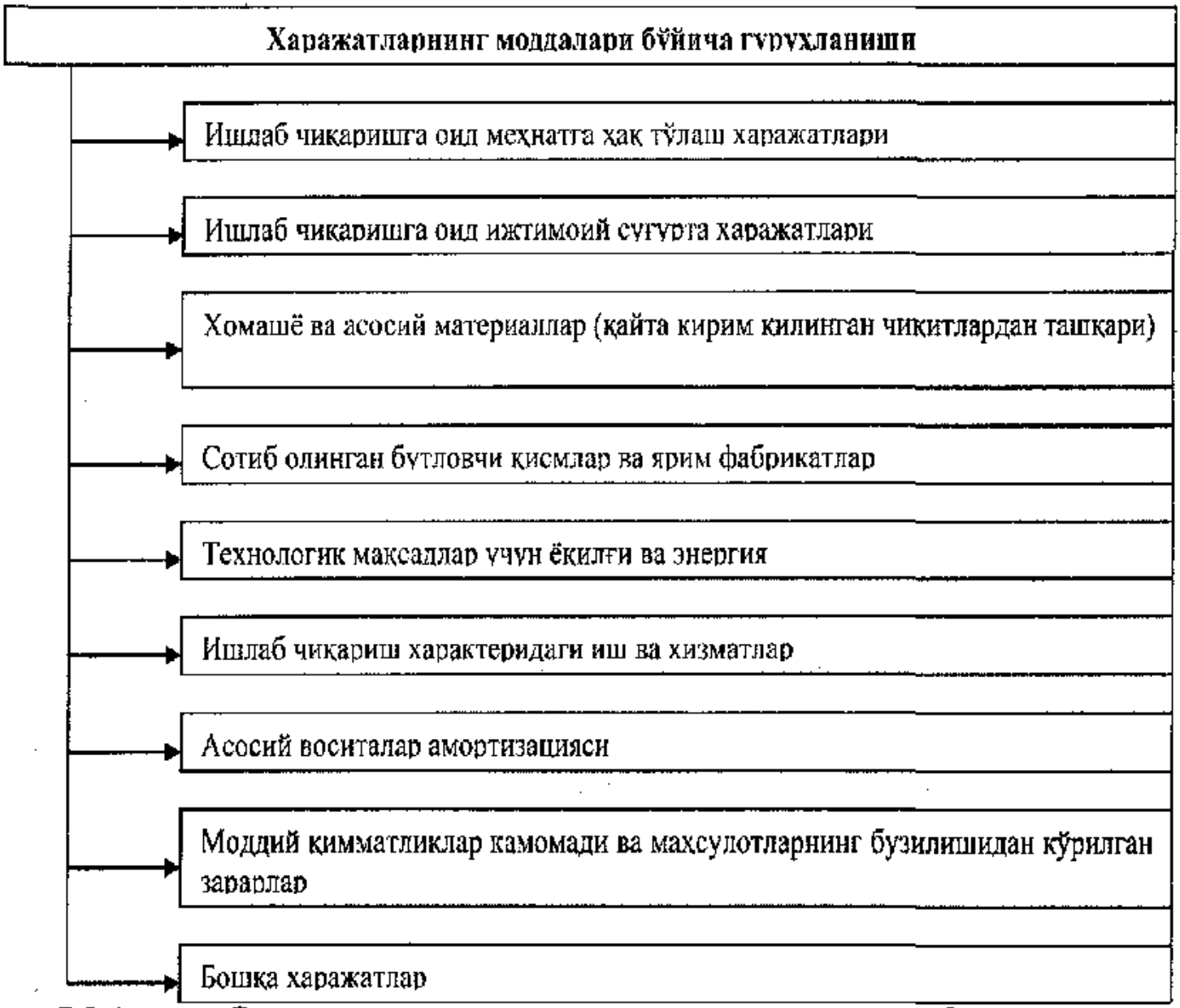
-ишлаб чиқаришга тегишли ижтимоий суғуртага ажратмалар;

-асосий воситалар ва номоддий активлар амортизацияси;

-ишлаб чиқаришга оид бошқа харажатлар.

Иқтисодий ҳисоб-китобларда маҳсулот таннархини режалаштириш ва ҳисоблашда харажатларни ***ҳисоблаш моддалари*** бўйича гуруҳлаш қабул қилинган. Саноат корхоналарида ***маҳсулот таннархини ҳисоблаш моддалари*** қуйидагилардан ташкил топади:

Маҳсулотнинг ишлаб чиқариш таннархини ҳосил қилувчи харажат ***элементлари*** ва ***ҳисоблаш моддалари*** орасида ўзаро боғлиқлик мавжуд.



7.2.1-расм. Саноат корхоналарида маҳсулот таннархини ҳисоблаш моддалари

"Хомашё ва асосий материаллар" моддасида маҳсулотнинг асосини ташкил этиб, унинг таркибига кирадиган ёки маҳсулот тайёрлашда (ишларни бажариш ва хизматлар кўрсатишда) зарур таркибий қисм ҳисобланган четдан сотиб олинадиган хомашё ва материаллар, шунингдек бир маромдаги технология жараёнини таъминлаш, маҳсулотларни ўраш ёки бошқа ишлаб чиқариш эҳтиёжларига сарфланадиган (асбоб-ускуналар, бинолар, иншоотлар ва бошқа асосий воситалар синовини ўтказиш, назорат қилиш, сақлаш, тузатиш ва улардан фойдаланиш учун ишлаб чиқариш жараёнида фойдаланиладиган), харид қилинадиган материаллар ўз аксини топади.

Маҳсулот таннархига киритиладиган хомашё ва материаллар харажатларидан қайтариладиган чиқитлар қиймати ва идиш, ўраш-жойлаш

материаллари қиймати уларнинг амалда сотилиши, фойдаланилиши ёки омборга кирим қилиниши нархи бўйича чиқариб ташланади.

"Сотиб олинган бутловчи қисмлар ва ярим тайёр маҳсулотлар" моддасида келгусида корхонада монтаж қилинадиган ёки қўшимча ишлов бериладиган бутловчи буюмлар ва ярим тайёр маҳсулотлар ҳисобга олинади.

"Ишлаб чиқариш характеридаги иш ва хизматлар" моддасига ташқи юридик ва жисмоний шахслар, шунингдек корхонанинг ички бўлинмалари томонидан бажариладиган фаолиятнинг асосий турига тегишли бўлмаган ишлаб чиқариш хусусиятига эга ишлар ва хизматлар киради.

Унга маҳсулот тайёрлаш бўйича айрим операцияларни бажариш, хомашё ва материалларга ишлов бериш, истеъмол қилинаётган хомашё ва материаллар сифатини аниқлаш учун синовлар ўтказиш, белгиланган технологик жараёнларга риоя этилиши устидан назорат қилиш ва бошқаларга тегишли бўлади.

Корхона ичида ташқи субъектларнинг транспорт хизматлари (хомашё, материаллар, инструментлар, деталлар, юкларнинг бошқа турларини омбордан цехга келтириш ва тайёр маҳсулотни сақлаш учун омборга ташиш) ҳам ишлаб чиқариш хусусиятига эга хизматларга тегишли бўлади.

Корхонанинг транспорти ва ходимлари томонидан моддий ресурсларни етказиш билан боғлиқ харажатлар (юклаш ва тушириш ишлари ҳам шулар жумласига киради) ишлаб чиқариш харажатларининг тегишли элементларига кириши керак (меҳнатга ҳақ тўлаш харажатлари, асосий фондлари амортизацияси, моддий харажатлар ва бошқалар).

"Технологик мақсадлар учун ишлатилган ёқилғи ва энергия" моддасида технологик мақсадлар, энергиянинг барча турларини ишлаб чиқариш, биноларни иситишга сарфланадиган ёнилғининг четдан сотиб олинадиган барча турлари, корхонанинг технологик, транспорт ва бошқа ишлаб чиқариш ва хўжалик эҳтиёжларига сарфланадиган барча турдаги харид қилинадиган энергия акс эттирилади.

"Ишлаб чиқаришга тегишли меҳнатга ҳақ тўлаш харажатлари"га корхонада қабул қилинган меҳнатга ҳақ тўлаш шакл ва усулларига мувофиқ қўлланиладиган тариф ставкалари ва лавозим маошларидан келиб чиқиб ҳисобланган:

- ишлаб чиқариш хусусиятидаги амалда бажарилган иш учун ҳисобланган иш ҳақи, шу жумладан, бажарилган ишни ҳисобга олиш бўйича дастлабки ҳужжатларда назарда тутилган рағбатлантирувчи тусдаги тўловлар;
- касб маҳорати ва мураббийлик учун тариф ставкалари ва окладларга устамалар;

- иш тартиби ва меҳнат шароитлари билан боғлиқ компенсация тусидаги тўловлар, шу жумладан, тунги сменада, ишдан ташқари вақтда, дам олиш ва байрам (ишланмайдиган) кунлари ишлаганлик учун тариф ставкалари ва окладларга устамалар ва қўшимча ҳақ;

- кўп сменали тартибда ишлаганлик, касбларни бирга қўшиб олиб борганлик ва хизмат кўрсатиш зоналарини кенгайтирганлик учун устамалар;

- ҳукумат томонидан тасдиқланган касблар ва ишлар рўйхати бўйича оғир, зарарли, алоҳида зарарли меҳнат ва табиий-иқлим шароитларида ишлаганлик учун устамалар, шу жумладан, ушбу шароитлардаги узлуксиз иш стажи учун устамалар;

- қурилиш, реконструкция қилиш ва мукаммал таъмирлашда бевосита банд бўлган, шунингдек қонун ҳужжатларида назарда тутилган ҳолларда вахта усули билан ишларни бажарган ходимлар учун ишнинг кўчма ва қатнов хусусияти учун устама;

- меҳнатга ҳақ тўлашнинг районлар бўйича тартибга солиниши, шу жумладан, район коэффицентлари ва амалдаги қонун ҳужжатларига мувофиқ чўл, сувсиз ва юқори тоғ жойларида ишлаганлик учун коэффицентлар билан белгилаган тўловлар;

- амалдаги қонун ҳужжатларига мувофиқ навбатдаги (йиллик) ва қўшимча таътиллар, навбатдаги (ҳар йилги) фойдаланилмаган ва қўшимча таътиллар учун компенсациялар, ўсмирларнинг имтиёзли соатлари, болани овқатлантириш учун оналар ишидаги танаффуслар, шунингдек тиббий кўриклардан ўтиш билан боғлиқ вақт учун ҳақ тўлаш;

- мажбурий таътилдаги ходимларга, асосий иш ҳақини қисман сақлаб қолган ҳолда ҳақ тўлаш;

- давлат вазифаларини бажарганлик учун (ҳарбий йиғинлар, фавқулодда вазиятлар бўйича йиғинлар ва бошқалар) меҳнат ҳақи тўлаш;

- корхона штатида турмайдиган ходимлар меҳнатига улар томонидан фуқаролик-ҳуқуқий тусдаги тузилган шартномалар бўйича ишлар бажарилганлиги учун ҳақ тўлаш, агар бажарилган иш учун ходимлар билан ҳисоб-китоб корхонанинг ўзи томонидан амалга оширилса, пудрат шартномаси ҳам шу жумлага киради;

- белгиланган тартибга мувофиқ ишлаб чиқариш жараёнида қатнашувчи ходимлар меҳнатига ҳақ тўлаш фондига киритиладиган тўловларнинг бошқа турлари.

"Ишлаб чиқаришга тегишли ижтимоий суғуртага ажратмалари" моддасида қонун ҳужжатлари билан белгиланган меъёрлар бўйича меҳнатга ҳақ тўлаш фондига ижтимоий турдаги мажбурий ажратмалар,

нодавлат пенсия жамғармаларига, ихтиёрий тиббий суғурта ва ихтиёрий суғуртанинг бошқа турларига ажратмалар акс эттирилади.

"Асосий воситалар амортизацияси"га асосий ишлаб чиқариш фондлари ва номоддий активларнинг белгиланган тартибда тасдиқланган меъёрлар бўйича дастлабки (тиклаш) қийматидан келиб чиқиб ҳисобланган амортизация ажратмалар суммаси (лизинг бўйича ва қонун ҳужжатларига мувофиқ амалга ошириладиган жадаллаштирилган амортизация ҳам) киради.

"Асосий воситалар амортизацияси" сақлаш ва ишлатишга ҳамда корхона томонидан амалга оширилган жорий, оралиқ ва мукаммал таъмирлашга тегишли;

- асосий воситаларга хизмат кўрсатувчи ходимларнинг иш ҳақи;
- уларнинг иш ҳақидан ижтимоий ажратмалар қилиш;
- ёнилғи-мойлаш материалларига қилинган харажатлар;
- асосий воситаларни барча турдаги таъмирлаш ва техник хизмат кўрсатиш харажатлари;
- таъмирлашда иштирок этган ишчи ва мутахассислар иш ҳақи ва иш ҳақидан ижтимоий ажратмалар;
-асосий воситаларни таъминлашга сарфланган эҳтиёт қисмлар, қурилиш материаллари ва бошқа материаллар, таъмирлаш ва ундан сўнг синаб кўриш чоғида сарфланган ёнилғи-мойлаш материаллари қиймати таннархни ҳисоблашнинг тегишли моддаларида (хомашё ва асосий материаллар, сотиб олинган бутловчи қисмлар ва ярим фабрикатлар, технологик мақсадлар учун ишлатилган ёқилғи ва энергия, ишлаб чиқаришга тегишли меҳнатга ҳақ тўлаш харажатлари, ишлаб чиқаришга тегишли ижтимоий суғурта ажратмалари) ҳисобга олинади.

"Моддий қимматликлар камомади ва маҳсулотларнинг бузилишидан кўрилган зарарлар"да ишлаб чиқариш соҳасида моддий бойликларнинг табиий йўқолиш меъёрлари доирасида ва улардан ортиқча йўқотилиши, яроқсизланиши ва кам чиқиши ҳисобга олинади.

"Ишлаб чиқаришга оид бошқа харажатлар" моддаси қуйидагилардан ташкил топади:

- ишлаб чиқаришни хомашё, материаллари, ёнилғи, энергия, мосламалар ва бошқа меҳнат воситалари ва буюмлари билан таъминлаш харажатлари;
-четдан жалб этилган корхоналар томонидан амалга оширилган корхонанинг асосий ишлаб чиқариш фондларини иш ҳолатида сақлаш харажатлари (техник кўрик ва қаров, ўртача, жорий ва мукаммал тузатиш харажатлари);

- ишлаб чиқариш фаолиятига тегишли асосий воситаларни жорий ижарага олиш билан боғлиқ харажатлар;

- ифлослантирувчи моддаларни йўл қўйиладиган меъёрлар доирасида ва ундан ортиқча атроф-муҳитга чиқарганлик учун тўловлар;

- ишлаб чиқариш хусусиятлари билан боғлиқ меҳнатнинг нормал шароитлари ва техника хавфсизлигини таъминлаш харажатлари;

- ходимларга текин кўрсатиладиган коммунал хизматлар, озиқ-овқат, текин бериладиган жой ҳақини тўлаш харажатлари (ёки уй-жой, коммунал хизматлар ва бошқалар учун пул компенсацияси суммаси);

- амалдаги қонун хужжатларига мувофиқ текин бериладиган ва шахсий фойдаланишда қоладиган буюмлар қиймати (шу жумладан, формали кийим-бош, махсус овқатлар) ёки улар пасайтирилган нархлар бўйича сотилиши муносабати билан имтиёзли суммаси;

- ишлаб чиқариш ходимларини белгиланган ишлаб чиқариш жараёнига тегишли хизмат сафарларига юбориш бўйича меъёрлар доирасида ва улардан ортиқча харажатлар;

- ишлаб чиқаришдаги ишчилари ва ишлаб чиқариш активларини мажбурий суғурта қилиш харажатлари;

- кафолатли хизмат муддати белгиланган буюмларни кафолатли тузатиш ва уларга сифатли хизмат кўрсатиш харажатлари;

- маҳсулотни (хизматларни) мажбурий сертификация қилиш харажатлари;

- ишлаб чиқариш жароҳатлари туфайли меҳнат қобилияти йўқолиши муносабати билан тегишли ваколатли органларнинг қарорлари асосида ва қарорларисиз тўланадиган нафақалар;

- ходимларни иш жойига олиб бориш ва олиб келиш билан боғлиқ харажатлар;

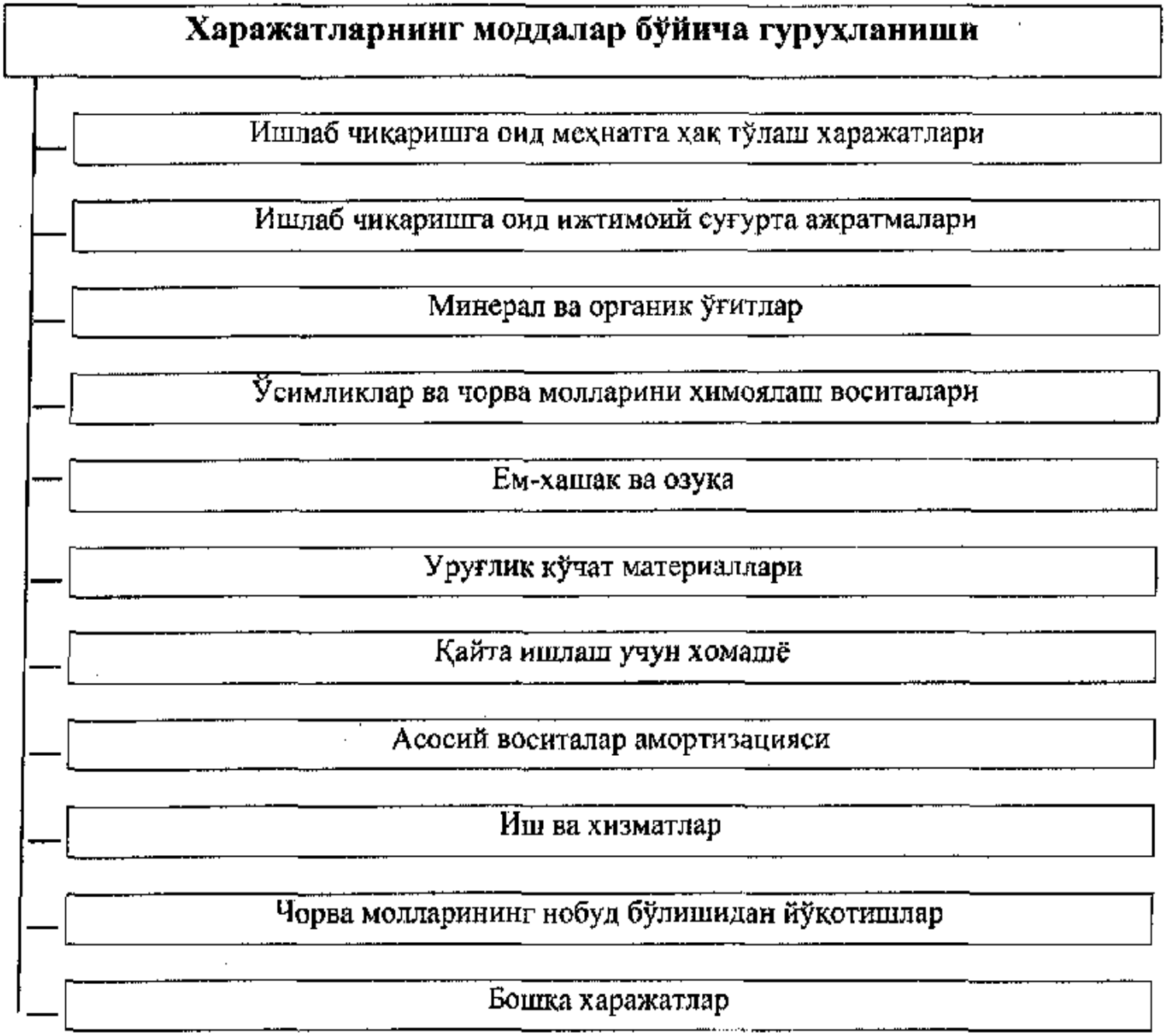
- ишлаб чиқариш характеридаги бошқа харажатлар.

Корхонанинг қайси тармоққа мансублигидан келиб чиқиб, маҳсулот таннархини ҳисоблаш моддалари фарқ қилади. Масалан, қишлоқ хўжалигида таннархни ҳисоблаш моддалари қуйидагича туркумланади:

- қишлоқ хўжалигида маҳсулот танархини ҳисоблашнинг ***"Ишлаб чиқаришга оид меҳнатга ҳақ тўлаш харажатлари", "Ишлаб чиқаришга оид ижтимоий суғурта ажратмалари"*** ва ***"Асосий воситалар амортизацияси"*** моддаларидан ташқари бошқа моддалари таркиби саноат корхоналари маҳсулоти таннархини ҳисоблаш моддаларидан фарқ қилади.

- ***"Минерал ва органик ўғитлар"*** моддасида экинларга солинган минерал ва органик ўғитлар қиймати ҳисобга олинади. Бунда корхонанинг ўзида мавжуд органик ўғитлар (гўнг ва бошқа) уларни ишлаб чиқариш

таннархида, четдан сотиб олинганлари эса сотиб олиш баҳосида ҳисобга олинади.



7.2.2-расм. Қишлоқ хўжалигида маҳсулот таннархини ҳисоблаш бўйича харажат моддалари

Ушбу ўғитларни экинларга солиш (транспортга юклаш, ташиш, тушириш, сепиш ва бошқалар) бу моддада акс этмай, тегишли моддалар бўйича (меҳнатга ҳақ тўлаш, асосий воситаларни сақлаш, иш ва хизматлар ва бошқа) ҳисобга олинади.

"Ўсимликлар ва чорва молларини ҳимоялаш воситалари" моддасида экинлар ва чорва молларини касалликлар, зараркунандалардан ҳимоялаш ва бегона ўтлардан тозалашда ишлатиладиган воситалар: гербицидлар, пестицидлар, дефолиантлар, кимёвий ва биологик воситалар, биопрепаратлар, тиббий ва дезинфекция воситалари ҳамда бошқа ҳимоя воситаларини сотиб олиш билан боғлиқ харажатлар ўз аксини топади.

Ушбу ҳимоя воситалари билан экинларга ишлов бериш харажатлари (сепиш, чанглатиш, дефоляция қилиш ва бошқалар) бу моддада акс этмай, тегишли моддалар бўйича (меҳнатга ҳақ тўлаш, асосий воситаларни сақлаш, иш ва хизматлар ва бошқалар) ҳисобга олинади. Чорвачиликда бу моддага биопрепаратлар, тиббий ва дезинфекция воситаларини ишлатиш билан боғлиқ харажатлар ҳам ҳисобга олинади.

"Ем-хашак ва озуқа" моддасида чорва молларини озиқлантиришда ишлатилган корхонанинг ўзида етиштирилган ҳамда четдан сотиб олинган ем-хашак ва бошқа озуқа турлари қиймати ўз аксини топади. Бунда озуқаларни корхона ичида даладан омборга, омбордан молларга бериш жойига ташиш харажатлари, шунингдек уларни озуқага тайёрлаш билан боғлиқ харажатлар ушбу моддада акс этмай тегишли моддаларда (меҳнатга ҳақ тўлаш, асосий воситаларни сақлаш, иш ва хизматлар ва бошқа) ҳисобга олинади.

"Уруғлик ва кўчат материаллари" моддасида ўзида ишлаб чиқарилган ҳамда сотиб олинган экиш учун мўлжалланган уруғлик ва кўчатлар ҳисобга олинади. Бунда корхонанинг ўзида етиштирилган уруғлик ва кўчатлар уларни ишлаб чиқариш таннархи, четдан сотиб олинганлари эса сотиб олиш баҳосида ҳисобга олинади. Ушбу уруғлик ва кўчатларни экишга тайёрлаш (транспортга юклаш, ташиш, тушириш, экиш ва бошқалар) бу моддада акс этмай, тегишли моддалар бўйича (меҳнатга ҳақ тўлаш, асосий воситаларни сақлаш, иш ва хизматлар ва бошқа) ҳисобга олинади.

"Қайта ишлаш учун хомашё" моддасида корхонанинг ёрдамчи тармоқларида маҳсулотларни қайта ишлашда ишлатилган ва яратилаётган маҳсулотнинг асоси ёки таркибий қисмларидан бирини ташкил этадиган хомашё ва материаллар сарфи ўз аксини топади:

- аралаш озуқа (комбикорма) тайёрлашда - дон, дон аралашмаси, ўт уни, суяк уни ва бошқа микро ва минерал қўшимчалар қиймати;
- тегирмонда - буғдой қиймати;
- сабзавот ва меваларни қайта ишлашда - сабзавотлар, мевалар, турли хил қўшимча ва консервантлар қиймати;
- қассобхонада - сўйиладиган чорва моллари қиймати;
- сут маҳсулотлари тайёрлашда - сут, сут маҳсулотлари, шакар, ванилин, ачитқи ва бошқа қўшимчалар қиймати.

"Асосий воситаларни сақлаш" моддасида айнан шу экин ёки чорва моллари турига тақсимланадиган, асосий воситаларнинг баланс қийматидан келиб чиқиб ўрнатилган меъёрда ҳисобланадиган амортизация ажратмалари ҳисобга олинади.

Ўсимликчилик тармоғида ишлатиладиган асосий воситаларни сақлаш харажатлари алоҳида экин турлари маҳсулотлари ва тугалланмаган ишлаб чиқариш турлари таннархига қуйидаги тартибда қўшилади:

-тор ихтисослашувдаги асосий воситаларники (масалан, шоли ўрувчи комбайнлар ва пахта териш машиналари) - бевосита шу экин маҳсулотлари таннархи;

-тракторларники - улар томонидан экин турлари бўйича ишлов ҳажмига (шартли эталон гектарда) мутаносиб равишда;

-тупроққа ишлов берувчи машиналарники - экин турлари бўйича экилган майдон ҳажмига мутаносиб равишда;

-экиш агрегатлариники - экин турлари бўйича экилган майдон ҳажмига мутаносиб равишда;

-ҳосилни ўриб-йиғувчи комбайнларники - экин турлари бўйича ишлов берилган майдон ҳажмига мутаносиб равишда;

-минерал ўғит солувчи машиналарники - экинларга солинган ўғитларнинг физик ҳажмига мутаносиб равишда;

-бир неча турдаги чорва моллари жойлаштирган биноларники - ҳар бир чорва моли турининг бинода эгаллаган жойи ҳажмига (метр квадратда) мутаносиб равишда;

-бир турдаги чорва моллари жойлашлаштирган биноларники - тўғридан -тўғри шу чорва моллари таннархига олиб борилади;

-маҳсулотларни сақлаш омборлариники - ҳар бир маҳсулот турининг омборда эгаллаган майдони ҳажмига мутаносиб равишда.

"Иш ва хизматлар" моддасида корхонага бошқа корхона ва ташкилотлар томонидан кўрсатилган ишлаб чиқариш характеридаги иш ва хизматлар учун ҳақ тўлаш харажатлари, шунингдек корхонанинг ёрдамчи ишлаб чиқариш бўлинмалари бажарган иш ва хизматларнинг харажатлари акс эттирилади.

Ёрдамчи ишлаб чиқариш бўлинмаларига от-арава, юк автотранспорти, тракторлар томонидан бажариладиган юк ташиш ишлари, таъмирлаш устахонаси, маҳсулотларни қайта ишлаш бўлинмалари (тегирмон, мойжувос, сабзавот ва меваларни қайта ишлаш цехлари, озуқа тайёрлаш цехи) ва бошқалар киритилади.

Маҳсулотни қайта ишловчи ёрдамчи бўлинмаларнинг технологик жараёнларни (хомашёни ювиш, қайнатиш, шарбат ва намакоб тайёрлаш, қовуриш, қиздириш, майдалаш, қуритиш ва ҳоказо) таъминлашга сарфлайдиган ёқилғи, электр, газ, сув, шунингдек маҳсулотни музлаткичлар ва бошқа тарзда сақлаш харажатлари ҳам ушбу моддада акс эттирилади.

Бу моддага ташқи субъектлар томонидан қишлоқ хўжалиги ишларини (ер ҳайдаш, ерни экишга тайёрлаш, экинларни экиш, тупроққа ишлов

бериш, ўғит солиш, кимёвий ҳимоя воситалари билан ишлов бериш, ҳосилни ўриб-йиғиб олиш, омборларга ташиш, ветеринария ва зоотехника хизматларни кўрсатиш ва бошқалар) бажариш, турли хизматлар кўрсатиш, асосий ва ёрдамчи ишлаб чиқаришни моддий ресурслар, сув, газ, иссиқлик ва электр энергияси билан таъминлаш харажатлари ҳам киритилади.

"Чорва молларининг нобуд бўлишидан йўқотишлар" моддасида ўсувдаги ва маҳсулдор чорва моллари, парранда, иш ҳайвонлари, асалариларнинг нобуд бўлишидан кўриладиган йўқотишлар (айбдорлардан ундириладиган ва табиий офатлар натижасида нобуд бўлганлардан ташқари) акс эттирилади.

"Бошқа харажатлар" моддасига юқорида келтирилган моддаларда акс этмаган, аммо ишлаб чиқаришга тааллуқли бўлган қуйидаги бошқа харажатлар киритилади:

-ишлаб чиқаришни хомашё, материаллар, ёнилғи, энергия, инструмент, мосламалар ва бошқа меҳнат воситалари ва буюмлари билан таъминлаш харажатлари;

-четдан жалб этилган корхоналар томонидан амалга оширилган корхонанинг асосий ишлаб чиқариш фондларини иш ҳолатида сақлаш харажатлари (техник кўрик ва қаров, ўртача, жорий ва мукаммал тузатиш харажатлари);

-ишлаб чиқариш фаолиятига тегишли асосий воситаларни жорий ижарага олиш билан боғлиқ харажатлар;

-ишлаб чиқариш хусусиятлари билан боғлиқ меҳнатнинг нормал шароитлари ва техника хавфсизлигини таъминлаш харажатлари;

-ишлаб чиқариш жароҳатлари туфайли меҳнат қобилияти йўқолиши муносабати билан тегишли ваколатли органларнинг қарорлари асосида ва қарорларисиз тўланадиган нафақалар;

-ходимларни иш жойига олиб бориш ва олиб келиш билан боғлиқ харажатлар;

-экинлар, чорва моллари ва ишлаб чиқариш воситаларини мажбурий суғурталаш харажатлари;

-ёнғинга қарши, экинзорлар, асосий воситаларни қўриқлаш харажатлари;

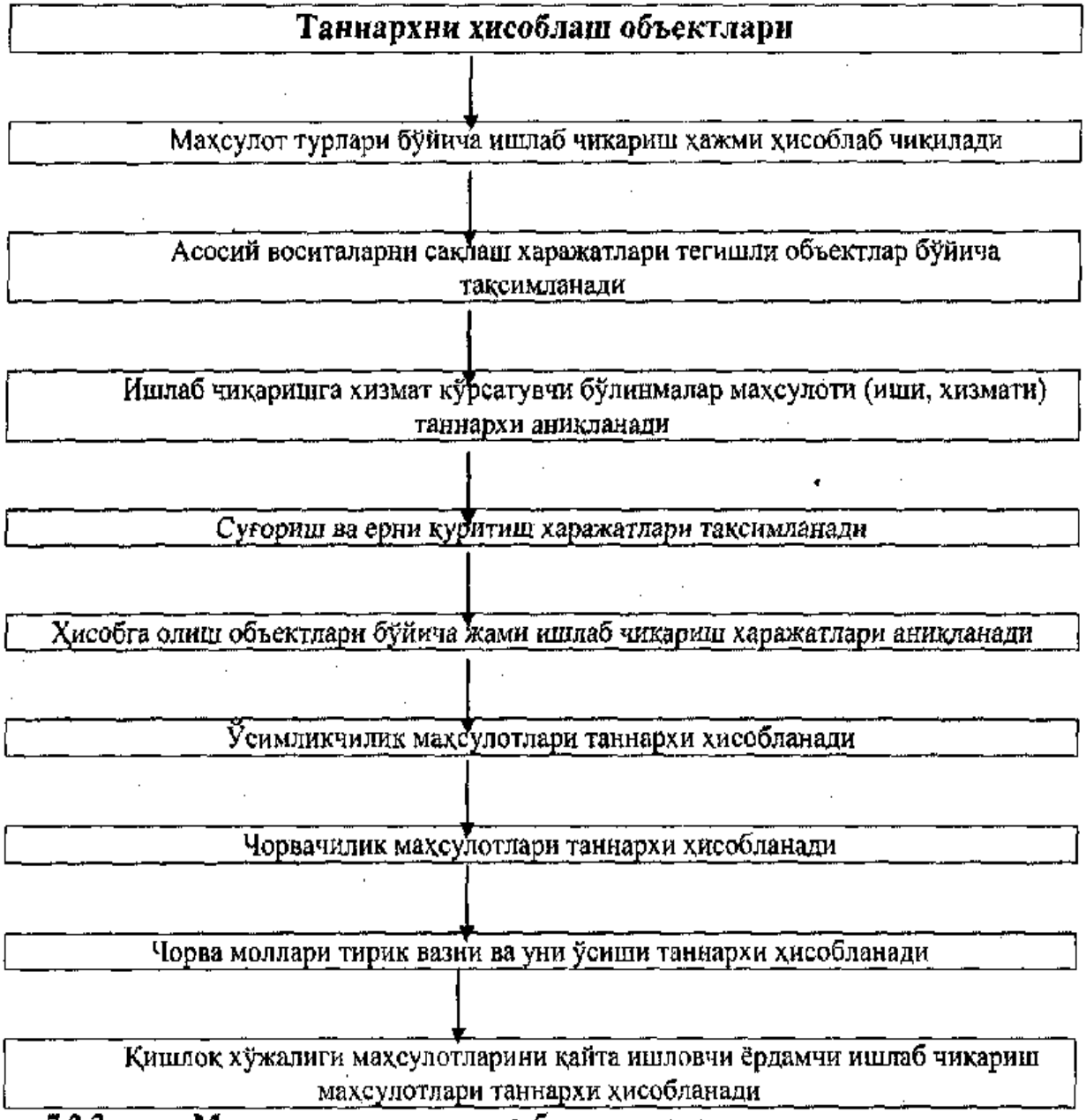
-ишчиларга бепул бериладиган махсус кийим - бош (халат, куртка, этик, фартук ва бошқа), озиқ - овқат харажатлари;

-молларнинг тагини қуруқлашга сепиладиган сомон, қиринди ва бошқа материал харажатлари;

-фермалар атрофини девор билан ўраш, чорва моллари учун ёзги соябон ва отарлар қуриш харажатлари;

-ишлаб чиқариш аҳамиятига эга бошқа харажатлар.

Қишлоқ хўжалигида етиштирилган маҳсулотлар таннархини ҳисоблаш билан бирга, автотранспорт, тракторлар ва ишчи ҳайвонлар томонидан бажарилган ишлар таннархи ҳам ҳисобланади. Бунда автотранспорт бажарган иш тонна - километрда, ҳайдов тракторлари бажарган иш шартли эталон -гектарда, отларники от - кунида ҳисобга олинади. Шунингдек, бир гектар ердаги бир маҳсулот турини ишлаб чиқариш таннархи, бир бош чорва молини парваришлаш таннархи ҳам ҳисобланиши мумкин.



7.2.3-расм. Маҳсулот таннархини ҳисоблаш кетма-кетлиги

Ҳар бир корхона учун маҳсулот таннархини пасайтириш имкониятларини излаб топиш иқтисодий самарадорлик нуқтаи назаридан муҳим ҳисобланади. Чунки, маҳсулот таннархи қанчалик арзон бўлса, шунчалик корхона оладиган фойда миқдори ошиб боради.

Кейинги йилларда ишлаб чиқариш жараёнида истеъмол қилинадиган ресурслар ҳамда хизмат кўрсатиш корхоналари иш ва хизматлари нархларининг тез суръатлар билан ошиб борганлиги маҳсулотлар таннархининг ҳам қимматлашиб кетишига сабаб бўлмоқда. Бу вазият аксарият ҳолларда кичик тадбиркорлик корхоналари етиштираётган маҳсулотларни зарар билан сотишига сабаб бўлади. Шунинг учун кучли рақобатга асосланган муносабатлар шароитида кичик тадбиркорлик корхоналари олдида маҳсулот таннархини ҳар томонлама пасайтириш йўлларини излаб топиш вазифаси туради.

Маҳсулот таннархини пасайтириш йўллари қуйидагилардан иборат бўлиши мумкин:

- ишлаб чиқаришга юқори унумли, ишончли ва арзон ишлаб чиқариш воситаларини жорий этиш;
- асосий айланма фондлардан оқилона ва самарали фойдаланиш;
- ишлаб чиқаришнинг материал сиғимини камайтириш ва тежамкорликка эришиш;
- машина ва техникаларнинг кунлик ва йиллик иш унумини кўтариш;
- ресурсларни тежовчи ва чиқитсиз технологиялардан кенг фойдаланиш;
- ишлаб чиқариш ва меҳнатни ташкил этишнинг илғор шаклларидан фойдаланиш;
- меҳнат унумдорлигини ошириш;
- маҳсулотлар сифатини ошириш ва нобудгарчилик, йўқотишларга йўл қўймаслик;
- қишлоқ хўжалигида экинлар ҳосилдорлиги ва чорва моллари маҳсулдорлигини ошириш ва бошқалар.

Қисқа хулосалар

Маҳсулот таннархини ҳисоблашда фақат шу маҳсулотни ишлаб чиқариш билан боғлиқ харажатлар ҳисобга олинади. Маҳсулотни сотиш ва ишлаб чиқаришни бошқариш билан боғлиқ умумкорхона харажатлари маҳсулот таннархига киритилмай давр харажатлари ҳисобига киритилади.

Маҳсулот таннархини аниқлашда ҳисоблаш объектларини билиш муҳимдир. Унга қилинган харажатларни алоҳида ҳисобга олиш мумкин бўлмаганлигидан, умумий ишлаб чиқариш харажатларини ҳисоблаш объектлари бўйича тўғри тақсимлаш муҳимдир.

Иқтисодий ҳисоб-китобларда маҳсулот таннархини режалаштириш ва ҳисоблашда харажатларни ҳисоблаш моддалари бўйича гуруҳлаш қабул қилинган. Кейинги йилларда ишлаб чиқариш жараёнида истеъмол қилинадиган ресурслар ҳамда хизмат кўрсатиш корхоналари иш ва

хизматлари нархларининг тез суръатлар билан ошиб борганлиги маҳсулотлар таннархининг ҳам қимматлашиб кетишига сабаб бўлмоқда.

Бу вазият аксарият ҳолларда кичик тадбиркорлик корхоналари етиштираётган маҳсулотларни зарар билан сотишига сабаб бўлади. Шунинг учун кучли рақобатга асосланган муносабатлар шароитида кичик тадбиркорлик корхоналари олдида маҳсулот таннархини ҳар томонлама пасайтириш йўлларини излаб топиш вазифаси туради.

Назорат ва мулохаза учун саволлар

1. Ишлаб чиқариш харажатларига нималар киради?
2. Маҳсулот таннархи нима?
3. Маҳсулот таннархи қандай усуллар билан ҳисобланади?
4. Саноат корхоналарида маҳсулот таннархи қандай ҳисобланади?
5. Асосий воситалар амортизацияси деганда нимани тушунасиз?
6. Қишлоқ хўжалигида маҳсулот таннархи қандай ҳисобланади?
7. Қишлоқ хўжалигида маҳсулот таннархини ҳисоблашда харажат моддаларини санаб беринг?
8. "Бошқа харажатлар" моддасига қандай харажатлар киритилади?
9. Маҳсулот таннархини ҳисоблаш кетма-кетлиги қандай амалга оширилади?
10. Маҳсулот таннархини пасайтириш йўллари нималардан иборат?

Адабиётлар

1. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.
2. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Тошкент : Ўзбекистон, 2009. – 56 б.
3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 24 июндаги ПФ-3622-сонли "Тадбиркорлик субъектларининг хўжалик соҳасидаги ҳуқуқбузарликлари учун молиявий жавобгарлигини эркинлаштириш тўғрисида"ги Фармони.
4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 15 июндаги ПҚ-100-сонли "Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида" ги Қарори.
5. Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. - Т.: ТДИУ, 2010. -267б.
6. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008. - 685 с.

8-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИНИНГ МОЛИЯВИЙ ФАОЛИЯТИ ТАҲЛИЛИ

8.1. Кичик бизнес ва тадбиркорликнинг молиявий фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичлар

Кичик бизнес корхоналарининг молиявий фаолияти уларнинг давлат, бошқа корхоналар, ташкилотлар ва шахслар билан ўзаро муносабатини тартибга солиш билан боғлиқ пул ҳисоб-китобларини ифодалайди.

Кичик бизнес корхоналарининг иш фаолияти унинг молиявий ҳолати билан чамбарчас боғланганидир. Молиявий ҳолат корхонанинг ҳар томонлама фаолиятининг натижаларини акс эттиради ва режада белгиланган ишларнинг бажарилишига таъсир кўрсатади. Ҳар бир кичик корхонанинг молиявий хўжалик фаолиятини тўғри олиб борилиши жуда муҳим аҳамият касб этади.

Корхоналар фаолиятининг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлардан асосийси фойдадир. Корхоналар фойдасининг турлари қуйидагилардан иборат:

а) маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда (ЯФ). Бу сотишдан тушган соф тушум (СТ) ва сотилган маҳсулотнинг таннархи (МТ) ўртасидаги фарқдан иборат, яъни

$$\text{ЯФ} = \text{СТ} - \text{МТ};$$

б) асосий ишлаб чиқариш фаолиятидан тушган фойда (ИЧФ). Бу маълум давр ичида маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда (ЯФ) ва харажатлар (Аҳараж.) ўртасидаги фарқ ва плюс бошқа асосий фаолият соҳалари даромадлари (Бдар.) ёки камомадлари (Бкам.) айирмасидан иборат, яъни:

$$\text{ИЧФ} = \text{ЯФ} - \text{Аҳараж.} + \text{Бдар.} - \text{Бкам.};$$

в) умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (УХФ). Бу алгебрик ифодалар йиғиндиси тарзида ифодаланади: асосий фаолиятидаги фойда (АФФ) плюс дивидендлар (ДД) ва фоизлар бўйича даромадлар (ФД) плюс (ёки минус) чет эл валюталари бўйича операцияларидан олинган даромадлар (ёки камомадлар) (ЧЭВ) плюс (ёки минус) қимматбаҳо қоғозларни қайта баҳолашдаги даромадлар (ёки камомадлар) (КККБ) минус фоизлар бўйича харажатлардан (ФХ) иборат, яъни:

$$\text{УХФ} = \text{АФФ} + \text{ДД} + \text{ФД} \pm \text{ЧЭВ} \pm \text{КККБ} - \text{ФХ};$$

г) солиқ тўловларигача бўлган фойда (СФ). Бу кўрсаткич ҳам алгебрик ифодалар йиғиндиси тарзида ифодаланиб, умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (УХФ) ва тасодифий (кўзда тутилмаган) фойда ёки камомадлар (ТФК) сальдосидан иборат, яъни:

СФ = УХФ ± ТФК;

д) *йиллик соф фойда (ЙСФ). Бу барча солиқларни тўлаб бўлгандан* сўнг корхона ҳисобига қоладиган даромад, яъни солиқ тўловларигача бўлган фойдадан (СФ), даромад ёки фойда солиғини (ФС) ҳамда бошқа солиқлар ёки тўловларни (БС) олиб ташлангандан кейин қолган қисмидир, яъни:

ЙСФ = СФ − ФС − БС;

Корхоналарнинг хўжалик фаолиятини юритиши давомида келиб чиқадиган харажатлар ўз хусусиятларига кўра қуйидагича таснифланади:

Маҳсулотларнинг ишлаб чиқариш таннархи:

а) тўғри ва эгри моддий харажатлар;

б) тўғри ва эгри меҳнат харажатлари;

в) бошқа тўғри ва эгри харажатлар.

Маълум даврдаги харажатлар:

а) сотиш билан боғлиқ харажатлар;

б) бошқариш билан боғлиқ харажатлар (маъмурий харажатлар);

в) бошқа жараёнлар билан боғлиқ харажатлар.

Молиявий фаолият билан боғлиқ харажатлар:

а) фоизлар бўйича харажатлар;

б) хорижий валюталар билан боғлиқ операцияларда курсларнинг салбий фарқи;

в) қимматбаҳо қоғозларни қайта баҳолаш;

г) молиявий фаолият билан боғлиқ бошқа харажатлар.

Тасодифий харажатлар (табиий офатлар натижасида келиб чиқадиган харажатлар).

Корхоналарнинг хўжалик фаолиятининг юритиши давомида келиб тушадиган даромадлари ўз хусусиятларига кўра қуйидагича гуруҳланади ва у ҳисоботларда қуйидаги асосий бўлимлар бўйича акс этади:

- сотишдан тушган соф тушумлар;
- асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар);
- молиявий фаолият соҳаларидаги даромадлар;
- тасодифий даромадлар.

Сотишдан тушган соф тушумлар – маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушган тушумлардан қўшимча қиймат солиғи, акциз солиғи, экспорт солиғи (сотиб олувчи томонидан бериладиган айрим скидкалар) ва бошқа тўлов ҳамда ажратмаларни олиб ташлагандан кейин қолган қисми сифатида ҳисобланади.

Корхоналарнинг экспорт фаолияти билан боғлиқ операциялардан тушган фойда ва даромадларни ҳисоблаш, маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушган тушумлар ҳажмини аниқлаш каби белгиланган тартибда амалга оширилади.

Асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар) ҳисобот бўлимининг «Бошқа даромадлар ва тушумлар» моддасида кўрсатилади.

Ушбу даромадларга:

- хўжалик шартномалари шартларини бузганлик учун турли хилдаги санкциялар, жарималар, пенялар, шунингдек келтирилган зарар ва камомадларни қоплаш;
- ҳисобот йилида, ўтган йилдаги даромадлар ва фойдаларни ҳисоблаш натижасида топилган сумма;
- маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотиш ёки ишлаб чиқариш жараёнлари билан боғлиқ бўлмаган бошқа даромадлар, яъни рента даромадлари, хизмат кўрсатиш тармоқларидан тушган даромадлар, корхона тизимидаги ошхоналар ва кафелар ҳисобидан келиб тушадиган тушумлар;
- асосий фондлар ва корхонанинг бошқа мол-мулкларининг фаолиятидан келиб тушадиган молиявий даромадлар киради.

Молиявий фаолият соҳаларидаги даромадлар қуйидагиларни ўз ичига олади:

- роялти (лицензия битимида кўрсатилган нарсадан фойдаланиш ҳуқуқи учун сотувчига вақт-вақти билан пул ўтказиб туриш) ва трансферт (эгасининг номи ёзилган қимматбаҳо қоғозларни бир киши номидан бошқа кишига ўтказиш) капиталларини тўплаш;
- корхона тизимида фаолият кўрсатаётган тармоқларнинг қимматбаҳо қоғозларга қўшган улушларидан келиб тушадиган дивидендлар ҳисобидаги даромадлар;
- валюта счётлари бўйича курслар фарқининг ижобий сальдолари;
- шуъба корхоналарнинг қимматбаҳо қоғозларга сарфланган маблағларини қайта баҳолаш ҳисобидан келиб тушадиган фойдалар ва бошқалар.

Тасодифий фойда ёки даромадлар – хўжалик фаолиятини юритиш давомида кўзда тутилмаган тасодифлар, ҳодисалар, эътиборга олинмаган жараёнлар ва воқеалар туфайли вужудга келадиган даромадлардир. Буларга,

асосий фаолият юритиш давомида ифодаланган ҳисоботларда акс этган бошқа даромадлар бўлими моддасидаги даромадлар киритилмайди.

Хўжалик фаолиятини юритиш давомида корхоналар ўз маблағлари даражасини аниқлаши ва назорат қилиши муҳим ўрин тутади. Чунки мулкий жавобгарлик, тузилган контрактлар ва шартномалар асосида келиб чиқадиган ўзаро келишмовчиликлар ёки муаммолар мана шу мулкка бўлган эгалик ҳуқуқлари бўйича кафолатланади.

Мулкий жавобгарлик, мулк шаклидан қатъий назар фақат корхонанинг ўз маблағларига қуйилиши мумкин. Ўз маблағларнинг миқдори бухгалтерия баланси маълумотларига асосан аниқланади.

Мулк шаклларидан қатъий назар, хўжалик юритувчи субъектлар ҳисобида бўлган ўз маблағлари суммаси қуйидаги формула ёрдамида аниқланади:

Ўмаб. = БВ – (М + Ммаж.ўс. – Ммаж.сўн.) – Ддеб.қарз. – З;

Бунда:

БВ – баланс валютаси суммаси;

М – узоқ муддатли ва қисқа муддатли мажбуриятлар пассивини иккинчи ва учинчи бўлимлари;

Ммаж.ўс. – мажбуриятларнинг ўсиши – охирги ҳисобот даври учун баланс маълумотлари билан таққослаганда контракт имзолаган кунга қарз олинган ва жалб қилинган маблағлар;

Ммаж.сўн. – контрактни имзолаш санаси ва охирги ҳисобот даври учун балансни тузиш санаси ўртасидаги даврда мажбуриятларнинг сўниши;

Ддеб.қарз. – даъво қилиш муддати тугаган дебиторлик қарзлари;

З – зарарлар суммаси.

8.2. Кичик бизнес ва тадбиркорликни кредит билан таъминлаш шакллари

Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш деганда, бу уларга пул ёки товар шаклидаги воситаларни маълум муддатга ҳақ тўлаш шарти билан қарзга олиш ва қайтариб бериш юзасидан келиб чиқадиган муносабатлар тушунилади.

Кредит муносабатида икки субъектнинг бири – пул эгаси, яъни қарз берувчи; иккинчиси – пулга муҳтож, яъни қарз олувчи ўртасида юзага келади. Кредит, товар ва пул кўринишидаги маблағларни қайтариб бериш, муддатлилик ва фоиз тўлаш шартлари асосида бериш натижасида юзага келади.

Кредит бериш муддатига кўра, уч турга бўлинади:

1. Қисқа муддатли кредитлар (муддати бир йилгача бўлган кредитлар).

2. Ўрта муддатли кредитлар (муддати бир йилдан уч йилгача бўлган кредитлар).

3. Узоқ муддатли кредитлар (муддати уч йилдан ортиқ кредитлар).

Халқаро кредитлар берилиш муддатига кўра бирмунча фарқ қилади. Бунда бир йилдан беш йилгача муддатга берилган кредитлар ўрта муддатли, беш йил ва ундан ортиқ муддатга берилган кредитлар узоқ муддатли кредитлар деб ҳисобланади.

Кредит ва молия тушунчалари ўртасида бир томондан, умумийлик бўлса, иккинчи томондан, фарқли жиҳатлар мавжуд.

Агар молия барча хўжалик субъектларининг ўзига тегишли пул маблағлари хусусидаги алоқаларни англатса, кредит, бундан фарқлироқ, ўзга мулки бўлган пулни қарзга олиб ишлатиш борасидаги муносабатларни билдиради ва бозор муносабатларининг бир элементи ҳисобланади.

Молия билан кредитнинг умумийлиги шуки, уларнинг ҳар иккаласи ҳам пул маблағлари юзасидан бўлган муносабатларни жамлаш ва ишлатиш усулининг турлича бўлишидан келиб чиқади.

Молияда ўз мулки бўлган пул ресурсларини хоҳлаган вақтда, ҳеч қандай харажатсиз ишлатиши мумкин. Кредит эса ўзгалар пул маблағини ҳақ тўлаган ҳолда вақтинча ишлатиб туриш ва муддати келганда қайтариб беришни англатади. Кредит товар-пул муносабатларига хос ва пул ҳаракатини билдирувчи категориядир.

Кредит субъектлари ҳар хил бўлиши мумкин. Буларга корхона, фирма, ташкилот, давлат ва турли тоифадаги аҳоли киради.

Кредит объекти ҳар қандай пул эмас, балки фақат вақтинча бўш турган, берилиши мумкин бўлган пуллар ва товарлардир.

Бўш пул уч хил бўлади:

- тадбиркорлар ёки катта пулдорлар қўлидаги пул, яъни капитал;
- аҳоли қўлидаги пул – эртами-кечми эҳтиёжни қондириш учун тўпланган пул, эгаси қўлида капитал эмас, балки истеъмолни қондириш воситаси;
- давлат ихтиёридаги пул. Бу пул ҳам капитал (давлат корхонаси учун), ҳам умумий истеъмол пулидир.

Қайд қилинган бўш пуллар ссуда фондини (қарз фондини) ташкил этади. Бўш пуллар қуйидаги манбалардан келиб чиқади:

- амортизация пулининг муддати тугагунга қадар тўпланиб бориши. Амортизация пули ҳар йили ажратилади ва у бир неча йилдан кейин

ишлатилиши сабабли маълум давр бўш туради;

- ишлаб чиқаришни ўстириш учун фойдадан инвестиция пули муқим ажратиб борилади, лекин бу пулни маълум миқдорда йиғилгандан сўнг инвестиция қилиш мумкин;

- хомашё, ёқилғи ва материаллар учун олдин сарфланган пул товар сотилиши билан эгасига қайтариб берилади, лекин уларни янгидан сотиб олиш шу вақтнинг ўзида юз бермайди. Аммо бу маблағлар дастлаб жорий счётга келиб тушади. Бу ресурслар депозит қилиб расмийлаштирилгиндан кейингина кредит ресурслари сифатида ҳисобга олинади;

- фойдадан ажратилган ижтимоий фондлар пулининг келиб тушиш вақти билан ишлатиш вақти ҳам тўғри келмайди, натижада пул бўш қолади;

- иш ҳақи пулининг келиб тушиши ва сарфланиши бир вақтда юз бермайди. Маълумки, товар сотилгач, пул тушиб тураверади, иш ҳақи ҳар куни эмас, ҳар 15 кундан сўнг берилади. Натижада, иш ҳақи фондининг пули ҳам бўш туриши мумкин;

- фуқароларнинг истеъмолчи сифатида қариликни таъминлаш, қимматбаҳо товар олиш, саёҳат қилиш ёки катта маросим ўтказиш учун жамланган пули бўлади, у етарли миқдорга боргунча, ёки ишлатиш фурсати келгунча бўш туради;

- давлат бюджетига пул даромадларининг келиб тушиши ва уларнинг сарфланиши ҳам бир вақтда юз бермайди;

- турли-туман хайр-эҳсон ва суғурта пулларининг ҳосил бўлиши ва ишлатилиши ҳам турли вақтда юз берганидан, унинг бир қисми сарфланмай, бўш туриб қолади.

Хуллас, жамиятдаги пул ресурслари ҳаракатининг нотекис бўлиши, бир қисм пулнинг бўш қолиб, қарз фондига айланиши учун имкон беради.

Кредит тўрт хил вазифани бажаради:

Биринчидан, пулга тенглаштирилган тўлов воситалари (масалан, вексел, чек, сертификат ва ҳоказолар)ни юзага чиқариб, уларни хўжалик айланмасига жалб қилади.

Иккинчидан, бўш пул маблағларини ҳаракатдаги, ишдаги капиталга айлантириб, пулни пул топади, деган қоидани амалга оширади.

Учинчидан, қарз бериш орқали пул маблағларини турли тармоқлар ўртасида қайта тақсимлаш билан ишлаб чиқариш ресурсларининг кўчиб туришини таъминлайди.

Тўртинчидан, қарз бериш, қарзни ундириш воситалари орқали иқтисодий ўсиш рағбатлантирилади.

Кредит ва ундан фойдаланишда турли натижаларга эришилади. Бу натижалар ижобий ёки салбий бўлиши мумкин. Ижобий натижалар

деганда, кредитдан самарали фойдаланиш натижасида қўлга киритилган ютуқлар тушунилади. Масалан, Андижоннинг Асака шаҳрида асосан, банк кредити ҳисобидан қурилаётган янги автомобиль заводи республиканинг енгил автомобилларга эҳтиёжини маълум даражада қондирса ва жаҳон бозорида муносиб ўрин эгалласа, бу кредитнинг ижобий йўли ҳисобланади.

Кредитнинг салбий роли, асосан, қуйидаги икки ҳолатда намоён бўлади:

- кредит турли йўллар билан асоссиз равишда кўп берилса ва оқибатда пул массаси кўпайиб, миллий пул қадрсизланса;
- агар олинган халқаро кредитлардан самарали фойдаланилмаса ва мамлакат бошқа даромад манбалари, масалан, олтинини сотиш ҳисобидан кредитни қайтарса.

Кредит алоқалари пул эгаси билан қарз олувчи ўртасида бевосита ва билвосита бўлиши мумкин. Биринчи ҳолда улар тўғридан-тўғри муомалага киришади. Иккинчи ҳолда улар алоқачи воситачилар орқали юз беради. Шунга қараб, кредитнинг қуйидаги асосий шакллари келиб чиқади:

1. Тижорат кредити.
2. Банк кредити.
3. Истеъмолчи кредити.
4. Давлат кредити.
5. Халқаро кредит.

Тижорат кредити сотувчиларнинг харидорларга товар шаклида бериладиган кредитидир. Бунда товарлар маълум муддатда пулини тўлаш шарти билан насияга берилади. Тижорат кредитини насияга олувчи унинг эгасига вексел (қарзнинг мажбуриятномаси)ни беради.

Насияга олиш орқали берилган қарз йиғиндиси товарнинг ўз нархи ва миқдорига боғлиқ бўлади. Масалан, 1000 метр духоба насияга ҳар бир метри 2 доллардан берилади. Бунда духоба эгасининг харидорга берган қарзи 2000 долларни (1000x2) ташкил этади.

Тижорат кредитида фоиз насияга сотилган духоба нархига устама шаклини олади, шу сабабли, духоба насияга ўз нархидан юқори нархда берилади. Масалан, духоба нақд пулга ҳар метри 2 доллардан сотилса, насияга 2,5 доллар устама фоиз бўлади. Бизнинг мисолимизда 1000 метр духобага устама 500 долларни ташкил этади (1000 x 2,5 = 2500; 2500 – 2000 = 500).

Тижорат кредити беришнинг, асосан, бешта усули мавжуд:

- вексел усули;
- очиқ счёт орқали бериш, чегирма бериш усули;
- мавсумий кредит;

- консигнация.

Вексел усулида товар етказиб берилганда сотувчи харидорга траттани тақдим этади. Харидор ўз навбатида, уни акцептлайди, яъни траттада кўрсатилган суммани ўз вақтида тўлашга розилик беради.

Очиқ счёт орқали тижорат кредитини беришнинг мазмуни шундаки, харидор товарга буюртма бериши биланоқ у юклаб жўнатилади, тўлов эса ўрнатилган муддатларга вақт-вақти билан амалга ошириб борилади. Бунда харидор ҳар гал товар олишда кредитни расмийлаштириб ўтирмайди, яъни кредитга мурожаат этмайди.

Чегирма бериш усулида харидор тўлов ҳужжатлари ёзилгандан сўнг, шартномада келишилган маълум давр ичида тўловни амалга оширса, тўлов йиғиндисидан чегирма берилади. Агар ушбу давр ичида тўлай олмаса, унда тўловни белгиланган муддатда тўлиқ амалга оширади.

Мавсумий кредит, одатда, ўйинчоқлар, сувенирлар ва бошқа кенг истеъмол молларини сотишда кенг қўлланилади. Масалан, чакана савдо ташкилотлари йил давомида арча ўйинчоқларини сотиб оладилар ва шу йўл билан ўйинчоқлар учун катта заҳира тўплайдилар, ўйинчоқлар ҳақини эса янги йил байрами ўтгандан сўнг январь-февраль ойларида тўлайдилар. Ишлаб чиқарувчилар учун бундай усулнинг қулайлиги шундаки, улар ўйинчоқларни омборларда сақлаш харажатларидан холос бўладилар.

Консигнация шундай усулки, бунда сотиб олувчилар товарларни мажбуриятсиз сотиб оладилар, яъни товар сотилгандан сўнг пули тўланади. Агар товар сотилмай қолса, у эгасига қайтариб берилади.

Банк кредити. Банк ва бошқа кредит ташкилотлари пулни унинг соҳибларига фоиз тўлаш шарти билан ўз қўлида жамлайдилар ва ўз номидан қарзга бериб, фоиз оладилар. Бунда уч субъект:

- пул эгаси;
- кредит ташкилоти;
- қарз олувчининг кредит алоқаси пайдо бўлади.

Банклар орасида тижорат банклари марказий бўғин ҳисобланади. Ўзбекистон Республикасининг «Банклар ва банк фаолияти» тўғрисидаги қонунига кўра, тижорат банклари акцияли, пай асосида ташкил топган ва хусусий бўладики, улар «кредит ҳисоб-китоб ва ўзга хил банк хизмати»ни кўрсатадилар.

Банклар қарзни ишончли, пулни самарали ишлатишга қодир хўжалик субъектларига қарз берадилар. Улар, ўз навбатида, бу пулни инвестиция учун сарфлаб, иқтисодиётни ўстиришга эришадилар. Банк ишончли мижозларни танлаган ҳолда, қарзни уларнинг мол-мулки ёхуд бошқа бойлиги гаровга қўйилган шароитда беради. Масалан, банк фермерга 15000

доллар қарз берса, унинг гаровга қўйилган мулки қиймати шу суммадан кам бўлмаслиги керак.

Истеъмолчи кредити. Тижорат банклари тадбиркорлик учун фирмаларга, истеъмолчиларга товар сотиб олиш учун қарз беради. Бунинг натижасида истеъмолчи кредити пайдо бўлади. Масалан, АҚШда банклар истеъмолчиларга кредит карточкалари беради, уларга нархи 2500 долларга қадар товарлар харид этилади, харид пули банклар ва дўконлар берган счётга қараб тўланади. Бундай кредит ғоят имтиёзли бўлади, унинг фоизи бошқача қарз фоизидан кам бўлади, ҳатто фоизсиз ҳам бўлиши мумкин.

Истеъмолчи кредити аҳолининг истеъмол эҳтиёжларини қондиришга мўлжалланган. У товар ва пул шаклида бўлиши мумкин. Хусусан, якка тартибда уй-жой қуриш мақсадларига бериладиган узоқ муддатли кредитлар — пул шаклидаги истеъмолчи кредитларидир.

Давлат кредити. Банклар давлатга ҳам қарз беради. Шу билан бирга ундан қарз ҳам олади. Бунда давлат кредити пайдо бўлади. Қарз ва унинг фоизи бюджет ҳисобидан қайтарилади. Давлат кредити шароитида қарз берувчилар камдан-кам ҳолларда банклар бўлади. Кўпинча бу вазифани аҳоли, фирма, корхона ва ташкилотлар бажаради.

Давлат қарзни турли шаклда, аввало, давлат заёмлари шаклида олади. Заём давлатнинг қарздорлик гувоҳномаси бўлиб, у қарзни вақти келганда қайтариб олиш ва фоиз тўлашни кафолатлайди. Заёмларни марказий ва маҳаллий ҳокимиятлар чиқаради. Заёмлар қарз ҳақи тўлаш жиҳатдан фоиз тўланадиган, ютуқ чиқадиган, ҳам ютуқ, ҳам фоиз бериладиган ва баъзан, фоизсиз ҳам бўлади.

Кредит муносабатларида давлат фақат қарздор вазифасини ўтамай, қарз берувчи ролини ҳам бажаради. Давлат ўз маблағлари ҳисобига банкда қарз фондини ташкил этади, хазинадан қарз ҳам беради. Хазина қарзи давлат бюджетидан корхона, фирма ва ташкилотларга уларнинг молиявий санацияси учун сарфланади. Мазкур қарз ҳам маълум муддатга, қайтариб бериш ва фоиз тўлаш шарти билан берилади. Аммо фоиз ғоят имтиёзли бўлади ва даромад олишни кўзламайди. Давлат ўз қарзидан воз кечиши ҳам мумкин.

Халқаро кредит ссуда капиталининг халқаро миқёсдаги ҳаракати бўлиб, бу ҳаракат товар ва валюта кўринишидаги маблағларни қайтариб бериш, муддатлилик ва ҳақ тўлаш асосида бериш билан боғликдир.

Халқаро кредит муносабатларида қатнашувчи субъектлар бўлиб, тижорат банклари, марказий банклар, давлат органлари, ҳукумат, йирик

корпорациялар ҳамда халқаро ва минтақавий молия-кредит ташкилотлари ҳисобланади.

Халқаро кредитнинг асосий шакллари сифатида фирмавий кредит, акцептли кредит, акцептли-рамбурсли кредитларни кўрсатиш мумкин.

Фирмавий кредит бир мамалакат фирмаси томонидан иккинчи мамлакатдаги фирмага берилган кредитдир. Унинг энг кенг тарқалган тури – бу экспортчининг импортчига товарларни тўлов муддатини кечиктириш асосида сотишга асосланган кредитдир.

Акцептли кредит йирик банклар томонидан тратталарни акцептлаш шаклида бериладиган кредитлар. Агар экспорт қилувчи импорт қилувчининг тўловга қобиллигига шубҳа қилса ёки тўлов йиғиндисини тезда олишни хоҳласа, ушбу кредитдан фойдаланилади.

Акцептли-рамбурсли кредитнинг маъноси шундаки, экспорт қилувчининг вексели учинчи мамлакат банки томонидан акцептланади ва импортчи векселда кўрсатилган йиғиндини акцептланган банкига ўтказади.

Маълумки, хусусий банклар ҳам халқаро ташкилотлар (Халқаро валюта фонди, Европа тикланиш ва тараққиёт банки, Осиё ривожланиш банки ва бошқалар) каби халқаро кредитлар берадилар. Аммо уларнинг кредитларнинг бериш шартлари ўзаро жиддий фарқ қилади.

Бу фарқлар қуйидагилардан иборат:

- халқаро ташкилотлар, одатда, узоқ муддатли кредитлар беради. Хусусий банклар эса, асосан қисқа муддатли кредитлар бериш билан шуғулланади;
- халқаро ташкилотлар берадиган кредитларнинг фоиз ставкаси кичик. Одатда, йилига 7-9%ни ташкил этади. Хусусий банкларники эса нисбатан юқори, кўпчилик ҳолларда 18-20%дан иборат бўлади;
- халқаро ташкилотлар иқтисодиётни барқарорлаштириш дастурлари асосида кредит беради. Бунда аниқ дастурлар уларнинг экспертлари томонидан кўриб чиқилади. Бундан ташқари халқаро ташкилотлар кредит олувчи мамлакатлардан маълум кўрсаткичларга – бюджет дефицитини ялпи ички маҳсулотга нисбатан маълум нисбати, инфляциянинг ойлик даражаси ва ҳоказоларга риоя этилишини талаб қилади; хусусий банклар эса, бу таҳлитдаги дастурларга, кўрсаткичларга риоя қилишни талаб этмайди;
- хусусий банклар берадиган халқаро кредитлар ҳажмида таъминланган кредитларнинг салмоғи катта бўлади. Халқаро ташкилотларнинг кредитида эса аксинча, уларнинг салмоғи, одатда, кичик бўлади.

Кредит жамиятдаги вақтинчалик бўш пул маблағларини пулларга эҳтиёжманд субъектлар ўртасида тақсимлайди. Бу тақсимлаш жараёни

қайта тақсимлаш дейилади, чунки бу маблағлар молия категорияси ёрдамида бирламчи тақсимлаш жараёнидан ўтган маблағлардир. Бизга маълумки, молия категорияси ёрдамида миллий даромад дастлабки тақсимланганда тўрт йирик қисмга бўлиниб кетади:

- моддий ишлаб чиқариш соҳасида банд ходимларнинг иш ҳақи;
- моддий ишлаб чиқариш соҳасидаги корхоналарнинг фойдаси;
- банклар берган кредит учун фоиз ставкаси;
- ер эгаларининг ер рентаси.

Бу пул маблағлари банкларнинг кредит ресурслари учун манба ҳисобланади. Масалан, иш ҳақини олайлик, корхоналарда иш ҳақи, одатда, ойига 2 марта тўланади. Иш ҳақига мўлжалланган маблағлар ишлатилгунга қадар кредит бериш мақсадларига ишлатилиши мумкин. Ёки корхоналар фойдаси ҳисобидан ташкил этиладиган фондларни олайлик. Улар ҳам кредит ресурси сифатида ишлатилади.

8.3. Кредит ставкасини аниқлаш

Кредитнинг асосий шарти қарз учун ҳақ тўлаш. Бу ҳақ қарз қилинган суммага нисбатан фоиз ҳисобида олинганидан уни **қарз фоизи** ёки **кредитнинг фоиз ставкаси** деб юритилади. Қарз фоизи пул бозорида амал қилади. Бозорга чиқарилган пулнинг нархи фоиз бўлади. Бошқа товарлардан фарқлироқ, қарз пулининг нархи унинг маълум тўлов эҳтиёжини қондириш хоссасидаги фойдаланганлик учун бериладиган ҳақ бўлади. Қарз пули капитал сифатида ёки одатдаги тўлов ёки харид воситасида қўлланилади.

Мана шунинг учун ҳам қарздор шахс пул эгасига фоиз ставкасини тўлайди. Фоиз ставкаси олдиндан белгиланади.

Кредитнинг фоиз ставкаси қуйидаги формула ёрдамида аниқланади:

$$КФС = КФ / КМ * 100;$$

Бу ерда, КФС – кредитнинг фоиз ставкаси, %;

КФ – қарз фоизи, сўм;

КМ – қарз миқдори, сўм.

Кредитларнинг фоиз ставкаси мамлакатнинг ссуда капиталлари бозорида аниқланади. Халқаро кредитларнинг фоиз ставкаси эса жаҳон ссуда капиталлари бозорида аниқланиб, бу бозорларнинг асосий қисми Лондон, Токио, Нью-Йорк, Франкфурт, Париж ва Брюссел шаҳарларида жойлашган.

Кредитларнинг фоиз ставкаси турли омиллар таъсирида ўзгариб туради. Бу омилларнинг асосийлари қуйидагилардир:

Пул бозоридаги талаб ва таклифнинг нисбати, яъни бозорда қандай миқдорда қарз пулига талаб бор ва унга нисбатан қандай миқдорда қарзга бериладиган пул чиқарилган. Талаб ошса, фоиз ортади, таклиф тушса, у камаяди.

Қарзга олинадиган пулни ишлатишдан кутиладиган наф даражаси, аниқроғи шу пулнинг истеъмол қиймати. Қарз пули тадбиркор учун кўп фойда келтирса ёки истеъмолчи эҳтиёжини тўлароқ қондирса, фоиз юқори бўлади, акс ҳолда у пасайиб кетади. Бунда пулни ҳозир ишлатишдан тегадиган наф таққосланади.

Қарзни тўлаш муддати ва шарти. Агар қарз узоқ муддатга берилиб, уни секин-аста, кичик-кичик қисмларга бўлиб, бемалол қайтариш мумкин бўлса, қарздор юқори фоизга рози бўлади. Агар қарз қисқа вақтга берилса ва уни бир йўла тўлаш шарт бўлса, қарздор паст фоизни маъқул кўради. Гап шундаки, қарз қанчалик узоқ муддатга берилса, шунчалик уни ишлатиб, даромад кўриш мумкин ва шу ҳисобдан фоиз тўлаш осон бўлади.

Қарзнинг қандай пул билан берилиши. Агар қарз эркин конвертирланган валютада берилса, фоиз юқори белгиланади, агар у оддий валютада берилса, фоиз нисбатан паст ўрнатилади. Конвертирланган пул нуфузли бўлгани учун уни ишлатиш осон, ундан тезда даромад кўриш мумкин.

Инфляция даражаси. Инфляция юз берса, қарзга берилган пул эгасига қайтиб келгунича ўз қадрини қисман йўқотади. Бунда пул эгаси ютқазади. Шу сабабли фоиз инфляцияни ҳисобга олиб ўрнатилади. Фоиз инфляция шиддатига нисбатан тўғри мутаносибликда ўзгаради.

Пулни қарз беришдан кўра бошқа йўсинда ишлатишдан тушадиган даромад. Бунда пул эгасининг афзал кўриш принципи амал қилади. Агар акция дивиденди юқори бўлса, фоиз пасаяди ва аксинча. Агар акцияга 15% дивиденд берилса, фоиз ундан юқори бўлиши шарт. Акс ҳолда пул эгаси уни қарзга бермай, акция сотиб олишни афзал кўради.

Қарз беришнинг хатар даражаси. Агар қарзнинг қайтиб келиши кафолатланса, фоиз паст, агар бу хатарли бўлиб, қарз қайтиши шубҳали бўлса, фоиз юқори бўлади. Одатда, молиявий бақувват ва нуфузли фирмалар учун фоиз тайинланади. Юқори ва паст фоиз ўртасидаги фарқ пул эгалари учун маълум даражада қарз хатарини камайтиради, чунки бир ерда фоизнинг камлиги, бошқа ерда унинг ортиқ бўлиши билан қопланади.

8.4. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий самарадорлиги

Иқтисодий самарадорликнинг моҳияти. Бозор иқтисодиётига ўтиш хўжалик юритишнинг оқилона йўлларини излаб топишни талаб қилади. Бу эса материаллар ва хом ашёни тежаб-тергаб сарфлаш, дастгоҳ ва ускуналардан яхшироқ фойдаланиш, ходимлар иш унумдорлигини ошириш, маҳсулот бирлигига тўғри келадиган харажатларни пасайтириш, пировардида, корхона рентабеллилиги ва фойдалилигини оширишни кўзда тутади.

Кўрсатиб ўтилган омилларнинг барчаси ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлигига эришиш тушунчасига бирлашади. Корхона хўжалик фаолиятининг якуний натижаси (фойда)ни унга эришишга сарфланган ресурслар билан таққослаш ишлаб чиқаришнинг самарадорлигини акс эттиради. Самарадорликнинг ошиши харажатлар бирлигига тўғри келадиган иқтисодий натижаларнинг кўпайиши билан ифодаланади. Самарадорлик хўжалик юритиш механизмининг такомиллашганлик даражасидан, бизнесни тўғри йўналишда олиб борилаётганлигидан дарак беради.

Самарадорликнинг таърифи асосида ишлаб чиқариш харажатларининг таркиби ва ҳажми ётади. **Харажатлар** корхонанинг ишлаб чиқариш ва тижорат фаолиятини амалга оширишда зарур омиллар (сармоялар, меҳнат ресурслари, табиий ресурслар, тадбиркорлик фаолияти) учун сарфланган маблағларнинг пулда акс эттирилишидир. Улар маҳсулот таннархи кўрсаткичида намоён бўлиб, барча моддий харажатлар, маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари, меҳнатга ҳақ тўлаш харажатларининг пулдаги ифодасидир.

Ишлаб чиқаришнинг барча харажатларини икки гуруҳга: домий ва ўзгарувча харажатларга бўлиш мумкин.

Ишлаб чиқариш харажатларининг бундай бўлиниши корхоналар фаолияти самарадорлигининг ҳар хил кўрсаткичларини аниқлаш учун зарурдир. Ишлаб чиқариш самарадорлигини аниқлаш услуби умумий харажатлар ва уларнинг айрим турларини хўжалик фаолиятининг натижалари билан таққослашдан иборатдир. Бунинг учун турли хил кўрсаткичлардан фойдаланилади.

Бунда барча кўрсаткичларни қуйидаги учта гуруҳга бирлаштириш мақсадга мувофиқдир: хўжалик фаолиятини умумлаштирувчи кўрсаткичлар; ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари; молиявий фаолиятни баҳоловчи кўрсаткичлар.

Кичик корхоналарнинг хўжалик фаолиятини умумлаштирувчи кўрсаткичлар. Маҳсулотни ишлаб чиқариш ва сотиш корхона

фаолиятининг охирги натижаси ҳисобланади. Кичик корхоналар учун сотилган (харидорларга ортиб жўнатилган ва улар томонидан ҳақ тўланган) маҳсулот ҳажми пул тушумини таъминлаш, ишлаб чиқариш харажатлари ва бошқа зарурий сарфларнинг ўрнини қоплашга имкон беради. Бундан ташқари, пул тушумининг таркибида фойда ҳам мавжуд бўлади. Ундан корхона томонидан ишлаб чиқаришни кенгайтириш, моддий рағбатлантириш фондларини яратиш, давлат бюджети олдидаги мажбуриятларни бажариш учун фойдаланилади. Истеъмолчи маҳсулот сотилиши натижасида ишлаб чиқариш воситалари ёки истеъмол моллари кўринишидаги зарурий маҳсулотни олади.

Корхоналар маҳсулотларини сотишда айрим камчиликларга ҳам йўл қўяди. Хусусан, айрим ҳолларда сотиш режасини ошириб бажариш билан бирга маҳсулотларнинг айрим турларини харидорларга белгиланган муддатларда етказиб бериш режаси бажарилмаганлик ҳоллари учрайди. Бу корхонанинг ўзига (у пенялар ва жарималар тўлайди) ва харидорга зарар келтиради. Шунинг учун сотиш режасининг бажарилиши маҳсулот етказиб бериш бўйича шартнома мажбуриятларининг бажарилишини ҳисобга олиш билан таҳлил қилинади. Бунда битта харидорга етказиб бериш режасининг ошириб бажарилиши бошқа харидорларга етказиб бериш режасининг бажарилмаганлигига сабаб бўлганлиги ҳисобга олинади. Шунинг учун шартнома мажбуриятлари режасини бажарилиши 100 %дан ошиб кетмаслиги керак.

Сотиш ҳажми тайёр маҳсулотни ишлаб чиқариш ва уни ўз вақтида сотишга тўғридан-тўғри боғлиқдир. Товар маҳсулоти маҳсулотни сотиш кўрсаткичларида сотилмаган маҳсулотларнинг ўзгарувчан қолдиқларининг ўзгариши билан акс эттирилади. Маҳсулотлар сотилишининг бир маромдалигини таъминлаш учун корхоналар тайёр маҳсулотларнинг зарур ҳажмига эга бўлиши керак. Аммо амалиётда сотилмаган маҳсулотларнинг ҳақиқий қолдиқлари меъёрий қолдиқлардан анча ошиб кетиш ҳоллари ҳам учрайди. Бу ҳисобот даврида маҳсулотнинг сотилиш ҳажми анча камайишига олиб келади. Маҳсулот сифатининг етарлича юқори бўлмаслиги, маҳсулотларни бир маромда ишлаб чиқарилмаслиги, корхона маҳсулотларни ортиб жўнатиш учун транспорт билан етарлича таъминланмаганлиги ва бошқалар бундай вазиятнинг сабаблари ҳисобланади.

Маҳсулотни сотиш аниқ истеъмолчи томонидан буюмларнинг айрим турлари кўринишида амалга оширилади. Етказиб берувчилар ва харидорлар маҳсулот етказиб бериш тўғрисида шартнома тузадилар. Унда буюмларнинг рўйхати, миқдори, етказиб бериш муддатлари ва бошқа шартлар кўзда тутилади. Уларнинг бажарилиши таҳлили 8.4.1-жадвалда келтирилган.

8.4.1-жадвал

Маҳсулотларни сотиш режаси ва шартнома мажбуриятларининг бажарилиши таҳлили (минг сўм)

Кўрсаткичлар	Режа бўйича	Ҳақиқатда	Фарқи (+; -)	Режанинг бажарилиши, % да	Сотиш ҳажмига таъсири
Маҳсулотларнинг амалдаги нархларда сотилиш ҳажми	14520	14321	+71	100,5	
Товар маҳсулоти	14265	14493	+228	101,6	228
Сотилмаган маҳсулотлар қолдикларининг ўзгариши	+15	+172	+157		-157
Харидорларга маҳсулотлар етказиб бериш бўйича шартномаларнинг бажарилиши	14250	14010	-240	98,3	

Жадвалдан кўринишича, сотилган маҳсулотларнинг ҳажми режага нисбатан 71 минг сўмга ёки 0,5% га ошган. Бунга товар маҳсулотларини ишлаб чиқариш режасини 228 минг сўмга ёки 1,6% га ошириб бажарилганлиги сабаб бўлган. Аммо товар маҳсулотларининг режадан ортиқ ишлаб чиқарилиши тўлиқ сотилмаган.

Сотилган маҳсулотларнинг ўтувчи қолдиқлари режалаштирилганига кўра 157 минг сўмга ўсган, бу сотиш ҳажмини шу суммага пасайтирган.

Сотилмаган маҳсулотлар қолдиқларининг ўсиши маҳсулотларни сотиш ҳажми кўпайишининг фойдаланилмаган резервларидан иборат бўлади. Маҳсулотларни сотиш режасининг 0,5% ошириб бажарилишига қарамай, корхона маҳсулотларни етказиб бериш бўйича шартнома мажбуриятларини 240 минг сўмга ёки 1,7% га камроқ бажарган, бу корхона ишининг салбий кўрсаткичларидан биридир.

Бозор шароитларида маҳсулот сифатининг яхшиланиши тобора катта аҳамият касб этади. Маҳсулотнинг сифати деганда унинг фойдаланиш учун яроқлилик даражасини белгиловчи хусусиятлар мажмуи тушунилади. Маҳсулотнинг белгиланган турлари аттестациядан ўтказилади ва уларнинг сифати икки нав – олий ва биринчи навга бўлинади. Сифатнинг олий навига, сифат параметрларига асосланган, олий фан-техника ютуқлари даражасига мос келувчи маҳсулотлар киради.

Бундай маҳсулотларнинг сифат параметрлари амалдаги стандартларга мос келиши керак. Маҳсулот сифатини характерловчи кўрсаткичлардан бири олий навли маҳсулотлар ҳажмининг умумий ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ҳажмига нисбатан салмоғидир-(8.4.2-жадвал).

8.4.2-жадвал

Олий навли маҳсулотлар ишлаб чиқариш бўйича кўрсаткичлар динамикаси

Кўрсаткичлар	Ўтган йил	Ҳисобот йили		Ўзгариши	
		режа бўйича	ҳақиқатда	ўтган йилга нисбатан	режага нисбатан
Товар маҳсулоти, минг сўм	14006	14265	14495	+489	+230
Шу жумладан олий навли маҳсулотлар, минг сўм	2831	3459	3663	+832	+204
Олий навли маҳсулотларнинг умумий маҳсулотлар ҳажмига нисбатан салмоғи, фоизда	20,2	24,4	25,2	+5	+0,8

Жадвалдан кўринишича, корхонада ҳисобот йилида ўтган йил ва режага нисбатан ишлаб чиқарилган маҳсулотлар сифати яхшиланиши кузатилган, яъни сифатнинг олий навини товар маҳсулотининг умумий ҳажмига нисбатан салмоғи ўтган йилга нисбатан 5 %, режага нисбатан 0,8 %га ошган.

Маҳсулотнинг сифатига уни ишлаб чиқариш учун фойдаланилган хомашё ва материалларнинг сифати, белгиланган технологик жараёнга аниқ риоя этилиши, ишчиларнинг малакаси, маҳсулот сифатини яхшилаганлик учун моддий рағбатлантириш, тайёр маҳсулотларни сақлаш, ташиш ва бошқалар таъсир қилади.

Маҳсулотнинг таннархи кичик корхоналар ишининг тежамлилигини таърифловчи энг муҳим кўрсаткичлардан биридир. Маҳсулот таннархининг пасайиши корхона ривожланишининг энг муҳим омили ҳисобланади. Маҳсулотлар, ишлар ва хизматларнинг таннархи деганда бевосита маҳсулотларни тайёрлаш ва ишларни бажариш, ишлаб чиқариш шароитларини яхшилаш ва уни такомиллаштириш жараёнида фойдаланиладиган ресурсларнинг барча турлари: асосий фондлар, табиий хомашё ва саноат хомашёси, материаллар, ёнилғи ва энергия, меҳнатнинг пул шаклида акс эттирилган харажатлари тушунилади.

Маҳсулот таннархига киритилган харажатларнинг таркиби, уларни моддалар бўйича таснифлаш давлат стандарти томонидан, калькуляциялаш усуллари эса корхона томонидан белгиланади. Маҳсулотнинг таннархи корхонанинг ишлаб чиқариш ва муомала харажатларидан иборат бўлади, харажатлар ва даромадларни тенглаштириш, яъни ўз харажатларини ўзи қоплаши бозор механизмининг асосий хусусиятларидан биридир.

Тайёр маҳсулотлар, бажарилган ишлар ва кўрсатилган хизматларнинг сотилиши корхона фаолияти молиявий натижаларини аниқлашга имкон беради.

Ҳисобот даврида харидорларга ортиб жўнатилмаган маҳсулотнинг қиймати ва фирма ичидаги айланма сотиш ҳажмига киритилмайди.

Маҳсулотнинг сотилишидан тушган тушум – корхона томонидан ишлаб чиқарилган маҳсулотлар, бажарилган ишлар, кўрсатилган хизматлар учун олинадиган пул маблағларининг ҳажми. Бу корхона харажатларини қоплаш ва даромадларни шакллантириш маблағларининг асосий манбаидир. Асосий маҳсулотни сотишдан тушган тушумдан ташқари, корхона бошқа сотишлардан ҳамда сотишдан ташқари операциялардан тушумлар олиши мумкин.

Тадбиркорлик фаолияти жараёнида моддий ишлаб чиқариш соҳасида яратилган соф даромадни акс эттирувчи фойда корхона фаолиятининг энг муҳим умумлаштирилган кўрсаткичи ҳисобланади. Тадбиркор ҳамма вақт фойда олишни мақсад қилиб қўяди, аммо ҳамма вақт ҳам фойда ололмайди. Агар тушум таннархга тенг бўлса, унда фақат маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларининг ўрнини қоплашга эришилади. Тушумдан ошиб кетувчи харажатларда корхона салбий молиявий натижа кўради, бу уни мураккаб молиявий аҳволга солиб қўяди, банкротлик ҳам истисно эмас.

Маҳсулотларни сотишдан олинган фойда (зарар) қўшимча қиймат солиғи ва акцизсиз маҳсулот сотишдан тушган тушум ва маҳсулотларнинг таннархига киритилган ишлаб чиқариш ва сотиш харажатлари ўртасидаги фарқ сифатида аниқланади. Келтирилган таърифдан фойда корхонанинг ўз маҳсулотлари (ишлари, хизматлари)ни талаб ва таклиф асосида вужудга келган нархлар бўйича сотишдан ҳосил бўлган ялпи даромад ҳажмига боғлиқлиги маълум бўлади.

Корхонанинг ялпи даромади – маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ни сотишдан тушган тушумдан моддий харажатларни чиқариб ташлагандан кейин иш ҳақи ва фойдани ўз ичига олувчи корхона соф маҳсулотларидан иборатдир.

Бозор муносабатлари шароитида корхона энг катта фойда олишга эриша олмаса, товарларни сотиш ва хизматлар кўрсатиш бозорида ўз мавқеини мустаҳкам ушлаб туриш, рақобат шароитида ўз ишлаб чиқаришини динамик ривожланишини таъминлашга имкон берувчи фойда ҳажмини олишга ҳаракат қилиши керак.

Қуйидаги 8.4.3-жадвалда корхона фойда олишнинг таҳлили берилган.

8.4.3-жадвал

Асосий фаолиятдан олинадиган фойда (зарар) ва унинг ўзгаришига таъсир қилувчи омиллар таҳлили (минг сўм)

Кўрсаткичлар	ҳақиқатда		Фарқи (+;-)	Фойда ҳажмига таъсири
	ўтган йил учун	ҳисобот йил учун		
Маҳсулотни сотишдан олинган ялпи фойда	26399	26704	+305	+305
Даврий харажатлар	10341	11553	+ 1212	-1212
Бошқа даромадлар	5452	6089	+637	+637
Бошқа зарарлар	24310	25774	+ 1464	-1464
Асосий фаолиятдан фойда (зарар)	-2400	-4534	2134	х

Жадвал маълумотларига кўра, корхонада асосий фаолият бўйича ўтган йили 2400 минг сўм, ҳисобот йилида эса 4534 минг сўм зарарга йўл қўйилган, яъни зарарларнинг ўсиши йилига 2134 минг сўмни ташкил этган. Бу зарарларга бошқа харажатларнинг 1464 минг сўмга ва даврий харажатларнинг 1212 минг сўмга кўпайиши натижасида йўл қўйилган. Шунинг билан бирга сотишдан ялпи фойдани 305 минг сўмга, бошқа даромадларнинг 637 минг сўмга ўсиши ҳисобига корхона асосий фаолиятидан 942 (305+637) минг сўм фойда олган. Аммо фойданинг бу миқдори зарарни қоплаш учун етарли эмас.

Корхона иш фаолиятининг самарадорлик даражасини баҳолаш учун олинган натижа (ялпи даромад, фойда) харажатлар ёки фойдаланилган ресурслар билан таққосланади. Фойда ва харажатларни тенглаштириш рентабеллик ёки аниқроғи рентабеллик меъёрини билдиради.

Амалиётда рентабеллик меъёрини ўлчашнинг икки вариантидан фойдаланилади. Бу фойданинг корхонанинг жорий сарф-харажатлари (таннарх)га ёки авансланган қўйилмалар (асосий ишлаб чиқариш фондлари ва айланма маблағлар)га нисбатидир. Иккала ўлчов варианти ҳам бир-бири билан авансланган қўйилмалар айланмаси тезлиги кўрсаткичи билан боғланган:

$$P_1 = P / Фа , \quad P_2 = P / Фз ;$$

Бу ерда, Р – фойда;
P_1 , P_2 – фойда меъёри (1- ва 2-вариантлар);
Фа, Фз – аванслашган фондлар ва таннарх қиймати.
Айланишлар сони П = Фз /Фа бўлганлиги учун $P_2 = P_1$ х П.
Корхона рентабеллиги меъёрини қуйидагича ҳисоблаш мумкин:

$$Р = П (У - С)*100 / (Ф_о + Ф_{об});$$

Бу ерда, Р – фойда;
П – маҳсулот ҳажми;
У – маҳсулот бирлиги нархи;
С – маҳсулотнинг таннархи;
$Ф_о$ – асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қиймати;
$Ф_{об}$ – айланма маблағларнинг ҳажми.

Корхоналар иш амалиётида рентабелликнинг бир қатор кўрсаткичлари қўлланилади. Маҳсулотнинг рентабеллигини сотилган барча маҳсулотлар бўйича ва унинг алоҳида турлари бўйича аниқлаш мумкин. Биринчи ҳолда у маҳсулотни сотишдан олинган фойданинг уни ишлаб чиқариш ва сотиш харажатларига нисбати сифатида аниқланади. Сотилган маҳсулотларнинг рентабеллиги товар маҳсулотини сотишдан олинган фойданинг маҳсулотни сотишдан тушган тушумга нисбати сифатида; соф фойданинг сотилган маҳсулотдан тушган тушумга нисбати бўйича ҳисобланади.

Ишлаб чиқариш фондларининг рентабеллилиги асосий фаолиятдан олинган фойданинг асосий ишлаб чиқариш фондлари ва моддий айланма маблағларнинг ўртача йиллик қийматига нисбати сифатида ҳисобланади. Бу кўрсаткични соф фойда бўйича ҳам ҳисоблаш мумкин.

Корхона қўйилмаларининг рентабеллилиги унинг ихтиёридаги мулкнинг қиймати бўйича аниқланади. Ҳисоблашда асосий фаолиятдан олинган фойда ва соф фойда кўрсаткичларидан фойдаланилади. Мулкнинг қиймати бухгалтерия баланси бўйича аниқланади. Бу кўрсаткич корхона мулкининг бир сўм қўйилмаларига сотиш даражасини ифодалайди.

Корхона шахсий маблағларининг рентабеллиги соф фойданинг баланс бўйича белгиланган, унинг шахсий маблағларига нисбати билан аниқланади.

Узоқ муддатли молиявий қўйилмаларнинг рентабеллиги қимматбаҳо қоғозлар ва бошқа корхоналарда улушли иштирок этишдан даромадлар миқдорининг узоқ муддатли молиявий қўйилмаларнинг умумий ҳажмига нисбати сифатида ҳисобланади. Қуйидаги 8.4.4-жадвалда рентабелликнинг таҳлили ҳақидаги маълумотлар кўрсатилган.

Жадвал маълумотларига кўра, ҳисобот йилида сотилган маҳсулотларнинг рентабеллилиги ўтган йилга нисбатан 0,4% га пасайган. Бу сотишдан соф фойда миқдорининг 3645 минг сўмга кўпайгани натижасида содир бўлган.

8.4.4-жадвал

Сотилган маҳсулотлар рентабеллиги таҳлили

Кўрсаткичлар	ўтган йилда	ҳисобот йилида	Фарқи (+; -)
Сотишдан олинган соф фойда, минг сўм	122441	126086	+3645
Сотилган маҳсулотнинг таннархи, минг сўм	96042	99382	+3340
Сотилган маҳсулотдан ялпи фойда, минг сўм	26399	26704	+305
Сотилган маҳсулотнинг рентабеллиги, % да	21,6	21,1	-0,4

Ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланиш самарадорлиги кўрсаткичлари. Меҳнат унумдорлиги ишлаб чиқариш самарадорлигининг энг муҳим ўлчовларидан биридир. Меҳнат унумдорлиги билан ходимларнинг ишлаб чиқариш фаолияти самарадорлиги аниқланади. Меҳнат унумдорлигининг ўсиши жонли ва буюмлашган меҳнатнинг тежалишини билдиради.

Меҳнат унумдорлиги бир ходим томонидан иш вақти бирлиги ичида ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг миқдори ёки маҳсулот бирлигини ишлаб чиқаришга иш вақтининг миқдори билан ўлчанган жонли меҳнат сарфининг самарадорлигидир.

Биринчи кўрсаткич бир ходимнинг вақт бирлиги ичида ишлаб чиқарган маҳсулотини аниқлайди:

$$W = \frac{Ишлаб\ чиқарилган\ маҳсулот\ миқдори\ (Q)}{Ишланган\ вақт\ (T)}$$

Иккинчи кўрсаткич меҳнат сарфини, яъни маҳсулот бирлигига сарфланган вақтни аниқлайди:

$$W = \frac{Ишланган\ вақт\ (T)}{Ишлаб\ чиқарилган\ маҳсулот\ миқдори\ (Q)}$$

Меҳнат унумдорлиги ошиши маҳсулот ишлаб чиқаришни кўпайтириш, маҳсулот таннархини пасайтириш, иш кучига эҳтиёжни нисбатан қисқартириш, ходимлар иш ҳақининг ўсишини таъминлашга

имкон беради. Булар кичик корхонанинг муваффақиятли ишлаши учун зарурдир.

Меҳнат унумдорлигининг қуйидаги кўрсаткичлари мавжуд: бир ишчи ишловчининг ўртача йиллик ишлаб чиқариши (маҳсулот ҳажмини ишловчиларнинг ўртача рўйхатдаги сонига бўлиш йўли билан аниқланади); битта ишчига тўғри келадиган ўртача йиллик ишлаб чиқариш (маҳсулот ҳажмини ишчиларнинг ўртача рўйхатдаги сонига бўлиш йўли билан аниқланади); битта ишчига тўғри келадиган ўртача кунлик ишлаб чиқариш (бир кунлик маҳсулот ҳажмини барча ишчилар сонига бўлиш йўли билан аниқланади); битта ишчига бир соатта тўғри келадиган ўртача ишлаб чиқариш (бир соатда ишлаб чиқарилган маҳсулот ҳажмини барча ишчилар сонига бўлиш йўли билан аниқланади).

Фонднинг қайтарилиши ва фонднинг сарфланиши. Бу кўрсаткичлар билан корхона асосий ишлаб чиқариш фондларидан фойдаланиш самарадорлиги аниқланади. **Фонднинг қайтарилиши** асосий фондларнинг бир сўмига тўғри келувчи ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (суммаси)ни кўрсатади.

$$\text{Фонднинг қайтарилиши} = \frac{\text{Ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (Q)}}{\text{Асосий фондларнинг ўртача йиллик қиймати (Ф)}}$$

Фонднинг сарфланиши – фонд қайтарилишининг тескари миқдори бўлиб, маҳсулот бирлигига асосий фондлар–нинг қандай суммаси тўғри келишини кўрсатади:

$$\text{Фонднинг сарфланиши} = \frac{\text{Асосий фондларнинг ўртача йиллик қиймати (Ф)}}{\text{Ишлаб чиқарилган маҳсулот миқдори (Q)}}$$

Фонднинг қайтарилишининг ошиши маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмини кўпайтириш, ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг таннархини пасайтириш ва асосий фондларга эҳтиёжни нисбатан қисқартиришга имкон беради.

Фонднинг қайтарилиши ва фонднинг сарфланиши миқдорига ҳар хил омиллар таъсир этади. Фонднинг умумий қайтарилиши асосий ишлаб чиқариш фондлари ўртача йиллик қийматидаги машина ва ускуналар ўртача йиллик қийматининг бир сўмига тўғри келадиган маҳсулот чиқаришига боғлиқдир. Машиналар, ускуналар қийматининг бир сўмига тўғри келадиган маҳсулот ишлаб чиқариш меҳнатдан фойдаланишнинг самарадорлигини ифодалайди. Ушбу кўрсаткичлар таҳлили 8.4.5-жадвалда берилган.

8.4.5-жадвал

Фондниng қайтарилиши ва сарфланиши кўрсаткичлари таҳлили

Кўрсаткичлар	Ўтган йил учун	Ҳисобот йили учун	Фарқи (+; -)
Таққосланган ва улгуржи нархлардаги товар маҳсулоти (минг сўм)	14006	14493	+487
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг ўртача йиллик қиймати (минг сўм)	9337	8526	+297
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг фонд қайтарилиши (сўм)	1,5	1,7	+0,2
Асосий ишлаб чиқариш фондларининг фонд сарфланиши (сўм)	0,7	0,6	+0,1

Жадвал маълумотларига кўра, ҳисобот йилида асосий фондлардан фойдаланиш самарадорлиги, яъни фондниng қайтарилиши ўтган йилга нисбатан 0,2 сўмга кўпайган, бу корхона ишига ижобий таъсир этган.

Маҳсулотга материал сарфланиши. Бу айланма фондлар (маблағлар)дан фойдаланишнинг умумлаштирувчи кўрсаткичи бўлиб, у корхонанинг истеъмол қилинган айланма фондлари қийматининг ишлаб чиқарилган маҳсулот қийматига нисбати билан аниқланади.

Маҳсулот бирлигига сарфланган хомашё ва материалларнинг миқдори ҳақида дарак берувчи табиий ўлчовдаги аниқ кўрсаткичларни ҳам худди шу кўрсаткичга ўхшаб ҳисоблаш мумкин. Бу кўрсаткичлар хўжаликнинг исрофгарчилик ёки тежамкорлик билан олиб борилганлигини кўрсатади. Бу пировардида таннархнинг пасайиши ва фойданинг кўпайишига таъсир қилади.

Кўриб ўтилган кўрсаткичлар корхона фаолиятини баҳолаш учун муҳим аҳамиятга эга бўлса-да, бироқ чекланган характерга эгадир. Улар ишлаб чиқариш ва харажатларнинг иқтисодий самарадорлиги ҳақида тўлиқ тасаввур бермайди, балки фақат ресурсларнинг айрим турларидан фойдаланишни ифодалайди. Харажатларнинг умумий самарадорлиги ҳақидаги яхлит таърифни умумий ва солиштирма иқтисодий самарадорлик беради. Умумий иқтисодий самарадорлик қуйидаги формула бўйича ҳисобланади:

Е = Фойданинг ўсиши (П) / Капитал қўйилмалар (К)

Ҳар бир алоҳида ҳолда харажатларнинг умумий иқтисодий самарадорлиги кўрсаткичлари бошқа даврлар ёки бошқа корхоналар учун меъёрий ёки худди шундай кўрсаткичлар билан солиштирилади.

Ечимлар вариантларини солиштиришда харажатларнинг солиштирма иқтисодий самарадорлиги ҳисобланади. Энг кам қилинган харажатлар энг мувофиқ вариантнинг кўрсаткичи бўлиб хизмат қилади:

$$З_п = С + Е_п К$$

бу ерда, $З_п$ – ушбу вариант бўйича берилган харажатлар;

С – жорий харажатлар (таннарх);

К – капитал қўйилмалар ҳажми;

$Е_п$ – капитал қўйилмалар солиштирма иқтисодий самарадорлигининг меъёрий коэффициенти. Иқтисодиёт бўйича у 0,16 деб белгиланган.

Ушбу коэффициентдан келиб чиққан ҳолда харажатларнинг ўрнини қоплаш муддатини аниқлаш мумкин:

$$Т_{ок} = 1 : 0,16 = 6,25 \text{ йил}$$

8.5. Самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичлар

Корхонанинг фаолияти ёки унинг молиявий ҳолатини баҳолаш – корхонанинг хўжалик ва тижорат фаолияти жараёнида вужудга келувчи молиявий ва кредит муносабатлари натижасини акс эттирувчи тушунчадир.

Тўлов қобилияти коэффициенти корхонанинг тўлов имкониятларини кўрсатади ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$К_{пл} = А_2 / (П_2 - (Д_{зк} + К_{зк} + А_п)),$$

бу ерда, $К_{пл}$ – корхонанинг тўлов қобилияти коэффициенти;

$А_2$ – айланма активлар (ишлаб чиқариш заҳиралари, пул маблағлари ва бошқалар);

$П_2$ – мажбуриятлар;

$Д_{зк}$ – узоқ муддатли қарзлар ва кредитлар;

$К_{зк}$ – қисқа муддатли қарзлар ва кредитлар;

$А_п$ – харидор ва буюртмачилардан олинган бадаллар.

Бу кўрсаткич бирдан катта бўлиши керак.

Шахсий ва қарз маблағлар нисбатларининг коэффициенти қисқа муддатли қарз маблағларининг шахсий манбалар билан

таъминланиш даражасини белгилайди ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$\text{Кес} = П_1 / (П_2 - (Д_{зк} + К_{зк} + А_п)),$$

бу ерда, $П_1$ – шахсий маблағларнинг манбалари (устав сармоялари, қўшимча сармоялар, тақсимланган фойда).

Бу кўрсаткич бирдан кичик бўлмаслиги керак.

Молиявий боғлиқлик коэффициенти корхона молиявий боғлиқлигининг камайиши (кўпайиши), келгуси даврларда молиявий қийинчиликлар хавфининг кўпайишидан (пасайиши)дан дарак беради ва корхона томонидан кредиторлар олдидаги ўз мажбуриятларини тўлаш кафолатини аниқлайди. Молиявий боғлиқлик коэффициенти қуйидаги формула билан ҳисобланади:

$$\text{Кфш} = П_1 / \text{Иб}$$

бу ерда, Иб — актив ёки пассивнинг натижалари.

Бу кўрсаткич 0,5 дан катта ёки унга тенг бўлиши керак.

Шахсий айланма маблағлар билан таъминланганлик коэффициенти корхонада унинг молиявий барқарорлиги учун зарур маблағларнинг мавжудлигини ифодалайди ва қуйидаги формула билан ифодаланади:

$$\text{Кос} = (П_1 + \text{Дзк} - А_1) / А_2 ,$$

бу ерда $А_1$ – узоқ муддатли активлар.

Бу кўрсаткич 0,1 дан катта ёки унга тенг бўлиши керак.

Активлар рентабеллиги коэффициенти молиявий-хўжалик фаолиятида фойдаланилаётган активларнинг фойдалилиги (зарарлилиги) даражасини кўрсатади ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$\text{Кра} = П_р * Д_п / \text{Иб} ,$$

бу ерда, $П_р Д_п$ – солиқлар тўлангунга қадар фойда.

Бу кўрсаткич нолдан катта бўлиши керак.

Ишлаб чиқариш қувватларидан фойдаланиш коэффициенти корхонанинг иш билан таъминланганлик даражасини ифодалайди ва қуйидаги формула билан аниқланади:

$$\text{Ким} = К_{ҳақ} / (К_{лойиҳа} - К_{ишкара} + К_{консер}) ,$$

бу ерда $К_{лойиҳа}$ – маҳсулот ишлаб чиқаришнинг энг катта ҳажми;

$К_{хақ}$ – ишлаб чиқарилган маҳсулотнинг ҳақиқий ҳажми;
$К_{ижара}$ – ижарага берилган қувватлардаги маҳсулотларнинг ҳажми;
$К_{консер}$ – консервация қилинган қувватлардаги маҳсулотларнинг ҳажми.
Бу кўрсаткич 0,6 дан катта ёки унга тенг бўлиши керак.

Ускуналар (асосий фондлар)нинг ишдан чиқиши коэффициенти. Бу кўрсаткич қуйидаги формула билан аниқланади:

$$К_{изп} = И / О,$$

бу ерда, $К_{изп}$ – ускуналарнинг ишдан чиқиш коэффициенти;
И – асосий фондларнинг ишдан чиқиши;
О – асосий фондларнинг дастлабки қиймати.

Агар юқоридаги барча коэффициентларнинг тармоқ миқдори тенг ёки катта бўлса, бундай корхона иқтисодий қудратли ва тўлов қобилиятига эга ҳисобланади.

8.6. Самарадорликни оширишнинг асосий йўналишлари

Бозор иқтисодиёти шароитида корхоналар фаолияти ишлаб чиқаришнинг иқтисодий самарадорлигини ошириш йўлларини доимо қидиришни талаб қилади. Агар шундай қилинмас экан, корхонанинг қатъий рақобат муҳитида омон қолиши мушкул. Бу айниқса, кичик ва ўрта корхоналарга тегишлидир. Аввал айтиб ўтилганидек, уларнинг вужудга келиши ва ривожланишининг барча босқичларида қийинчиликлар ва ҳал қилинмаган муаммолар жуда кўп учрайди.

Тадбиркор муваффақиятли фаолият юритиши учун оддий бозор омиллари (маҳсулотни доимо янгилаш, сифатини ошириш, маркетинг тадқиқотлари, муваффақиятли рақобат ва бошқалар)дан ташқари ўз фаолиятининг самарадорлигига эришишнинг турли-туман йўлларидан фойдаланиши зарур. Булар қуйидагилардир:

- илғор технология ва замонавий ускуналардан фойдаланиш;
- хомашё ва материалларнинг янги турларини қўллаш;
- асосий фондлардан самарали фойдаланиш;
- айланма маблағлар айланишини жадаллаштириш;
- меҳнатни ташкил қилишнинг самарали шакл ва усулларини қўллаш;
- менежмент фани ва амалиётининг илғор ютуқларидан фойдаланиш;
- мамлакатимиз ва хориж фирмаларининг илғор тажрибаларини татбиқ этиш ва бошқалар.

Қисқа хулосалар

Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналарининг иш фаолияти уларнинг молиявий фаолияти билан чамбарчас боғлиқ. Молиявий ҳолат корхонанинг ҳар томонлама фаолияти натижаларини акс эттиради. Корхоналар фаолиятининг молиявий натижаларини ифодаловчи кўрсаткичлардан асосийси фойда ҳисобланади.

Кичик бизнес ва тадбиркорликни кредит билан таъминлаш деганда, бу уларга пул ёки товар шаклидаги воситаларни маълум муддатга ҳақ тўлаш шарти билан қарзга олиш ва қайтариб бериш юзасидан келиб чиқадиган муносабатлар тушунилади. Кредитнинг қуйидаги асосий шакллари мавжуд: тижорат кредити; банк кредити; истеъмол кредити; давлат кредити ва халқаро кредит. Кредитларнинг фоиз ставкалари мамлакатнинг ссуда капиталлари бозорида аниқланади. Халқаро кредитларнинг фоиз ставкалари эса жаҳон ссуда капиталлари бозорида аниқланади. Унга халқаро молия бозоридаги ҳолатлар бевосита таъсир кўрсатади.

Бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик корхоналарида самарадорликни оширишнинг асосий йўналишлари қуйидагилар ҳисобланади: илғор технология ва ускуналардар фойдаланиш; хомашё ва материалларнинг янги турларини қўллаш; асосий фондлардан унумли фойдаланиш; меҳнатни ташкил этишнинг самарали усулларини қўллаш; хориж фирмаларининг илғор тажрибаларидан фойдаланиш ва ҳ.к.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Корхоналарнинг молиявий фаолияти натижаларини ифодаловчи кўрсаткичларини ҳисоблаш йўлларини тушунтириб беринг.
2. Корхона фойдасининг нечта тури мавжуд?
3. Корхона фойдаси қандай аниқланади?
4. Корхоналарнинг молиявий харажатлари қандай таснифланади?
5. Корхонанинг ўз маблағлари деганда нима тушунилади?
6. Кредит қандай вазифаларни бажаради ва унинг роли?
7. Кредит қандай турларга бўлинади?
8. Кредитнинг қандай шакллари мавжуд?
9. Тижорат кредити деганда нимани тушунасиз?
10. Халқаро кредитлар деганда нимани тушунасиз?
11. Кредитларнинг фоиз ставкаси қандай аниқланади?
12. Кредитларнинг фоиз ставкаси қандай омиллар таъсирида ўзгаради?

13.Кичик корхоналар фаолияти иқтисодий самарадорлигининг моҳияти нимадан иборат?

14. Самарадорликни аниқлашнинг қандай кўрсаткичларини биласиз?

15.Нима учун фойда энг муҳим умумлаштирувчи кўрсаткич ҳисобланади?

16. Фойданинг қандай турлари бор ва улар қандай аниқланади?

17. Корхона рентабеллиги қандай усулларда ҳисобланади?

Адабиётлар

1. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.

2. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Тошкент: Ўзбекистон, 2009. – 56 б.

3. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 24 июндаги ПФ-3622-сонли "Тадбиркорлик субъектларининг хўжалик соҳасидаги ҳуқуқбузарликлари учун молиявий жавобгарлигини эркинлаштириш тўғрисида"ги Фармони.

4. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 15 июндаги ПҚ-100-сонли "Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида" ги Қарори.

5. Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. - Т.: ТДИУ, 2010. -267б.

6. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008. - 685 с.

9-БОБ. ТАДБИРКОРЛИК ЭТИКАСИ ВА МАДАНИЯТИ

9.1. Тадбиркор раҳбар этикаси

Тадбиркор фаолияти фақат тадбиркорликнинг ҳуқуқий ва ташкилий асосларига боғлиқ бўлмасдан, у инсонлар, қўл остида хизмат қилувчи мутахассис ва ишчилар, айниқса, чет эллик ҳамкасблари – бизнесменлар доирасида умумахлоқий меъёрларга риоя қилиши билан ҳам баҳоланади. Ишдаги муваффақиятнинг ярмидан кўпроғи унинг одоби, маданияти, дунёқараши, ишбилармонлик қоидаларини қай даражада билишига бевосита боғлиқдир.

Умуман, тадбиркорлик ҳам маданиятдир. Айтишларича, маданиятли одам тадбиркор бўлиши шарт эмас, аммо тадбиркор инсон маданиятли бўлиши лозим. Арасту (Арестотель) ўз замонида биринчи бўлиб ахлоқ тўғрисида гапириб: "Ахлоқ – нимани қилишимиз ва нимадан ўзимизни тийишимиз кераклигини аниқлашимизга ёрдам беради", - деган эди. Президентимиз И. Каримов ахлоқ тушунчасига қуйидагича таъриф берди: "Ахлоқ – маънавиятнинг ўзаги. Инсон ахлоқи шунчалик салом-алик, хушмуомаладангина иборат эмас. Ахлоқ бу, аввало, инсоф ва адолат туйғуси, иймон, ҳалоллик дегани".

Дарҳақиқат, ахлоқ биз учун – аввало, инсоний муносабатлар шунингдек инсонларнинг феъл-атворлари, уларнинг қанчалик мақбул нуқтаи назардан кўриб чиқиш ва баҳолашга имкон берувчи билим соҳасидир. Тараққий этган давлатларда, айниқса, Япония ва АҚШда фирмаларнинг "Этика кодекси" ва бизнесменларнинг алоҳида касб усталари гуруҳларининг "Ишбилармонлик кодекси" кенг қўлланилади. "Бизнесменларнинг ахлоқ кодекси" биринчи марта АҚШда 1913 йили ишлаб чиқилган бўлиб, унда тадбиркорлик фаолиятини юритишнинг асосий қоидалари қабул қилинган. Бу қоидалар ягона асосга жамланган бўлиб, улар бизнес соҳасидаги усул ва сиёсатни баҳолаш, ҳақиқат ва адолатлилик тушунчалари билан уйғунлашиши белгиланган.

Вақт ўтиши билан кодекс бир неча бор такомиллашди. Натижада, бу борада турли фирмалар ва компаниялар томонидан тўпланган, уларнинг тажрибасига асосланган, умумлашган ғарб ишбилармонлик дунёсида кенг маълум бўлган қуйидаги "Бизнесменнинг ахлоқ кодекси" шаклланди:

1.Умумий қоидалар

- хусусий мулк муқаддас, дахлсиз ва мулкчиликнинг қолган барча шакллари билан бир қаторда теппа-тенгдир;
- тадбиркор – ишчанлик ва яратувчанлик миссиясининг жонкуяридир. Унинг касби астойдил фаолиятни, ишлаб пул топишни талаб қилади. Бу унинг обрў-эътибори манбаидир;

- тадбиркор ўз меҳнатининг аҳамиятини англай олади. У ўз ҳамкорларидан ишга масъулият билан ёндашишни талаб қилади ва уни қўллаб-қувватлайди;

- хусусий хўжалик фаолияти ишлаб чиқариш кучларининг ривожланишига олиб келади ва тадбиркорга ўзига хос мажбуриятлар юклайди.

2. Тадбиркор ва давлат

- тадбиркор давлат ва унинг қонунларини тўғридан-тўғри ҳурмат қилиши ва уларга амал қилиши лозим. Ўз навбатида, у бундай ёндашувни давлатдан ҳам талаб қилиши керак.

3.Тадбиркор ва мижоз

- тадбиркор мижоз манфаатлари, жамият, давлат ва атроф-муҳит учун зарар келтирмасликка, унга амал қилишга мажбурдир;

- мижоз манфаатлари давлатнинг қонун ва манфаатларига зид бўлган ҳолларда тадбиркор бу тўғрида мижозларни огоҳ қилишга мажбурдир;

- мижоз офертлар ва ишлаб чиқарувчиларни танлаш ҳуқуқига эгадир. Рақобат юксак сифат кафолатидир;

- тадбиркор мижозни билмаслик ёки атайлаб уни адаштириш, шунингдек бажара олишга ишончи бўлмаган буюртмаларни қабул қилиш ҳолларига йўл қўйиши мумкин эмас;

- ваъдага вафо ва аниқлик тадбиркорнинг қимматли капиталидир. Қўл бериб тасдиқланган сўз, имзо чекилган шартнома кучига эгадир. Зеро, унга биноан мажбурий тартибда оғзаки келишувни акс эттирувчи ёзма шартнома расмийлаштирилади;

- шартнома муносабатларини бажармаслик ва ёмон сифат тадбиркорнинг жамият ва ҳамкасблари олдидаги ғоят оғир айбидир, чунки бу тадбиркорнинг шарафи, нуфузи ва яхшига номига зарар келтиради;

- тадбиркор ва мижоз ўртасидаги муносабатлар мажбурлаш асосида эмас, балки ихтиёрий ва ўзаро ишонч асосида вужудга келади.

4.Тадбиркор ва ёлланган ишчилар

- тадбиркор ёлланган ишчиларнинг иқтисодий манфаатлари ва инсоний қадр-қийматларига нисбатан барча масъулиятни ўз зиммасига олади. У ўз ишчиларидан қонунларга амал қилишини талаб этади ва ўзи ҳам шунга риоя қилади;

- муайян ҳуқуқ ва мажбуриятлар мавжуд қонун доирасида меҳнат шартномаларини тузиш чоғида акс эттирилади.

5.Тадбиркор ва тадбиркорлар иттифоқининг бошқа аъзолари

- тадбиркорлар иттифоқи аъзолари учун қонунга мувофиқ рақобат мажбурийдир ва ахлоқнинг муайян тамойилларига амал

қилишни талаб қилади;

- тенг ҳуқуқли бўлмаган шароитдаги ҳар қандай бозор фаолияти (рақобат) қабул қилинган меъёрларга зид ҳисобланади. Ўз хусусий маҳсулоти ёки хизматларини рақобатчилар заифлиги ҳисобига реклама қилиш ахлоқсизликка киради;

- рақобатчилик курашида тадбиркор сиёсий мансублиги ёки жамиятдаги эгаллаган мавқеи ва афзалликларидан фойдаланишга ҳаққи йўқ. Тадбиркорлар рақобатчиларнинг муаллифлик ҳуқуқи ёки патент ҳуқуқини тан олиши шарт;

- кредит ва нафақаларга тааллуқли таклифлар танлов асосида тақсимланади, натижалар зудлик билан барча манфаатдор томонларга етказилади. Иттифоқ аъзолари ўртасида мунозарали масалалар вужудга келган тақдирда, улар ўзаро келишувга мувофиқ бу масалани иттифоқ назорат кенгашига киритиши мумкин. Қабул қилинган қарор иккала томон учун ҳам бажарилиши мажбурий ҳисобланади.

б.Жавобгарлик ва таъқиқлар

- тадбиркорлар иттифоқига аъзолик, ҳар бир тадбиркордан мазкур ахлоқ кодексига риоя этилишини талаб қилади;

- ахлоқ кодексига амал қилмаслик ва унинг ҳар қандай тамойилларини бузиш, иттифоқдаги муайян аъзонинг аъзолигини тўхтатиш учун асос бўлади;

- қарор устидан шикоят қилишга фақат тадбиркорлар иттифоқи съезди олдидан имконият мавжуд бўлиб, уни бекор қилиш ёки кучда қолдириш масаласи кўрилиши мумкин.

9.2. Тадбиркор маданияти

Тадбиркор маданияти деганда тадбиркор одоби ва иқтидори ўртасидаги диалектик боғланиш тушунилади. Бу боғланиш қуйидаги фазилатлар мажмуасида ўз аксини топади:

Одоб – ақлнинг суянчиғи, барча фазилатларнинг мезони. Бежиз халқимизда: "Ақл билан одоб - эгизак", дейишмайди. Одоб – яхшилик билан ёмонликнинг фарқини билиш, фойда билан зарар орасидаги тафовутни англашдир. Одоб воситасида киши ўз жонини ёмон хислатлардан даволайди, ёқимсиз айблардан поклайди, чиройли фазилатлар билан безайди.

Одоб тадбиркорни энг чиройли хулқ билан қуроллантиради. Натижада ақл эгалари бундай тадбиркордан ҳар ишда рози бўлишади. Одобли тадбиркор эса кундан кунга обрў топади, нуфузи ошади, ишлари равнақ топади.

Баъзи ҳакимлар одобни энг масъум ва кўркам феълга эга бўлиш десалар, баъзилари нафсни барча қабиҳ одатлардан тозалаш деб таъриф беришади. Демак, тадбиркордаги одобнинг мавжудлиги, бу ноёб неъматнинг мавжудлигидир.

Умуман одоб икки хил бўлади:

– ҳикмат одоби;

– хизмат одоби.

Ҳикмат одоби поклик ва тўғри йўлга етаклайди. **Хизмат одоби** эса бадавлатлик ва обрўга етказади. Ҳар иккиси ҳам улуғ фазилат бўлиб, бири азиз қилса, иккинчиси қудратли қилади.

Одоб раҳбарни ақл ва ахлоқ эгаси бўлишга, виждонли, ор-номусли, соф кўнгилли, субутли бўлишга даъват этади.

Имон арабча сўз бўлиб, луғавий маъноси – ишончдир. Имонли кишини, хусусан раҳбарни ёки тадбиркорни қисқача шундай тавсифлаш мумкин:

– **эътиқодли,** яъни ўз фикр ва қарашларига маҳкам, собитқадамлик билан ишониш ва ўзгаларни ҳам ўзидек ҳисоблаб, уларнинг лафзига самимият билан ишонишдир. Эътиқод журъатни, мардликни, фидоийликни тақозо этади;

– **маслакли,** яъни ўзига хос ақидалари билан бошқалардан ажралиб турувчи ижтимоий, сиёсий, илмий, ғоявий ва диний йўл соҳиби;

– **тақводор,** яъни бировнинг ҳақига хиёнат қилмайдиган;

– **шарм-ҳаёли,** яъни ҳар қандай ножўя хатти-ҳаракатлардан ўзини тия оладиган;

– **ориятли,** яъни ўзига номуносиб ёки эп кўрилмаган ишдан, нарсадан ҳижолат тортадиган;

– **андишали,** яъни оқибатини ўйлаб иш қиладиган, юз-хотирни биладиган, фаросатли;

– **виждонли,** яъни ноҳақ, адолатсиз ишлардан ғазабга келадиган, буларга қаршилик билдирадиган, ўз фаолиятининг яхши томонларидан қаноатланиб, хурсанд бўладиган, ёмон томонларидан норози бўлиб, руҳан эзиладиган, яъни виждон азобига тушадиган.

Оддий тарзда айтганда:

Имон уч нарсанинг бутунлигидан ҳосил бўлади: эътиқод, иқрор ва амал. Эътиқод – ишонч. Иқрор – сўзда буни тан олиш. Амал – яхши ишлар билан уни исботлаш.

Инсоф – адолат ва виждон амри билан иш тутиш туйғуси ва қобилияти, ишда, кишиларга муносабатда ҳалоллик, тўғрилик. Баробарлик, софдиллик ва ҳақиқатгўйликдир. Ўзгани ўз ўрнига ва шунингдек ўзини

ўзгани ўрнига хаёлан қўйиб кўриш ҳам инсофга киради. Юқорида таъкидлаганимиздек, тўқ очни, бой камбағални, бахтли бахтсизни, толеи баланд толеи забунни, омадли омадсизни, соғлом ва беморни ўз ўрнига қўйиб кўролса ва аксинча ҳам худди шундай бўлса, олам гулистон – инсофлилар сафи кўпаяверади.

Инсоф – ҳар қандай кишининг, хусусан, раҳбар ёки тадбиркорнинг жамият олдида, теварак-атрофидаги кишилар назарида ўз хатти-ҳаракати билан маънавий масъулиятни ҳис этишининг ифодасидир.

Адолат – барча фазилатлар ичидаги энг олий фазилатдир. Адолатпарвар тадбиркор ёки раҳбарнинг ахлоқий ҳислатлари бемалол қонун ўрнини боса олади. Улуғ аллома Насриддин Тусий ижтимоий адолатнинг уч асосий талаби мавжудлиги ва жамият тараққиётини белгиловчи муҳим омил эканини алоҳида уқтирган эди:

Адолатнинг биринчи талаби, аҳоли турли табақаларининг ўзаро уйғун бўлишини таъминлашдир.

Адолатнинг иккинчи талаби, эл-улуснинг ҳақ-ҳуқуқини тенг таъминлаган ҳолда кишиларни хизматга тайинлашда шахснинг салоҳияти ва имкониятларидан келиб чиқиш.

Адолатнинг учинчи талаби, барчанинг тенг фаровонлигини ҳимоя қилиш билан бирга бу фаровонликни юзага келтиришдаги хизмати ва ҳуқуқига қараб, ҳар бир инсон ўз улушини олишга имкон яратишдан иборат.

Бу каби давр ва ҳаёт тажрибасида тасдиқланган фикрлар саккиз аср чамаси ўтиб, Президент Ислом Каримовнинг раҳбарлик фаолиятида ўзига хос тарзда ифода топмоқда. Бунга ишонч ҳосил қилиш учун юртбошимизнинг маърузаларидан биридаги ушбу фикрга диққат қилайлик: "Давлат жамиятнинг кескин табақаланишига – ошиб-тошиб кетган бойлару, камбағал қашшоқларга бўлиниб кетишга йўл қўймаслиги керак".

Бундан шу хулоса келиб чиқадики, ҳар турли қинғир йўллар билан ҳаддан ташқари бойлик орттириб ўзини қўярга жой тополмай, "тўқликка шўхлик" қиладиган кимсаларнинг жиловини тортиб қўйиш билан бирга, ҳалол меҳнат кишиларига имконият яратиб бериш, уларни қўллаб-қувватлаш, зарур бўлса, рағбатлантириб бориш давлат сиёсатининг муҳим йўналишларига айланган.

Адолатнинг иккинчи талаби сифатида Президент жамият тараққиёти ва унинг сиёсий муҳитини белгилашда раҳбар кадрларни танлаш ва уларни жой-жойига қўйишга катта аҳамият беради ва бу масалага ҳал қилувчи маънавий-сиёсий омил, туб ислоҳотларнинг

таянчи ва бош йўналтирувчи кучи, деб қарайди: "Халқнинг дардига бефарқ қарайдиган, ўз манфаатидан бошқа нарсани ўйламайдиган, худбин ва таъмагир раҳбарлар мамлакатимиз равнақига, халқимиз фаровонлигига тўсиқ бўлмоқда. Энди улар билан муроса қилиб бўлмайди. Бизга шундай раҳбарлар керакки, токи улар элим деб, юртим деб куйиб-ёниб, ўз ҳаловатларидан кечиб меҳнат қилсинлар!

Барча бўғинларда инсофли, диёнатли, билимдон, тажрибали раҳбарлар бошчилик қилмас экан, мустақил мамлакатимизнинг обрўси, унинг манфаати учун мардлик, жонкуярлик билан ишламас экан ишларимиз кўнгилдагидек бўлмайди".

Адолатли жамиятда халқнинг эртанги кунга ишончи ва бунёдкорлик ишига рағбати кучли бўлади. Шунинг учун ҳам Президентимиз: "Биз шунчаки демократик давлат эмас, балки адолатпарвар демократик давлат қуришга интиляпмиз. Адолатга интилиш – халқимиз маънавий-руҳий дунёсига хос энг муҳим хусусият. Адолатпарварлик ғояси бутун иқтисодий ва ижтимоий муносабатлар тизимига сингиб кетиши, ижтимоий кўмаклашув механизмида ўз аксини топиши керак", - масаласини долзарб вазифа қилиб қўйди.

Иқтидорли[1] деганда бирор соҳа бўйича лаёқатини онгли равишда сезган, ўзидаги қобилиятни тўла намоён этиш учун қатъият кўрсата оладиган кишилар тушунилади. Иқтидорли одамлар куч-қувватини аямайди ва кутиладиган натижасига – мақсадига етади, яъни ўзини бор бўйича кўрсатади.

Улар ишда мардлик, чидамлилик, ўз-ўзини бошқара олиш, ташаббускорлик каби ҳислат ва фазилатларга эга бўлишади, ўз хатти-ҳаракатларига ҳамиша танқидий кўз билан қарайдилар, доимо олға қараб интиладилар, эришган самаралари билан ҳеч қачон чекланиб қолишмайди. Иқтидорли инсонлар ўз фаолиятлари билан ҳатто баъзи бир камҳаракат катта истеъдод эгаларига нисбатан ҳам жамиятга кўпроқ фойда етказишади.

Ходимларни қабул қилиш маданияти. Тадбиркор ўз навбатида раҳбардир. У ходимларни қабул қилиш маданиятига эга бўлиши лозим. Чунки ходимларни қабул қилиш, уларнинг ташвишларига қулоқ солиш, оғирларини енгил қилиш ҳар бир раҳбарнинг бурчи ва

[1] Иқтидорли тушунчадан фаркли ўлароқ, истеъдод тушунчаси хам бор. Истеъдод хар томонлама ривожланган, нихоятда кучли ва такрорланмас қобилиятдир. Қобилият, иқтидорни тинимсиз мехнат туфайли тарбиялаш мумкин. Аммо истеъдод ибораси аждодида буюк сиймолар ўтган авлод фарзандлари орасида бирор истеъдод эгаси бўй кўрсатиб колгацда тилга олинади.

вазифаси ҳисобланади. Шунинг учун ҳам қабул маданиятига риоя қилиш учун раҳбар қуйидагиларга эътибор бермоғи лозим:

–суҳбатдошингизни қанча вақтингиз борлиги тўғрисида огоҳлантиринг;

–фақат суҳбатдошингиз гапларини инобатга олиб, вазиятни кўз олдингизга келтиринг;

–тўхтатиб бўлмайдиган, узил-кесил мунозарадан ўзингизни тийинг;

–ўз фикрингизни ишончли ва батафсил баён этинг;

–ўз ғоянгизни изчиллик билан баён этинг;

–овозингизни баланд қилмасдан гапиринг, сўзларингиз дона-дона ва равон бўлсин;

–қарши танбеҳ ҳолларда ўзингизга нисбатан танқидий ёндашинг;

–шунчаки фикрлаш ёки ҳақиқатан ҳам шунақами – булар ўртасидаги фарқни билинг;

–саволларни шундай тузингки, уларни тушуниш бир хилда бўлсин;

–муаммо муҳокамасини аниқ ечим билан тугатинг;

–ишни қалаштирманг, зудлик билан кўрсатма беринг;

–суҳбатдошингизни юмуши ўзи учун ўта муҳим эканлигини унутманг.

Қабулингизда бўлган шахснинг муаммосини ҳал этишга имконият бўлмаган тақдирда ҳам сиз уни самимий илтифот билан кузатинг ва хайрихоҳлик билан ишининг ўнгланиб кетишига умид бахшида этинг.

Умуман, хизмат юзасидан қабул чоғингизда қуйидаги қоидага риоя қилсангиз, нур устига аъло нур бўлар эди:

Учрашув чоғида – хушфеъллик.

Қулоқ солиш чоғида – эътибор, рағбат.

Баҳслашув чоғида – кўп нарсани билишга қизиқувчанлик.

Танқид чоғида – ўзини тута билиш.

Ташкилотда раҳбарлардан қайси бири, қандай масала юзасидан кишиларни қабул қилиши аниқ белгилаб қўйилиши зарур. Бўйсунувчиларни илтимосига кўра, қабул қилганда раҳбар уларга илтимос ва таклифларини қисқа баён қилишни ўргатиши лозим. Агар раҳбар ўзи таклиф этиб қабул қилса, бўйсунувчи бу ҳақда олдиндан хабардор қилиниши керак. Суҳбат чоғида ишонч муҳитини вужудга келтириши лозим, суҳбатдошни мажбур қилиш, шаънини камситиш мумкин эмас.

Кенгаш ва мажлисларни олиб бориш маданияти. Тадбиркор раҳбар кенгаш ва мажлисларни олиб бориш маданиятига ҳам эга бўлиши керак. Кенгаш – жамоа фикри. Ақл заковатини муайян масалани муҳокама этиш ва оқилона қарор қабул қилиш мақсадида уюштирилган мажлисдир.

Соҳибқирон Амир Темур кенгаш тўғрисида шундай дейди: "Кенгаш икки турли бўдур. Бири – тил учида айтилгани, иккинчиси – дилдан чиққани. Тил учида айтилганини (шунчаки) эшитардим. Дилдан айтилган маслаҳатни эса қалбим қулоғига қуярдим ва дилимга жойлардим. Агар (ғаним устига) лашкар тортмоқчи бўлсам, уруш-ярашдан ўртага сўз ташлаб, амирларим кўнгилларининг бу икковидан қай бирига мойиллигини билишга интилардим. Агар ярашдан сўз очсалар, бунинг фойдасини уруш зиёнига солиштириб кўрардим. Агар урушга мойил бўлсалар, унинг наф ва фойдасини яраш зиёнига таққослаб кўрардим, қайси бири фойдалироқ бўлса, шуни ихтиёр қилардим"[1].

Ўз вазифаси ва олиб борилиш шаклига қараб кенгаш турлича бўлади.

Кенгаш тип (хил)лари:

Вазифалари бўйича:

– қарор қабул қилиш;
– фикр алмашиш;
– ахборотни тинглаш;
– диспетчерлик муҳокама;

Олиб бориш шакли бўйича:

– диктатор (ҳукмдор)лик;
- автократ, якка ҳукмдор шаклида;
– баҳсли шаклда;
– серегатив шаклда.

Кенгашгача:

- мажлис режасини тузиб унга тайёргарлик кўринг;
– мажлисда кўриладиган масалалар юзасидан тайёрланган материалларни мажлис қатнашувчиларига олдиндан жўнатинг;
– мажлисга фикрлари ўта муҳим кишиларни таклиф қилинг;
– мажлисни зарурат туғилган ҳоллардагина чақиринг.

Кенгаш вақтида:

– кенгашни белгиланган вақтда бошланг;
– кенгашни ўтказишнинг ягона тартибини белгиланг;
– ортиқча ҳуруж, шахсий қарши чиқиш ҳолларига йўл қўйманг;
– кенгаш мақсадини ҳар бир қатнашувчи эътиборига етказинг.

Кенгаш унсурлари:

– кун тартибини муҳокама қилиш;
– кенгашни ўтказиш тартибини муҳокама қилиш;
– муаммоларни аниқлаш;

---

[1] *Қаранг:* Темур тузуклари. -Т.: Ғ.Ғулом номидаги Адабиёт ва санъат нашриёти. 1996, 26-бет.

– муаммолар таҳлилини қилиш;
– муқобил вариантларни излаш;
– муқобил вариантларни баҳолаш;
– қарор қабул қилиш.

Кенгашдан сўнг:

– кенгаш қарорини тайёрлаш;
– кўрсатувларни тайёрлаш;
– ахборотларни жўнатиш.

Шуни унутмангки, кенгаш ўтказувчи раислар ва тингловчилар турли тоифадаги кишилар бўлиши мумкин, яъни:

Раис:

– буғувчи
– ваҳимачи
– чалғитувчи
– лол қолдирувчи

Тингловчи:

– индамаслар
– тажовузкорлар
– ғийбатчилар
– билағонлар
– ҳаддан ташқари ишчанлар
– сўнгги оёқлар

9.3. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг руҳий-психологик хусусиятлари

Бозор иқтисодиёти шароити тадбиркор раҳбарлардан тадбиркорлик ва ишбилармонлик, бошқарув услубларини такомиллаштиришни талаб этади. Бошқариш услублари, асосан, онгли равишда муайян мақсадларга эришиш учун хизмат қилади. Улар моҳияти ва мақсадига кўра тарбиявий, моддий рағбатлантирувчи, маъмурий-ташкилий турларга бўлинади.

Тарбиявий услуб, инсоннинг маънавий такомиллашиши, руҳиятига ва бошқа ижтимоий характерига мос равишда ташкиллаштирилади.

Моддий рағбатлантирувчи услуб эса меҳнат самарадорлигини ошириш, маҳсулот сифатини яхшилаш учун ишчиларни моддий қизиқтириш мақсадида ташкил этилади.

Маъмурий-ташкилий услуб асосан жамият талабларини қондиришга қаратилган бўлиб, ишлаб чиқариш жараёни ва меҳнат тақсимотини режали олиб бориш учун қўлланилади. Бу услуб икки турда бўлиши мумкин: узоқ муддатга мослаштириладиган ва бир марталик бўлиши

мумкин. Шарт-шароитига кўра, керакли услуб қўлланилади ва бу такомиллаштириб борилади. Бошқариш услубларини такомиллаштиришдан асосий мақсад даромадни тўғри тақсимлаш, ҳар бир ишчи, хизматчининг ўз меҳнатига яраша даромад олишини таъминлашдир. Демак, бошқариш услубларини ҳаётга шундай татбиқ этиш керакки, ҳар бир инсон меҳнат қилсагина, турмуши яхши бўлишига ишонч ҳосил қилсин.

Хўш, бошқариш санъати нима? Бошқариш санъати тадбиркор раҳбарлардан талаб қилинадиган энг асосий хислатлардан бўлиб, унинг қўл остидаги ишчи-хизматчилар билан яхши муносабат ўрнатиши, корхонада ишлаб чиқаришнинг энг самарали натижаларини берадиган муҳит яратишни тақозо этади.

Японияниng бошқариш услуби ана шу тамойил асосига қурилган. Японларнинг бошланғич ижтимоий шароити шундайки, улар ишчини ижтимоий ҳимоя қилиш билан бирга маънавий тарбиялаб борадилар, инсон психологиясидан тўғри фойдаланадилар, ишчини ишга тайёрлаш жараёнида халққа маълум бўлган услубларни қўллайдилар, яъни бажариладиган ишнинг нозик томонлари ва қатъийликни ўргатадилар. Ишчининг иш жойини тез-тез ўзгартириши қатъий қораланади, шу сабабли ишчилар бир иш жойида узоқ йиллар давомида ишлаб, ўз компаниясига содиқ бўлишади. Натижада, ишчиларнинг тажрибаси ва малакаси жуда юқори бўлади, бу эса, ўз навбатида, меҳнат унумдорлигининг ўсиши, юқори сифатли маҳсулот ишлаб чиқаришига олиб келади.

Маҳсулот ишлаб чиқариш билан унинг сифатини назорат қилиш жараёни ҳеч қачон ажратилмайди ёки бир-бирига қарама-қарши қўйилмайди. Уларнинг фикрича, назоратни кучайтириш ёки назоратчининг ҳуқуқини кучайтириш билан юқори сифатли маҳсулот олиб бўлмайди. Ваҳоланки маҳсулот сифатини тайёр бўлгандан кейин эмас, аксинча, уни тайёрлаш жараёнида, бажарилган ҳар бир иш операциясидан сўнг назорат қилиш керак. Назоратчининг асосий вазифаси сифатсиз маҳсулот ишлаб чиқараётган ишчини топиб уни жазолаш эмас, балки унинг сабабини аниқлаш ва бартараф қилишдан иборат бўлиши керак. Мана шу услубни японлар тўғри йўлга қўйганлиги сабабли ҳар бир ишчи ўз-ўзини назорат қилишга ўрганган ва доимо ўз устида изланишлар олиб боради. Компанияларда сифат гуруҳлари ташкил қилинган.

Бизда ҳам ҳар бир тадбиркор раҳбар иш жойларида мана шундай услубни ташкил қила олиши керак. Шундагина сифатсиз маҳсулот сонини камайтириб, юқори сифатли маҳсулот олишга эришиш мумкин.

Бозор иқтисодиёти шароити бошқарувида узоқ ва яқин муддатларга мўлжалланган режалар тузиш, қарорлар қабул қилиш, ижрочилар ўртасида ишларни тақсимлаш, қарорлар ижросини назорат қилиш, ижрочиларни рағбатлантириб бориш каби ишлар ҳам тадбиркор раҳбар зиммасидадир. Бошқарув қарорлари ички ва ташқи омилларга эга бўлиб, улар оддий ва мураккаб шароитларда бир қарорни тайёрлаш ва қабул қилишда жамоа фаолларининг қатнашуви ҳамда тадбиркор раҳбар ташкилотчилиги, бошқарувни демократик услубда олиб бориши кераклигини кўрсатади.

Тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилиги — меҳнат жамоасини уюштириш, жипслаштириш, ишлаб чиқариш ва тарбиявий жараёнларга таъсир кўрсатиш, гуруҳ фаолиятини олий мақсадларга қарата олиш қобилияти каби масалаларни қамраб олади.

Тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилиятининг иккинчи йўналиши — ишлаб чиқариш тизимини яхшилаш тадбирларига қаратилмоғи, янги жамоада ахлоқий-руҳий муҳитни қарор топтириш, янги технологияни жорий этиш, кучларни тезкор ишларни бажаришга қаратиш, бошқарувдаги кишиларни имкон қадар камайтириш, янги ходимлар малакасини ошириб бориш, кишилардаги «боқимандалик» руҳиятига барҳам бериш, ишда ҳар хил можаролар келиб чиқишига йўл қўймаслик, меҳнат интизомига қатъий риоя қилишдир.

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркор раҳбар фаолиятининг мазмуни — унинг бошқариш санъатини нечоғлик эгаллагани, яъни кишиларни жамоага уюштириш, ишларни узоқ ва яқин муддатларга режалаштириш, назорат қилиш, ахборотлар айирбошлаш, бошқаришни оқилона ташкил этиш каби мезонлар билан ҳам изоҳланади. Бунда тадбиркор раҳбар онглилиги, тадбиркорлилиги, ишлаб чиқаришни ишнинг кўзини билиб ташкил этиши, белгиланган натижаларга эришиши, кишиларнинг моддий ва маънавий эҳтиёжларини қондириб бориши, унинг гуруҳ, жамоа, жамият олдида масъулият, бурч туйғусини чуқур ҳис қилиши муҳим аҳамиятга эга.

Тадбиркорнинг ташкилотчилик қобилияти ҳамма нарсада муваффақиятга эришувининг муҳим шартидир. Қандай тадбиркор раҳбар муваффақиятига тез эришади? Руҳшунос олимлар унинг бир неча омилларга боғлиқлигини таъкидлаганлар.

Булар қуйидагилардир:

Тадбиркор раҳбарда ташкилотчилик қобилиятининг намоён бўлиши:

- жамоада соф ахлоқий муҳит пайдо қила олиши, ҳамманинг ҳамкорликда ҳаракат қилишини таъминлай олиши;

- кишиларни ишонтира олиши ва жамоада ўзаро яхши муносабатларни қарор топтириш учун шарт-шароит яратиши.

Раҳбарнинг кишилар билан тил топиб ишлаш маҳорати:

- тадбиркор ўз қўл остидагиларнинг нимага қодирлигини ҳисобга олиб ишларни тақсимлаши;

- кишиларни уюштиришнинг энг муҳим омилларидан фойдаланиши;

- ҳар бир кишининг руҳий-психологик кайфиятларига мос равишда мулоқот қилиши.

Тадбиркор раҳбарнинг меҳнатга муносабатида ишбилармонлиги:

- ишлаб чиқариш ва бошқа жабҳаларда ҳар хил муаммоларни ҳал этишда энг қулай йўлларни излаб топиш;

- виждонлилик ва адолатлилик;

- бошлаган ишларни охирига етказиш.

Раҳбар фаолиятида ижро этиш қобилиятининг намоён бўлиши:

- касбий малака ва кўникмага эга бўлиши;

- техник вазифаларни ҳал этишга уқувлилиги;

- янгиликлар ва ғояларни ишлаб чиқаришга жорий этиб бориши.

Тадбиркор раҳбарнинг қарорларни қабул қилишдаги уқуви:

- мустақил равишда қарорлар қабул қила олиши;

- қабул қилган қарорининг оқибати ва натижаларини кўра билиши;

- ишлаб чиқаришда содир бўлувчи турли ҳолатларни ҳисобга олиб бориши, тангликдан қутулиш йўлларини излаши;

- нотўғри қарор қабул қилганда ўз хатоларини бўйнига олиши;

- ходимларни бошқарув масалаларига кўпроқ жалб этиши.

Тадбиркор раҳбарнинг кишиларга муносабати:

- ўз ваъдаси, сўзининг устидан чиқиши;

- кишиларни бир-биридан ажратмаслиги — ҳаммага бир хил муносабатда бўлиши;

- ўз қўл остидагилар ва бошқаларга тавозеда бўлиши ва ўзини тута билиши, одоблилиги ва хушмуомалалиги;

- кишиларга муносабатда ҳар бир кишининг руҳий-психологик хусусиятларини ҳисобга олиб муомалада бўлиши.

Тадбиркор раҳбарнинг ўз-ўзига талабчанлиги:

- ўз хатти-ҳаракатларини танқидий баҳолай олиши;

- ўз имкониятларини ҳисобга олиб ишлаши;

- бошқаларнинг унга берган яхши ва ёмон баҳоларини таҳлил этиб, улардан тегишли хулоса чиқариши.

Раҳбар ўзида қуйидаги руҳий-психологик, физиологик, ахлоқий, маънавий ва ишбилармонлик сифатларини мужассамлаштирган бўлиши керак.

Тадбиркор раҳбарнинг руҳий-психологик хусусиятлари:

Нутқ ва тафаккур сифатлари – кучли хотира, доимий диққатнинг барқарорлиги, соғлом ақл, фикрнинг кенглиги, чуқурлиги, тезлиги, муаммо моҳиятини тез англаб олиш, ижодийлик, фикрни оғзаки ва ёзма шаклда қисқа, тушунарли, аниқ тарзда ифодалаш.

Характер сифатлари – мақсадга интилувчанлик, дадиллик, мардлик, ишонч, ўзини тута билиш, ўзи ва бошқаларга нисбатан талабчанлик, таваккал қилиш қобилияти, қийин вазиятларда ҳам ўзини йўқотмаслик, хазил-мутойиба туйғуси.

Ҳис-туйғу сифатлари – ҳис-туйғуларнинг турғунлиги, аниқлиги, ифодалилиги, кучли хаяжонли ҳолатларда тўғри ҳаракатлар қилиш қобилияти, мулоқотга киришганда бошқалар кайфиятини, ҳис-туйғуларини ҳисобга олиш, ўз ҳис-ҳаяжонларини ва кайфиятларини бошқара олиш.

Хулқ-атвор сифатлари – янада яхшилашга интилиш ва уни ҳимоя этиш, кишилар билан муносабатда самимийлик, ҳалоллик.

Тадбиркор раҳбарнинг руҳий-физиологик сифатлари:

1. Арзимас нарсалардан жанжал чиқармаслик, аччиқланмаслик, баъзан кўриб кўрмаганга олиш.
2. Руҳий жараёнларда босиқлик.
3. Руҳий, хаяжонли хавф-хатар ҳолларида ўзини йўқотиб қўймаслик.
4. Ўзини англашда фаоллик, кайфиятда ўта сезгирлик.
5. Жисмоний соғлом ва ҳар томонлама баркамоллик.

Тадбиркор раҳбарнинг ахлоқий, маънавий сифатлари:

1. Меҳнатсеварлик, кишиларга нисбатан меҳрибонлик, инсонпарварлик, самимийлик, ҳалоллик, виждонлилик, сабр-матонат, холислик.
2. Тартиблилик ва интизомлилик, ўзига ва бошқаларга талабчанлик, ўзгалар фикрини тушуниш ва ҳисобга олиш.

Тадбиркор раҳбарнинг ишбилармонлик сифатлари: соҳа ва касб сирларини яхши билиш, ўз иши соҳасида юқори малакага эга бўлиш, янги технология талабларига мос билим ва тажриба, ишлаб чиқариш техникаси ва технологиясини чуқур билиш, бошқариш усулларини яхши ўзлаштирган бўлиши, ўз билими, малака ва кўникмаларини ошириб бориш, ахборот айирбошлашни билиш ва ҳоказо.

Тадбиркор раҳбарнинг ташқи кўриниши ҳам алоҳида аҳамиятга эга. Унинг кийим-боши ҳамиша тоза, озода, тартибли бўлиши, ўзи эса хулқ-атворда бошқаларга намуна кўрсатиши, саранжом-саришталикка риоя этиши керак.

Мана шу хусусиятларни ўзида намоён этган тадбиркор раҳбар бозор иқтисодиёти талабларига тўлиқ жавоб беради. Зеро, бозор муносабатлари ишни жиддий асосларда, технологик жараёнлар билан қўшиб олиб бориш, тезкорлик, малака ва укувни, касб маҳорати яхши эгаллашни тақозо этади. Ишлаб чиқариш, савдо-тижорат, хизмат идоралари, иқтисодиётнинг барча тармоқларида фаолият юритувчи тадбиркорларнинг хорижликлар билан ҳамкорлик қилиш, шартномалар ва битимлар тузиш, музокаралар олиб бориш укувини намоён этиши ҳам бозор муносабатлари талабидир.

Тадбиркор раҳбар ўз қўл остидагиларда фаоллик, онглилик, ижодкорлик, интизомлилик, ўз-ўзини тарбиялаб бориш сифатларини қарор топтирса, меҳнатда ҳам, хизматда ҳам, эл-улус орасида ҳам обрў топади. Шунингдек, тадбиркор раҳбарнинг кўпчилик билан муомала қила олиш қобилияти ҳам унинг ташкилотчилигидан нишонадир.

Бундан ташқари, тадбиркор раҳбар меҳнат жамоаларининг уюшиши, жипслашиши ва ривожланишининг руҳий-психологик жараёнлари босқичларини ҳам ҳисобга олиши керак.

Уюшиш-жипслашиш босқичи. Меҳнат жамоасига уюшиш-жипслашиш ҳамкорликда фаолият юритиш заруратидан келиб чиқади. Бунда жамоа аъзоларининг малакаси, қобилияти, қизиқишлари эътиборга олинади. Шахсий эҳтиёжларни қондиришдаги фаолият кишиларни жипслаштиради. Тадбиркор раҳбар меҳнат жараёнида кишиларнинг билими, касби, малакаси, ёшини ҳисобга олиб, уларни жамоага тўплайди. Бунда тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилияти намоён бўлади.

Жамоанинг таркиб топиш босқичи. Бу босқичда тадбиркор раҳбар жамоа ҳар бир аъзосининг меҳнатга муносабатини аниқлашга ҳаракат қилади. Кимки фаолиятининг ижтимоий аҳамиятини чуқур англаса, бор кучи, ижодкорлигини ишга сафарбар этади. Жамоада фаоллар ва дангасалар, ишга ҳалақит берувчилар бўлиши мумкин. Тадбиркор раҳбар бундай ҳолда ходимлар ўрнини алмаштириш, меҳнатга муносабатини ўзгартириш, ўз ишига қизиқтириш, ташаббус кўрсатишга ундаш орқали жамоа фаолиятини таъминлайди. У бу ишларни қўл остидагилар фаолиятини кузатиш, назорат қилиш, баҳолаш, меҳнат натижаларини чамалаб кўриш билан қўшиб олиб боради.

Ҳар бир аъзонинг жамоага мослашиш босқичи. Бу босқичда «қолоқлар», «ишга ҳалақит берувчилар» қолмайди. Уларнинг шахсий қизиқиш ва эҳтиёжлари жамоа фаолияти билан уйғунлашиб, мослашиб кетади. Соф ахлоқий-руҳий муҳит яратилган меҳнат жамоасида фаоллик, ижодкорлик, касбга қизиқувчанлик барқарор тус олади. Шахсда яхши ният пайдо бўлади, мақсад ва эҳтиёжларини қондиришга интилиш,

меҳнатсеварлик кучаяди. Ҳамкорликдаги меҳнатдан завқ олиш шахслараро муносабатларни яхшилайди.

Инсоний қадриятларга эришиш босқичи. Бу босқичда жамоа ҳистуйғулари бир мақсад йўлида умумлашади. Жамоавий фаоллик вужудга келади, анъанавийлик қарор топади. Инсон ўз қизиқиш ва интилишларини жамоа ҳаёти билан боғлайди. Атрофдагиларга ишонч ортади, дўстлик ва муҳаббат ришталари мустаҳкамланади. Бу жараёнларда тадбиркор раҳбар зиммасига катта масъулият юкланади. Бунда тадбиркорнинг ўзига хос иш юритиши, бошқарув малакаси, ташкилотчилиги, тарбиявий ишларни олиб бориш маҳорати яққол намоён бўлади.

Яхши тадбиркор раҳбар учун маълум шахсий сифатлар зарур. У қатъиятлиги ва чаққон, зийрак бўлиши керак. Тадбиркор ўзига керакли фикрларни йиға билиши керак. 99 фоиз илғор ғоялар мутахассислар билан мулоқотда юзага келса, 1 фоиз ғоялар одамларни эшита билишида пайдо бўлади. Бунинг учун суҳбатлашишни билиш, ўрганиш, шахсий ғаразларни унутиш, ғояларни тартибга солиш, энг асосийси, доимо ўқиш-ўрганиш керак. Акс ҳолда, у ўз ишини баҳолай олмайди.

Тадбиркор раҳбар бозор шароитида ўз ҳуқуқидан тўла фойдаланиши ва зарур ҳолларда қуйидагиларни амалга ошириши, яъни ёмон ходимлардан воз кечиши, ўз ходимларидан зарурий натижаларни талаб этиши, фикрлаш қобилиятига эга бўлганларни ғояларга йўналтириши керак ва ҳоказо.

Шулар билан бир қаторда у қатъий буйруқлар бериши, буйруқнинг бажарилиш натижаларидан воқиф бўлиб туриши зарурдир. Шунинг учун у ходимларнинг ички хусусиятларини билиши керак. Баъзан ходимлар қасддан меҳнат интизомини бузадилар. Бунга сабаб моддий таъминотининг ўз вақтида бўлмаслиги, бир неча вазифани бир вақтда берилиши, унинг аниқ бажарилиш вақти кўрсатилмаганлиги, мукофотлаш шаклининг номукаммаллигидир. Тадбиркор раҳбар кишиларнинг бундай камчиликларига сабр-тоқат билан ёндашиши керак.

Тадбиркор раҳбар камсуқум, қатъий, ҳалол, шижоатли бўлиб, ишчи-хизматчиларнинг фикри, таклифи, мулоҳазалари билан ҳисоблашиб, демократик усулда иш кўради. Шу билан бир қаторда, корхонада интизомни, тартибни талабчанлик билан назоратга олади. Сифат билан кўрсаткични эътибордан четда қолдирмайди. Меҳнатни аниқ ҳисоб-китоб, режа билан юритишга эришади. Ўзининг қобилиятига объектив баҳо бера олади. Кадрларни танлашда, иш жараёнида таниш-билишчиликка эмас, асл мутахассисларга суянади.

9.4. Тадбиркор раҳбар фаолиятида можароли ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари

Тадбиркор раҳбар фаолиятида ҳар хил зиддият (конфликт)лар ва можаролар учраб туради. Меҳнат шарт-шароитлари, меҳнат натижалари, моддий ва маънавий эҳтиёжларнинг қондирилмаслиги, меҳнатдан қониқмаслик туфайли тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасида зиддиятлар ва можаролар келиб чиқади. Бу ерда тадбиркор раҳбар билан ходимлар ўртасидаги ва шахслараро зиддиятларни фикрлаш керак. Бу ҳоллардаги зиддиятларнинг бир неча сабаблари мавжуд.

Моддий-техник сабаблар – меҳнат воситалари билан меҳнат жараёнлари, шарт-шароитлари ўртасидаги зиддиятлар. Асбоб-ускуналар, жиҳозлар эскилиги учун меҳнат шароити ёмон, меҳнат унумдорлиги паст ва ҳоказо. Булар ходимларга ғамхўрлик қилишга тўсиқ, моддий ва маънавий эҳтиёжлар қондирилмаслигига сабаб бўлади.

Хўжалик-ташкилий сабаблар – меҳнат натижаларини тўғри баҳоламаслик, меҳнатни тўғри тақсимламаслик. Булар ходимларда норозилик туғдиради.

Ижтимоий-касбий сабаблар – ходимларнинг билими, малакаси ва касб маҳоратини назар-писанд етмаслик, ходимдан ўз ўрнида фойдаланмаслик, меҳнат қонунчилигига амал қилмаслик.

Ижтимоий-демографик сабаблар – ходимларнинг ёши, жинси, миллати, маълумоти каби омилларни, оилавий шароитларини инобатга олмаслик.

Ижтимоий-психологик сабаблар – ходимлар фаолиятида яққол кўзга ташланадиган яхши ва ёмон хислатлар, қобилияти, қизиқишлари, хотираси, тафаккури, ҳис-туйғуси каби руҳий ҳолатлар билан ҳисоблашмаслик.

Тадбиркор раҳбар фаолиятида қўл остидагилар билан мулоқот-муомалада ҳам зиддиятли ҳолатлар рўй бериши мумкин. Бунга раҳбарнинг ёки ходимнинг калондимоғлиги, муомала маданиятининг пастлиги, қизиққон-жиззакилиги, кўрслиги, қўполлиги, тундлиги ва бошқалар сабаб бўлади. Ходимнинг дангасалиги, ялқовлиги, мақтанчоқлиги, лоқайдлиги, бепарволиги ҳам баъзан зиддиятлар туғдиради.

Тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасидаги руҳий психологик зиддиятлар келиб чиқишига сабаб:

1) меҳнат жараёнининг нотўғри уюштирилиши;

2) шахслараро муносабатларнинг хилма-хиллиги ва мураккаблиги;

3) жамоа аъзосининг ўзига хослигидир.

Тадбиркор раҳбар бундай зиддиятли ҳолатларни тўғри идрок этиши, таҳлил қилиши, баҳолаши муҳим аҳамиятга эга. Агар раҳбар ҳар бир зиддиятли ҳодисага холисона, дўстона, самимий муносабатда

бўлса, масала тўғри ечимини топади, борди-ю, жиззакилик қилиб, енгилтаклик билан баҳоласа, носоғлом ахлоқий-руҳий муҳит пайдо бўлишига йўл қўяди. Тадбиркор раҳбар ҳар қандай зиддиятли ҳолатда ўзини тутиши, босиқ бўлиши, узоқни кўзлаши, муроса-мадора қилиши, ҳолатга мослашиши, суҳбатдошини ҳамкорликка, яхшиликка даъват қилиши яхши натижа беради.

Бизнингча, тадбиркор раҳбарнинг ҳар қандай зиддият ва можарони бартараф этиш йўллари қуйидагилардан иборат:

1. Можаронинг келиб чиқиш сабабларини аниқлаш ва унинг ўткирлашишига йўл қўймаслик учун чора-тадбирлар кўриш.

2. Можароли вазиятни юмшатиш – зиддиятга борган кишилар билан ошкора суҳбат ва улар сонини камайтириш чораларини излаш.

Вазиятни тўла идрок этиш, ўзлаштириш – «аҳвол»нинг хўжайини бўлиб олиш ва қатъий чора кўриш.

Можаро ва унинг вазиятларини чуқур таҳлил қилиши:

- можаролашаётган томон ва гувоҳлар билан алоҳида суҳбатлашиши;
- уларнинг мақсади, қизиқишлари, хулқ-атвори, касби, тажрибаси, турмуш шароити ва бошқа руҳий-маънавий жиҳатларини ўрганиш;
- можароли вазиятнинг сабаблари, жамоанинг унга муносабатини аниқлаш;
- можаро ҳақидаги ахборотларни ҳақиқий аҳвол билан солиштириш;
- можарони ҳал этишнинг ҳар хил усулларини ишлаб чиқиш ва таҳлил қилиш;
- можарони ҳал этишнинг энг қулай усули, шакли, воситаси ва шароитларини танлаш;
- танланган усулларни жамоа тарбияси, меҳнат вазифалари, мақсадлари билан қиёслаб, тарозига солиб кўриш;
- танланган ва текширилган усулни қўллаб, можарони бартараф этиш;
- можаро бартараф этилганидан ҳаммани хабардор қилиш;
- можаро келтириб чиқарган томоннинг ноҳақлилиги исботлангач уларни тўғри йўлга бошлаш ва ҳоказо.

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар қайси бўғиндаги тадбиркор шуни тушуниб етмоғи керакки, ҳар қандай шароитда ҳам инсонга ғамхўрлик қилиш, инсон руҳий ҳолатини барқарор этишга қаратилган жараёнларни ташкил этиш, жамоанинг ҳар бир аъзоси меҳнатдан моддий ва маънавий қониқиш ҳосил қилишига эришиш унинг зиммасидаги муқаддас вазифадир.

Қисқа хулосалар

Тадбиркор фаолияти фақат тадбиркорликнинг ҳуқуқий ва ташкилий асосларига боғлиқ бўлмай, у инсонлар, қўл остида хизмат қилувчи

мутахассислар ва ишчилар, айниқса, чет эллик ҳамкасблари – бизнесменлар доирасида умумахлоқий меъёрларга риоя қилиши билан ҳам баҳоланади. Ишдаги муваффақиятнинг ярмидан кўпроғи унинг одоби, маданияти, дунёқараши, ишбилармонлик қоидаларини қай даражада билишига бевосита боғлиқдир.

Бозор иқтисодиёти шароити тадбиркор раҳбарлардан бошқарув услубларини такомиллаштиришни талаб этади. Бошқарув услублари, асосан, онгли равишда муайян мақсадларга эришиш учун хизмат қилади. Улар моҳияти ва мақсадига кўра тарбиявий, моддий-рағбатлантирувчи ва маъмурий-ташкилий турларга бўлинади.

Бошқарувда узоқ ва яқин муддатларга мўлжалланган режалар тузиш, қарорлар қабул қилиш, ижрочилар ўртасида ишларни тақсимлаш, қарорлар ижросини назорат қилиш, ижрочиларни рағбатлантириш раҳбар зиммасидадир.

Назорат ва муҳокама учун саволлар

1. Бизнесда бошқарув психологиясининг мазмуни ва моҳияти нимада?
2. Бошқариш санъати деганда нимани тушунасиз?
3. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг бошқариш санъатидаги характерли хусусиятлар нималардан иборат?
4. Тадбиркор раҳбарнинг руҳий-психологик хусусиятлари нимада?
5. Қандай тадбиркор раҳбар муваффақиятга тез эришади?
6. Тадбиркор раҳбар қандай талабларга жавоб бериши керак?
7. Раҳбарда қандай сифатлар мужассамлашган бўлиши даркор?
8. Раҳбарлик услубидаги салбий қусурлар қайсилар?
9. Тадбиркор маданияти деганда нимани тушунасиз?
10. Тадбиркор раҳбар низоли вазиятларда қандай йўл тутиши лозим?

Адабиётлар

1. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.

2. Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. - Т.: ТДИУ, 2010. -267б.

3. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008. - 685 с.

4. Малый бизнес. Организация, экономика, управление: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара. – 2е изд., перeб. И доп.-М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2008. -367с.

10-БОБ. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИНИНГ ЭКСПОРТ САЛОҲИЯТИНИ БАҲОЛАШ

10.1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларининг экспорт салоҳияти ва экспортчи корхоналарнинг давлат томонидан қўллаб-қувватланиши

Экспорт диверсификацияси, яъни хорижга сотилаётган товар ва хизматлар номенклатурасининг кенгайиши, жами экспортда алоҳида товар ёки хизмат тури (айниқса, хомашё) улушининг катта бўлишига барҳам берилиши, маҳсулотларимиз экспорт қилинаётган мамлакатлар географиясини кенгайтириш экспорт ҳажмининг барқарор бўлишини таъминлайди, миллий иқтисодиётнинг ташқи бозордаги салбий ўзгаришларга таъсирчанлиги даражасини пасайтиради.

Экспорт таркибида бир ёки бир неча товарлар улушининг сезиларли даражада ортиб кетиши бу товарлар нархи пасайган ёки уларга ташқи талаб қисқарган ҳолатларда экспортчи корхоналарни оғир аҳволга солиб қўйиши мумкин. Бунинг натижасида экспорт ҳажмининг қисқариши валюта тушумларининг камайиши, ташқи савдо балансининг ёмонлашуви ва корхоналар молиявий аҳволининг тангликка юз тутишига олиб келиши мумкин. Шунингдек, экспорт умумий ҳажмининг кам сонли давлатларга боғланиб қолиши ҳам қалтис ҳолат ҳисобланади.

Президентимиз маърузаларида илгари сурилган тайёр рақобатбардош маҳсулотлар экспортини фаол ошириш ва бу маҳсулотлар етказиб бериладиган мамлакатлар географиясини янада кенгайтириш вазифасини амалга ошириш экспорт ҳажмини барқарор ўстириш, ташқи бозордаги ўзгаришлар таъсирида унинг ҳажми кескин камайиши хавфини бартараф этиш имконини беради.

Экспорт қилинаётган товарларни диверсификация қилиш, уларни импорт қилувчи мамлакатлар географиясини кенгайтириш бу мамлакатлардан бири ёки бир гуруҳининг иқтисодиётида муаммолар рўй берганда ҳам экспорт ҳажмининг кескин пасайиб кетишига йўл қўймаслик имконини беради.

Ўтган йиллар мобайнида экспорт қилувчи корхоналарни қўллаб-қувватлаш борасида амалга оширилган чора-тадбирлар иқтисодиётимизнинг экспорт салоҳиятини юксалтириш, ташқи савдо таркибида ижобий силжишларга эришиш, унинг ҳажмини барқарор ўстириш имконини бермоқда.



10.1.1-расм. Ўзбекистон Республикаси ташқи савдо айланмаси динамикаси

Маълумотлардан кўринадики, республикамиз ташқи савдо айланмаси муттасил ўсиб бормоқда. Хусусан, бу кўрсаткич 2009 йилда 21209,6 млн. АҚШ долларини ташкил этиб, 2005 йилга нисбатан 2,23 марта, 2008 йилга нисбатан 0,06 фоизга ўсди. Бу экспорт ҳажми 2,4 фоизга ўсгани ҳолда импорт ҳажмининг 2,74 фоизга камайиши натижасида рўй берди.

Айни чоғда, жаҳон молиявий-иқтисодий инқирозининг таъсирида кўпчилик мамлакатларда экспорт ҳажмининг кескин қисқариши кузатилмоқда. Жумладан, 2009 йилда экспорт ҳажмларининг қисқариши Россия Федерациясида 44,2 фоиз, Украинада 48,7 фоиз, Қозоғистонда 47,7 фоизни ташкил этди.

10.1.1-жадвал

Ўзбекистон экспортининг товар таркиби

Кўрсаткичлар	2000 й.	2005 й.	2008 й.	2009 й.
Экспорт жами (млн. АҚШ долл.)	3267,6	4853,0	11493,3	11771,3
Экспорт жами, фоизда	100,0	100,0	100,0	100,0
Шу жумладан (жамига нисбатан фоизда):				
Пахта толаси	27,5	19,1	9,3	8,6
Кимё маҳсулотлари, пластмасса ва пластмасса маҳсулотлари	2,9	5,3	5,6	5,0
Қора ва рангли металлар	6,6	9,2	7,0	5,0
Машина ва ускуналар	3,4	8,4	7,6	2,9
Озиқ-овқат маҳсулотлари	5,4	3,8	4,5	6,0
Энергия ресурслари	10,3	11,1	24,7	34,2
Хизматлар	13,7	12,2	10,4	8,8
Бошқалар	30,2	30,5	30,9	29,5

2000-2009 йиллар давомида экпорт ва импортни диверсификация қилиш, унинг таркибини такомиллаштириш борасидаги чора-тадбирлар натижасида мамлакатимиз экспортининг товар таркибида ижобий силжишлар рўй берди.

Хусусан, бошқа товарлар позициялари бўйича экспорт ҳажмининг жадал ўсиши пахта толасининг жами экспортдаги улушини 2000 йилдаги 27,5 фоиздан, 2008 йилда 9,3 фоизга, 2009 йил якунларига кўра эса 8,6 фоизгача пасайишига олиб келди.

2000-2009 йилларда республикамиз импорти таркибида ижобий силжишлар рўй берди. Мамлакатни модернизациялаш, техник ва технологик жиҳатдан қайта қуроллантириш тадбирларининг кенг миёсда амалга оширилишини таъминлаш жами импорт ҳажмида машина ва ускуналар импорти улушининг жадал ўсишига олиб келди.

10.1.2-жадвал

Ўзбекистон импортининг товар таркиби

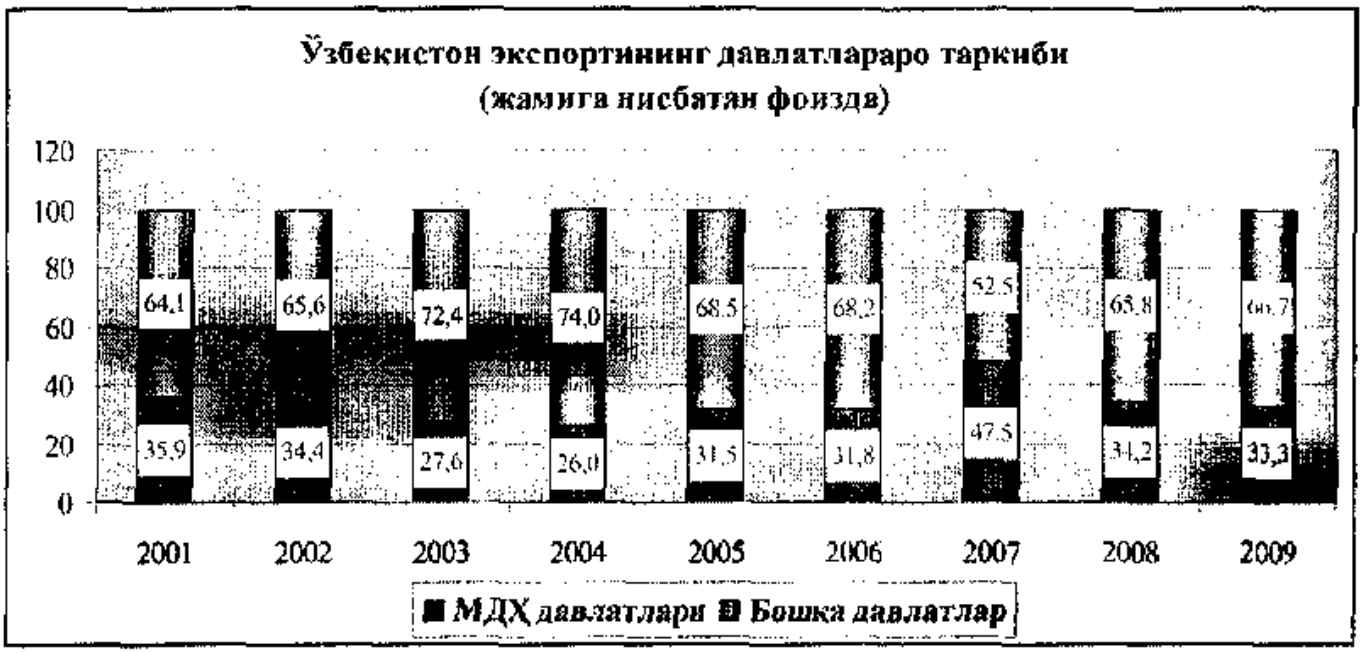
Кўрсаткичлар	2000 й.	2005 й.	2008 й.	2009 й.
Импорт жами (млн. АҚШ долл.)	2944.5	4091,3	9704,0	9438,3
Импорт жами, фоизда	100,0	100,0	100,0	100,0
Шу жумладан (жамига нисбатан фоизда):				
Кимё маҳсулотлари, пластмасса ва пластмасса маҳсулотлари	13,6	13,6	11,6	11,1
Қора ва рангли металлар	8,6	10,3	7,7	6,3
Машина ва ускуналар	35,4	43,3	52,4	56,5
Озиқ-овқат маҳсулотлари	12,3	7,0	8,3	9,0
Энергия ресурслари	3,8	2,5	4,6	3,5
Хизматлар	8,5	10,4	4,4	4,4
Бошқалар	17,8	12,9	11,0	9,2

10.2. Экпортнинг товар ва географик таркибини такомиллаштириш

Ташқи савдо айланмаси, хусусан, экспортнинг географик таркибида МДҲ мамлакатларининг улуши 2009 йил якунларига кўра, 33,9 фоизни ташкил этди. 2009 йилда мамлактимиз корхоналари экспортининг 21,0 фоизи Россия Федерацияси, 7,2 фоизи Украина, 6,2 фоизи Қозоғистон ҳиссасига тўғри келди.

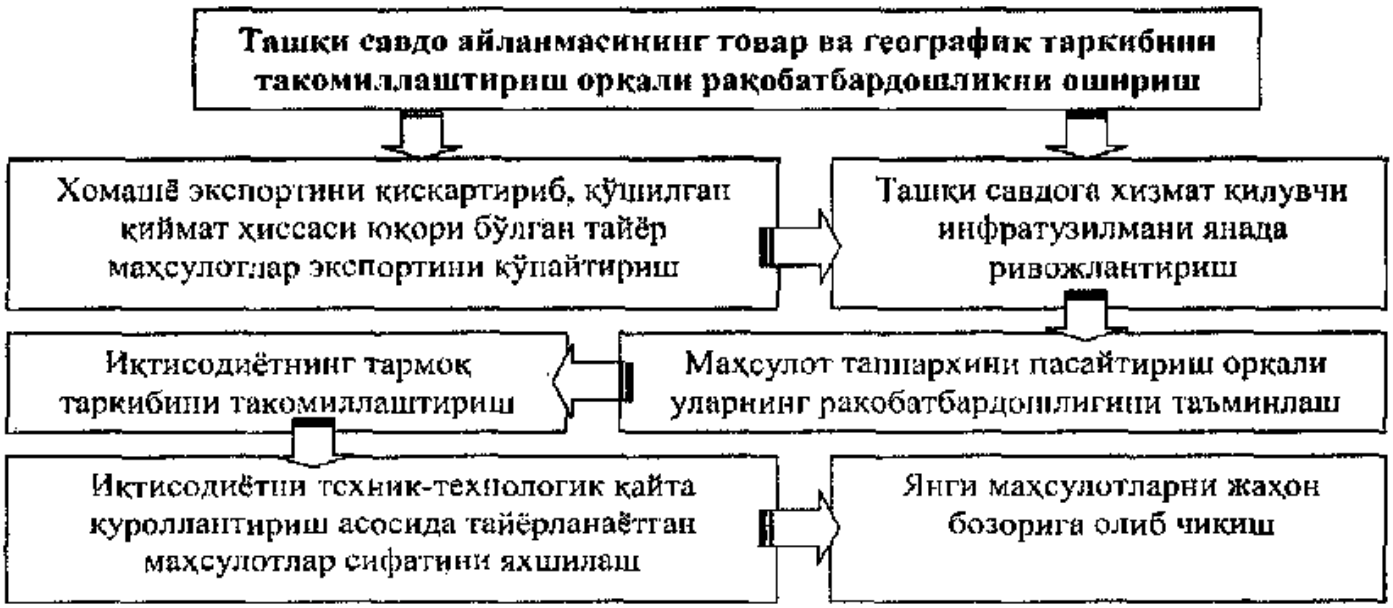
Узоқ хориж давлатларига қилинган экспортнинг жами экспортдаги улуши 2008 йилда 65,8 фоиз, 2009 йилда эса 66,7 фоизни ташкил этди. Бу мамлакатлар бўйича мамлакатимиз экспортининг

диферсификациялашув даражаси нисбатан чуқурроқ бўлиб, 2009 йил маълумотларига кўра фақат Хитой (9,7%), Швейцария (7,9%), Афғонистон (3,3%), Туркия (3,2%), Эрон (2,7%), Германия (2,2%), АҚШ (1,7%) нинг мамлакатимиз экспортидаги улуши 1 фоиздан юқоридир.



10.2.1-расм. Ўзбекистон экспортининг давлатлараро таркиби

Республикамиз экспорти ва импортининг товар ва географик таркибини такомиллаштириш орқали рақобатбардошликни ошириш бир қатор вазифаларнинг амалга оширилишини тақозо этади.



10.2.2-расм. Ташқи савдо айланмасининг товар ва географик таркибини такомиллаштириш орқали рақобатбардошликни ошириш

Хорижий давлатларда мамлакатимизда ишлаб чиқарилаётган ёки ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш мумкин бўлган маҳсулотларга талабни ўрганиш, бундай товарлар бозорларига кириб бориш ва рақобат қилиш стратегиясини ишлаб чиқиш экспорт қилинаётган товарлар сонини ва мамлакатлар географиясини кенгайтиришга ижобий таъсир кўрсатади.

Жаҳон бозорларида корхоналаримиз маҳсулотларининг рақобатбардошлигини таъминлашда қуйидаги чора-тадбирларнинг амалга оширилиши муҳим аҳамият касб этади:

- экспорт қилувчи корхоналарга маҳсулот тайёрлаш ва сотиш харажатларини камайтиришда кўмаклашиш;
- уларни ташқи бозор конъюнктурасидаги ўзгаришлар, истиқболли бозорлар, рақобатчилар тўғрисида олиб борилган тадқиқотлар натижалари билан таништириш;
- транспорт-коммуникация тизимларини ривожлантириш;
- янги транспорт йўлакларини очиш орқали транспорт харажатларини камайтириш ва ҳ.к.

Бу борада ҳар бир тармоқ учун ишлаб чиқилиши кўзда тутилаётган 2010-2012 йилга мўлжалланган тайёр маҳсулотни янги ташқи бозорларга чиқариш бўйича махсус дастурларда экспорт ҳажмини ошириш, экспорт қилинадиган юкларни ташиш тизимини такомиллаштириш, экспортчи корхоналарни маркетинг, молия ва ташкилий-ҳуқуқий қўллаб-қувватлаш масалалари ўз аксини топади.

Хулоса қилиб айтиш мумкинки, экспорт ҳажмини ошириш, унинг таркибини такомиллаштириш, умуман ташқи савдо айланмасини дивесификация қилиш иқтисодиётимиз таркибий тузилишида сифат ўзгаришларига эришиш, унинг рақобатбардошлигини ошириш орқали иқтисодий юксалиш ва аҳоли турмуш фаровонлигини янада кўтариш мақсадларига хизмат қилади.

Қисқа хулосалар

Экспорт диверсификацияси, яъни хорижга сотилаётган товар ва хизматлар номенклатурасининг кенгайиши, жами экспортда алоҳида товар ёки хизмат тури (айниқса, хомашё) улушининг катта бўлишига барҳам берилиши, маҳсулотларимиз экспорт қилинаётган мамлакатлар географиясини кенгайтириш экспорт ҳажмининг барқарор бўлишини таъминлайди, миллий иқтисодиётнинг ташқи бозордаги салбий ўзаришларга таъсирчанлиги даражасини пасайтиради.

Экспорт таркибида бир ёки бир неча товарлар улушининг сезиларли даражада ортиб кетиши бу товарлар нархи пасайган ёки уларга ташқи талаб қисқарган ҳолатларда экспортчи корхоналарни оғир аҳволга солиб қўйиши мумкин. Бунинг натижасида экспорт ҳажмининг қисқариши

валюта тушумларининг камайиши, ташқи савдо балансининг ёмонлашуви ва корхоналар молиявий аҳволининг тангликка юз тутишига олиб келиши мумкин. Шунингдек экспорт умумий ҳажмининг кам сонли давлатларга боғланиб қолиши ҳам қалтис ҳолат ҳисобланади.

Экспорт ҳажмини ошириш, унинг таркибини такомиллаштириш, умуман ташқи савдо айланмасини диверсификация қилиш иқтисодиётимиз таркибий тузилишида сифат ўзгаришларига эришиш, унинг рақобатбардошлигини ошириш орқали иқтисодий юксалиш ва аҳоли турмуш фаровонлигини янада кўтариш мақсадларига хизмат қилади.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Мамлакатнинг рақобатбардошлигини таъминловчи омилларни шарҳлаб беринг.
2. Таркибий ўзгаришлар сиёсатининг мақсади ва вазифалари нималардан иборат?
3. Тармоқ ичидаги, тармоқлараро ва халқаро саноат кооперациясининг аҳамияти ва иқтисодиётнинг таркибий тузилишини такомиллаштиришдаги ролини изоҳланг.
4. Мамлакатимизда лойиҳаларни маҳаллийлаштириш дастурига киритиш ва мониторингини олиб бориш механизми қандай жорий этилган?
5. Республикамизда хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш омиллари ва йўналишлари нималардан иборат?
6. Кичик бизнесни ривожлантиришда бозор инфратузилмаларининг ролини тушунтиринг.
7. Экспортни диверсификация қилиш йўналишлари ва имкониятлари нималардан иборат?
8. Таркибий ўзгаришлар сиёсатини давом эттириш бўйича белгиланган вазифаларнинг ўзаро боғлиқлигини изоҳлаб беринг.

Адабиётлар

1. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.
2. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Т: Ўзбекистон, 2009. – 56 б.
3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А. Каримовнинг "Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир" ҳамда "Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир" номли маърузаларини ўрганиш бўйича ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. – 2010. -342б.

11-БОБ.ЎЗБЕКИСТОНДА КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ИСТИҚБОЛЛАРИ

11.1. Кичик бизнес ва тадбиркорликни миллий иқтисодиётнинг турли тармокларида ривожланиши

Республикамизнинг иқтисодий тараққиёти, иқтисодий мустақиллиги, халқининг фаравон турмуш даражаси, қолаверса меҳнат ресурсларининг иш билан бандлик даражаси кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожи билан боғлиқдир. Бу ҳолат эса корхоналарнинг иқтисодий эркинлигини рағбатлантириш даражасининг ривожланиши билан тавсифланади.

Истиқболда иқтисодиёт тармоқларида ҳам ўзгаришлар юзага келади. Бу ҳолат ҳам кичик тадбиркорликнинг ривожланиши асосида рўй беради.

11.1.1-жадвал

Иқтисодиёт тармоқлари бўйича маҳсулот (ишлар, хизматлар) ҳажмида кичик бизнес ва тадбиркорликнинг улуши (фоиз ҳисобида)

Тармоқлар	Жами	Кичик тадбиркорликнинг умумий ишлаб чиқаришдаги ҳажми		
		2000 й.	2005 й.	2010 й.
Саноат	100	11,3	9,8	14,1
Қишлоқ хўжалиги	100	72,4	84,7	93,6
Қурилиш	100	36,8	49,4	54,8
Савдо	100	45,9	44,0	42,6
Пуллик хизмат	100	37,9	52,0	71,0

Умумий саноат маҳсулотини ишлаб чиқаришда истиқболда ўзгаришлар саноат соҳасига талаб натижасида содир бўлади, шунингдек қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини қайта ишловчи кичик корхоналарнинг ривожланиш ҳисобига бу соҳа натижаси 93,6 фоизга етади. Савдо айланмасининг тўлиқ мувофиқлашуви натижасида бу соҳада кўрсаткич улуши пасайиши содир бўлади.

Ҳудудларнинг машинасозлик ва металлга ишлов бериш, енгил саноат, айниқса, трикотаж, тикувчилик буюмлари тайёр маҳсулот ишлаб чиқаришга ихтисослашган соҳаларида кичик бизнеснинг ўрни ва улуши етарли даражада эмас. Ваҳоланки барча соҳада ишлаб чиқариш фаоллиги тенглашса, ижобий натижаларга эришамиз.

Республикамизда кичик корхоналар томонидан тайёр маҳсулотлар ишлаб чиқаришнинг ўсишини яратилган имкониятлардан фаоллик билан фойдаланиш эвазига таъминлаш мумкин. Бизнинг ҳисобларимизга кўра,

2015 йилга бориб, республика бўйича кичик бизнеснинг ишлаб чиқарилган ЯИМ ҳажмидаги улушини 61,1 фоизга етказиш, кичик тадбиркорлик корхоналарининг йиллик маҳсулот ишлаб чиқаришининг ўсиши 2,5 фоиздан кам бўлмаган ҳолатдагина амалга ошади.

Бунинг учун ҳудудлардаги кичик тадбиркорлик корхоналарнинг республика бўйича ишлаб чиқарилган ЯИМ даги улуши истиқболда қуйидаги ҳолатда ўсиб боришига эришиш зарур (инерцион тарзда).

11.1.2-жадвал

Республика ЯИМда ҳудудлардаги кичик корхоналарнинг ялпи ҳудудий маҳсулотдаги улушининг истиқболда ўсиб бориши*

Республика ҳудудлари	2000 й.	2005 й.	2010 й.	2015 й.	2015 йил 2005 йилга нисбатан фоиз ҳисобида
Ўзбекистон Республикаси	31,0	38,2	52,1	66,1	173,0
Қорақалпоғистон Республикаси	26,9	48,9	57,9	66,9	136,8
Вилоятлар					
Андижон	32,9	38,7	49,9	61,1	157,8
Бухоро	33,0	44,4	51,1	57,8	130,1
Жиззах	37,1	64,4	73,0	79,8	123,9
Қашқадарё	25,8	38,4	45,8	58,4	152,0
Навоий	21,5	20,9	33,5	46,1	220,0
Наманган	33,4	51,4	75,4	81,4	158,3
Самарқанд	44,3	54,5	68,3	78,9	144,7
Сурхондарё	39,1	45,9	64,8	81,7	177,9
Сирдарё	38,9	58,8	72,5	80,6	137,0
Тошкент	34,0	36,3	45,6	54,9	151,2
Фарғона	32,0	43,9	64,7	82,3	187,4
Хоразм	34,2	54,2	78,3	81,9	151,1
Тошкент ш.	41,5	54,3	70,2	79,1	145,6

* Ўзбекистон Республикасининг статистик ахборотномаси (2006 йил –55 бет) асосида ҳисобланди.

Албатта бу кўрсаткич ривожланган давлатлар даражасида эмас. АҚШ да 75-82 фоиз, Японияда 81 фоизни, Италияда 74 фоизни ташкил этади. Республикамиз кичик бизнеснинг бундай кўрсаткичларга эришиши тадбиркорлик фаоллиги орқали амалга ошади. Чунки 2000-2005 йиллар оралиғида ўсиш даражаси (1,4 фоиз) кўзланган натижага (50-52 фоиз) эришишни таъминлай олмайди.

Истиқболда кутиладиган натижалар асосан кичик тадбиркорликнинг фаол ривожланиши эвазига рўй беради. Бу эса улар томонидан ишлаб чиқариладиган маҳсулот миқдорининг ўсиш динамикасини таъминлайди.

11.1.3-жадвал

Истиқболда ҳудудлар бўйича кичик тадбиркорлик корхоналари томонидан маҳсулот ишлаб чиқаришнинг ўсиши (млн. сўм ҳисобида)

Ҳудудлар	2000 й	2005 й	2010 й	2015 й	2015 йил 2005 йилга нисбатан ўсиш %
Узбекистон Республикаси	892573,0	956838,2	1089938,7	1223039,2	127,8
Қорақалпоғистон Республикаси	18786,6	22919,6	24982,3	27045	117,9
Вилоятлар					
Андижон	70178,8	74249,1	82564,9	90880,7	122,3
Бухоро	46619,4	51934,0	55413,5	58893,1	113,3
Жиззах	31281,6	39821,3	43245,9	46670,5	117,1
Қашқадарё	61485,8	69233,0	74356,2	79479,4	114,7
Наманган	50919,4	60084,8	74505,1	88925,4	147,9
Самарқанд	67851,2	74772,0	85090,5	95409,0	127,5
Сурхондарё	82241,4	87833,5	104434,0	121034,5	137,7
Сирдарё	34155,4	40952,3	46562,7	52173,1	127,3
Тошкент	110782,4	112665,7	123143,6	133621,5	118,5
Фарғона	104838,6	117314,3	141715,6	166116,9	141,5
Хоразм	36708,7	44050,4	54666,5	65282,6	148,1
Тошкент ш.	219770,8	247901,4	287813,5	327426,6	132,1
Навоий	24940,4	25065,1	29100,5	33135,9	131,1

* Ўзбекистон статистикаси ахборотномаси асосида ҳисобланди.

Ҳудудлар бўйича маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажмининг истиқболда ўсиб бориш динамикасини корхоналар миқдорининг ўсиб бориш ҳолати бўйича таҳлил этсак, бу ҳолат қўшимча янги кичик корхоналарнинг ташкил этилиши ҳисобига амалга ошади.

Яратилган имкониятлардан самарали фойдаланган ҳудудларда ялпи ҳудудий маҳсулотнинг юқори суръатлар билан ўсиши таъминланади. Жумладан кичик корхоналарнинг ишлаб чиқариш самарадорлигини ошириш эвазига истиқболда кўзланган натижаларга эришиш таъминланади.

11.2. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни жадал ривожлантириш, уларнинг иқтисодий ривожланишдаги ролини ошириш

Миллий иқтисодиётнинг рақобатбардошлиги иқтисодий фаолият жараёнлари ва унинг натижаларини акс эттирувчи кўрсаткичларда кичик бизнес улушининг юқори бўлишига ҳам боғлиқ эканлиги шубҳасиздир.

Кам харажат ҳисобига янги иш ўринлари яратиш имконияти, йирик бизнес кириб бора олмайдиган бозор сегментларини эгаллай олиш қобилияти, айниқса, хизмат кўрсатиш соҳаси ва унча катта бўлмаган маҳаллий ресурс базаларини ўзлаштиришда жуда қулай ташкилий шакл эканлиги кичик бизнесни ривожлантиришнинг аҳамияти беқиёслигини кўрсатади. Шу сабабли ҳам кичик бизнесни жадал ривожлантириш масаласи маҳсулот ишлаб чиқаришни маҳаллийлаштириш, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш, шунингдек мамлакатнинг экспорт салоҳиятини ошириш масалалари билан чамбарчас боғланган.

Кичик бизнесни ривожлантириш борасида амалга оширилган чора-тадбирларнинг натижаси қуйидагилар орқали намоён бўлади:

- кичик бизнеснинг мамлакатимиз ЯИМдаги улуши 2009 йилда 50,1 фоизга етганлиги;
- иш билан банд ходимлар пул даромадларининг 70 фоизи айнан кичик бизнес соҳасида шаклланаётганлиги;
- кичик бизнес корхоналарининг мамлакат экспортидаги улуши 2009 йилда 14,3 фоизга етганлиги ва ҳ.к.

Кичик бизнес субъектларини молиявий қўллаб-қувватлаш, уларни кредитлаш ҳажмининг ошиши соҳани ривожлантиришнинг муҳим омили ҳисобланади. 2009 йилда саноат соҳасида фаолият юритаётган кичик корхоналар ва микрофирмалар учун ягона солиқ тўлови ставкасининг 8 фоиздан 7 фоизга туширилиши натижасида 23,6 млрд. сўм миқдоридаги маблағ мазкур корхоналар ихтиёрида қолдирилди.

Шу йили кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектларига 1 трлн. 850 млрд. сўмдан ортиқ кредитлар ажратилди (11.1.2-расм). Бу 2001 йилдагига нисбатан қарийиб 11 марта, 2005 йилдагига нисбатан 4 марта кўп.

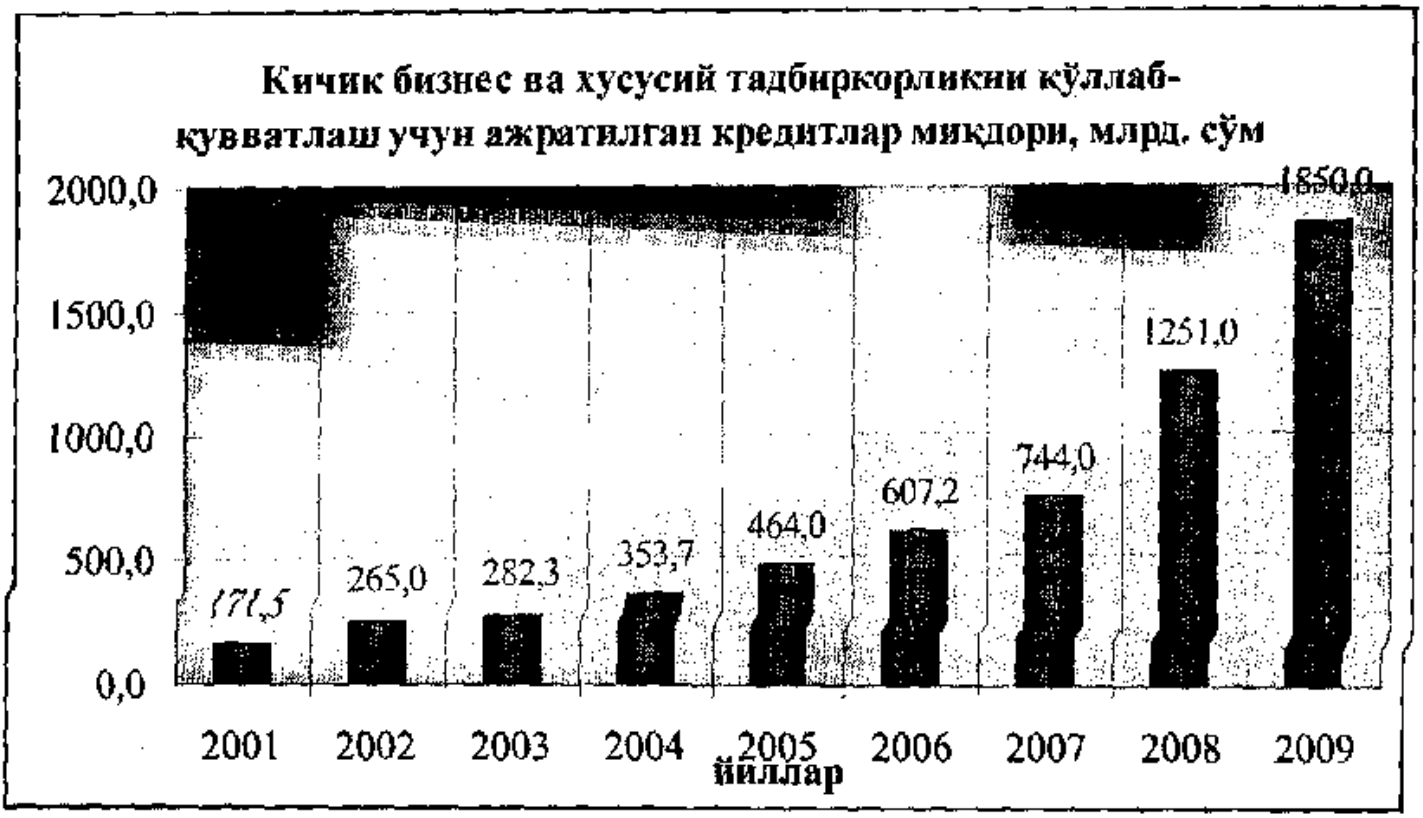
Кичик бизнес субъектларига ажратилган кредитларнинг 462 млрд. сўми «Микрокредитбанк» ҳиссасига тўғри келди. Соҳа ривожи учун шу йили Осиё тараққиёт банки, Ислом тараққиёт банки, Германия тараққиёт банки (КфВ), ХХР ҳукумати ва бошқа хорижий инвесторлар маблағлари ҳисобидан жами 121,8 млн. долл. ёки 2008 йилга нисбатан 1,5 баробарга ортиқ кредит ресурслари жалб этилди.

2010 йилда кичик бизнесни жадал ривожлантиришни қўллаб-қувватлаш борасида чора-тадбирлар изчил давом эттирилмоқда.

Масалан, 2009 йилда саноат соҳасида фаолият юритаётган кичик бизнес корхоналари учун ягона солиқ ставкаси 7 фоизга туширилган бўлса, 2010 йилдан эътиборан 7 фоизли солиқ ставкаси барча кичик бизнес корхоналари учун жорий этилди.

Қайси тармоқда фаолият юритишларига боғлиқ равишда кичик бизнес субъектлари қуйидаги солиқ имтиёзларидан фойдаланишлари мумкин:

- 2014 йил 1 январгача янгидан ташкил этилаётган таъмирлаш-қурилиш ташкилотлари солиқларнинг барча турлари ва айрим мажбурий ажратмаларни тўлашдан озод қилинган;



11.2.1-расм. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш учун ажратилган кредитлар миқдори

- 2012 йилнинг 1 январигача гўшт ва сутни қайта ишлашга ихтисослашган микрофирма ва кичик корхоналарнинг ягона солиқ тўлови ставкаси 50 фоизга камайтирилди ва уларнинг четдан олиб келинадиган технология ускуналари божхона тўловларидан озод қилинган;

- 2012 йил 1 январгача 15 хилдаги ноозиқ-овқат истеъмол товарлари ишлаб чиқаришга ихтисослашган микрофирмалар ва кичик корхоналар фойда солиғи ва мулк солиғи, ягона солиқ тўловлари ва Республика йўл жамғармасига мажбурий ажратмалар тўлашдан, шунингдек ишлаб чиқаришда фойдаланиладиган ускуналарини импорт қилишда божхона тўловларидан озод қилинган.

Кичик бизнесни ривожлантириш борасида яратилган қулай шарт-шароитлар соҳанинг иқтисодий ривожланишдаги, аҳолини иш билан бандлилиги ва даромадларининг ўсишидаги роли янада кучайиши ҳамда ЯИМ, экспорт ва тармоқлар ҳамда соҳаларнинг ишлаб чиқариш кўрсаткичларидаги улуши ортиб боришига хизмат қилади.

11.3. Истиқболда кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий йўналишлари

Ўзбекистон Республикасида кичик бизнеснинг ривожланишдаги мавжуд муаммоларнинг ечимини топиш ва 2007-2015 йилларда истиқболлаштирилаётган параметрларни таъминлаш, ушбу соҳада тадбиркорлик фаоллигини оширишнинг йўналишларини аниқлаш ва улар бўйича чора- тадбирларни белгилашни талаб этади.

Таъкидлаш жоизки, кичик бизнесда тадбиркорлик фаоллигини ошириш учун қуйидаги умумий шароитлар таъминлаши зарур:

- миллий иқтисодиётда макроиқтисодий мувозанатни таъминлаш негизида уни барқарор ривожланишини жадаллаштириш;
- иқтисодиётда рақобат муҳити шаклланишини таъминлаш;
- кичик бизнесни давлат томонидан қўллаб – қувватлаш тизими, унинг механизмларини такомиллаштириш асосида ривожлантириб бориш;
- кичик бизнесга хизмат кўрсатувчи инфратизилмаларни самарали ҳаракат қилишини таъминлаш.

Ўзбекистон Республикасида кичик бизнес фаолиятини ривожлантиришнинг асосий йўналишлари қуйидагилардан иборат:

- кичик бизнеснинг ҳуқуқий-меъёрий ва ташкилий асосларини иқтисодиётда турли омиллар таъсирида рўй бераётган ўзгаришларга мос равишда узлуксиз такомиллаштириб бориш;
- давлат томонидан кичик бизнес ва ҳуқуқий тадбиркорликни қўллаб- қувватлаш механизмларини самарадорлигини ошириш, бу борада хорижий мамлакатлар тажрибасидаги янги механизмларни мавжуд шароитларга мослаштирган ҳолда амалиётга қўллаш;
- кичик бизнеснинг инновация негизида ривожланишини таъминлаш борасида чора – тадбирларни ишлаб чиқиш;
- кичик бизнесни молиявий жиҳатдан таъминлаш мавжуд механизмлар самарадорлигини ошириш ва молиялаштириштиришнинг янги манбаларини ҳаракатга келтириш негизида қулай инвестиция муҳитини яратиш;
- кичик бизнесда ишлаб чиқаришни ташкил этишнинг моддий таъминотини такомиллаштириш;

- кичик бизнесни ташқи иқтисодий фаолият механизмларини такомиллаштириш;

- кичик бизнес соҳаси учун малакали рақобатбардош кадрларни тайёрлаш;

- кичик бизнесда кооперацияни чуқурлаштириш.

Кичик бизнесни ушбу йўналишларда олиб бориладиган чора тадбирларини ишлаб чиқишда хорижий тажрибани ўрганиш ва уни мамалкатимиз шароитларига татбиқ этиш муҳимдир. Хусусан, статистик маълумотларга кўра, Италияда ялпи ички маҳсулотнинг йиллик ўсиши ўртача 3-5 фоизни ташкил этади[1].

Бу давлатда кичик бизнеснинг ўзига хос хусусияти шундаки, йирик фирмаларда ишлаш билан бирга ўриндошлик бўйича кичик ва ҳунармандлик корхоналарида ҳам меҳнат қилиш учун кенг имкониятлар яратилган. Шунингдек, ишлаб чиқариш тузилмасининг энг муҳим таркибий қисмларидан бири кооператив (ширкат) секторидир. Корпорация шакли мамлакат ташқарисида «саноатлаштиришнинг итальян модели»дир. Бундай саноат округларининг самарадорлиги шундаки, улар маҳаллий имкониятлардан самарали фойдалана оладилар. Бунинг натижасида корхоналар бир қанча имкониятларга эга бўлади, жумладан:

-корхоналараро муносабатлар мослашувчанлиги юзага келади;

-корхоналарга ташкилот, уюшмалар ва институтлар томонидан кўрсатиладиган хизматларга оид маълумотлар олиш имконини берадиган аниқ ахборот тизими юзага келади;

-миллий маҳсулотни ташқи бозорларга олиб чиқишда кичик корхоналар етакчи мавқега эга бўлади;

-тармоқ усулида ташкил этилган кичик ишлаб чиқариш кооперативларида бандлик юқори даражада бўлади.

Иқтисодчи олимлар тадқиқотларига кўра, Италия иқтисодиётида турли соҳаларда фаолият юритувчи корхоналарни технологик жиҳатдан бирлаштиришнинг ташкилий шакли «констелляция»[2] аҳамияти алоҳида эътироф этилади. Бунда ўзаро боғлиқ, мураккаб тайёр маҳсулотни ишлаб чиқаришда чекланган миқдордаги корхоналар бирлашиб фаолият юритади. Бундай ташкилий шаклда бирлашган корхоналардан бири маҳсулот тайёрлаш жараёнини бажарса, айримлари технологик жараён учун масъул бўладиган, баъзилари эса савдо билан шуғулланади. Натижада нафақат маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш муаммоси ҳал бўлади, шунингдек ишлаб чиқариш кўлами ҳам кенгаяди. Бундай жараёнда етакчиликни

[1] Ташки иқтисодий алоқалар вазирлиги ИБ – 2008 йил.

[2] "constellazione" – юлдузлар туркуми демакдир

констелляцияда охирги босқичдаги ишларни бажарадиган корхона амалга оширади. Улар бошқа фирмалардан барча керакли бутловчи қисмларни сотиб олади ва уларга тегишли ишлар бўйича буюртмалар беради.

Демак корхоналардаги фаолиятнинг мувофиқлашуви юзага келади. Турли констелляцияларда ҳамкорлик қилиш, бозорда маълум бир маҳсулот турига талабнинг кенгайтирилиши ва эркин рақобат муҳити яратилади, шу билан бирга маҳсулотнинг таннархи ва унинг нархи пасайишига олиб келади.

Фикримизча, Италия Республикасида кичик бизнес субъектларини ривожлантиришнинг бу ташкилий шакли Ўзбекистонда ҳам мавжуд хусусиятлар асосида фойдаланиш мумкинлигини эътироф этмоқчимиз. Чунки констелляция усулини Ўзбекистон амалиётида ҳам қўллаш, кичик бизнесда афзалликлар яратади, булар:

- кичик корхоналарни молиялаштиришни таъминлайди;
- технологик жиҳатдан мураккаб маҳсулотларни ишлаб чиқариш имконини беради;
- корхоналарнинг ишлаб чиқаришда рақобатбардошлигини оширади;
- маркетинг тадқиқотларини ўтказишнинг реаллигини таъминлайди.

Самарали экспорт фаолиятини амалга оширишлари учун ташқи бозор талабларига тўлиқ жавоб берадиган маркетинг мажмуаси ахборотлари билан таъминланган бўлишлари зарур. Бозорларнинг ўзига хос салоҳияти ва бозор конъюктурасидаги ўзгаришлар бўйича жорий ахборот тизими, компанияларнинг барча ресурслари бевосита савдо фаолиятига қаратилган ва асосий харидорлар билан доимий алоқа ўрната оладиган ташкилотлар бу экспорт савдо компанияларидир.

Жаҳон амалиётида экспорт фаолиятини ташкил этишнинг чет элларда савдо уйларини очиш шакли ҳам ташқи иқтисодий фаолиятни ривожлантиришнинг шакли сифатида кенг тарқалган. Ўзбекистон савдо уйларининг чет элларда ташкил этилиши маҳаллий тўқимачилик маҳсулотлари ишлаб чиқарувчилар экспорт фаолияти самарадорлигининг ошишига ҳам имконият яратади. Кичик бизнес субъектларининг ташқи иқтисодий алоқаларга киришишида савдо воситачилари кўмак беради ҳамда ҳамкорлар ва харидор топишга дастлабки имконият яратилади.

Шундай қилиб, юқорида келтирилган кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг устувор йўналишлари ва хорижий тажрибани ўз ичига қамраб олувчи Ўзбекистон Республикасида 2007-2015 йилларда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик секторини янада ривожлантириш дастури"ни ишлаб чиқиш

мақсадга мувофиқ деб ҳисоблаймиз. Уни ишлаб чиқиш жараёнида қуйидаги жиҳатларга алоҳида эътибор бериш лозим:

Биринчидан, КБ ва ХТ шаклланиши ва ривожланишида тадбиркорлик меҳнат унумдорлиги ва тадбиркорлик фаоллиги ўртасидаги умумий боғлиқлик омиллари, аввало, "Вақтдан унумли фойдаланиш" (йилдан йилга ижобий натижаларга эришиш), "Ишлаб чиқариш узлуксизлиги ёки давомийлиги" (мавсумий ишдан кўра кўп йиллик фаолият афзаллиги) ва "Самарадорлик" (нафлилик) каби кўрсаткичларга эътибор берилиши зарур. *Иккинчи* омил кўпроқ кичик бизнес субъектларига тааллуқлидир.

Иккинчидан, тадбиркорлик меҳнат ва тадбиркорликнинг ўзига хос хусусиятлари ўртасидаги умумийлик омилларига, биринчи навбатда, кишиларнинг "меҳнатга янгича муносабати" (мулк ҳисси, бойиш истаги, яратувчанлик ва ҳ.к.) ҳамда "меҳнат фаолияти ижод, ақл ва тафаккур орқали амалга ошади" (айниқса, кичик бизнес учун), "меҳнатга оқилона муносабат" (кўпроқ фермер хўжаликларида) сингари омил-кўрсаткичлар соҳа тадбиркорларининг маънавий-ақлий шаклланишида муҳим ўрин эгаллайди. Бу эса, ўз навбатида, тадбиркорнинг бой маънавий қиёфага эга бўлиш, билим—малакасини оширишни ўз фаолиятига янгича қараши ва ишини оқилона ташкил этишини зарурий мақсадга айлантиради.

Учинчидан, ҳар бир тадбиркор ўз фаолиятини самарали ташкил этишда меҳнат бозорининг ишчи кучига талаби ва тадбиркорлик қобилияти хусусиятларининг умумийлигида, аввало, "ижодкорлик" (инноваторлик), "ишчанлик", "яратувчанлик" (бунёдкорлик) каби хусусиятларга ижобий, устувор муносабатда бўлиши талаб этилади.

Шунингдек, тадбиркорлик фаоллигини баҳолашда қуйидаги мезон-кўрсаткчилар кетма-кетлиги (афзалий қатори) тавсия этилади:

-маҳсулот (иш, хизмат) сифатининг яхшиланиши;

-илғор техника ва технологиядан фойдаланиш даражаси;

-рақобат муҳитини шакллантиришдаги ҳиссаси;

-меҳнат самарадорлиги орқали ижтимоий-адолатли тақсимотга эришиши;

-янги иш ўринлари яратиши.

Тўртинчидан, аҳолининг ижтимоий-иқтисодий аҳволини яхшилаш ва аҳоли бандлигини оширишда янги иш ўринлари барпо этишнинг самарали йўли ҳисобланган КБ ва ХТ фаоллиги унинг таркибий турлари бўйича қуйидаги афзаллик қаторига (кетма-кетлигига) эга эканлиги инобатга олиниши даркор:

-ташкилий-бошқарув фаоллиги;

-инвестиция фаоллиги;

-ишлаб чиқариш фаоллиги;
-маркетинг фаоллиги;
-молиявий фаоллик;
-инновация фаоллиги;
-бошқа фаоллик турлари.

Бешинчидан, ҳудудларда КБ ва ХТ ривожланишининг ўзгариши ва таъсир доирасини баҳоловчи ижтимоий-иқтисодий мониторинг яратиш зарур бўлиб, унда, аввало, қуйидаги кўрсаткичлар ўз аксини топиши тақозо этилади:

-доимий яшовчи аҳоли сони, минг киши;
-аҳолини ўртача йиллик даромадининг ўзгариши, %.;
-кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари сони;
-КБ ва ХТ секторининг вилоят (шаҳар, туман) ялпи ҳудудий маҳсулотидаги улуши,%;
-мамлакатда) КБ ва ХТ орқали яратилган янги иш ўринлари сони;
-КБ ва ХТ соҳаси ходимларининг ўртача йиллик иш ҳақининг ўзгариши,%;
-КБ ва ХТ соҳада тадбиркорлик фаоллигининг ўзгариш даражаси,%.

Мазкур ижтимоий-иқтисодий мониторинг кўрсаткичлари орқали мамлакатда КБ ва ХТ соҳаси субъектларининг тадбиркорлик фаоллиги даражаси ўрганилади ҳамда тегишли чора-тадбирлар амалга оширилади ва истиқбол дастурини ишлаб чиқариш имкони яратилади.

Кичик бизнеснинг мамлакат иқтисодиётида тутган ўрнидан келиб чиққан ҳолда ва ушбу соҳада сифат ўзгаришларига эришиш учун дастурнинг бош мақсади:

Кичик бизнес соҳасини кенгайтириш ва самарадорлигини ошириш асосида ушбу секторни барча томонидан эътироф этилган вазифаларини тўлиқ бажаришни таъминлаш ва ривожлантиришида янги сифат босқичига ўтишини таъминлашдан иборат. Кичик бизнеснинг ривожланишини жадаллаштириш негизида уни ялпи ички маҳсулотдаги ҳисасини 66,1 фоизга етказиш.

Мамлакат иқтисодиётида кичик бизнес субъектларининг улуши ва аҳамиятини тубдан ошириш мақсадида дастурда қуйидаги йўналишларда комплекс чора-тадбирларни амалга ошириш кўзда тутилади:

- тадбиркорлик субъектларини ташкил этиш ва фаолият юритишнинг ҳуқуқий меъёрий базасини такомиллаштириш. Бунда мансабдор шахслар томонидан буйруқбозлик ва бошқа салбий

ҳолатларнинг олдини олиш борасида уларнинг масъуллигини оширишга муҳим эътибор қаратилади;

-кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни давлат томонидан тартибга солиш тизимини такомиллаштириш ва тадбиркорлик тузилмалари фаолиятига давлат ҳокимияти ва бошқарув органларининг ноқонуний ва асоссиз аралашуви ҳолатларини бартараф этиш;

-йирик корхоналарни таркибий ўзгартириш натижасида бўшаб қолган нотураржой бинолар ва фойдаланилмаётган ишлаб чиқариш майдонларини кичик корхоналарга бериш;

-йирик саноат корхоналарида тайёр маҳсулот ишлаб чиқариш учун импортга мўлжалланган эҳтиёт қисмлар, деталлар ва керакли ускуналар ишлаб чиқаришни маҳаллийлаштириш бўйича Дастурни амалга ошириш;

-кичик бизнес учун мутахассислар тайёрлаш тизимини такомиллаштириш ва сифатини ошириш.

Дастурда кичик бизнесни ташкилий-ҳуқуқий асосларини руй бераётган ўзгаришларга мослаштириб бориш қуйидаги тартибларни ўз ичига қамраб олади:

-кичик бизнесни бир маромда ривожлантириш учун шарт-шароитлар яратиш мақсадида тадбиркорликни ривожлантиришнинг меъёрий-ҳуқуқий базасини такомиллаштириш;

-тадбиркорлик фаолиятининг бошланиши билан боғлиқ меъёрий ва ҳуқуқий ҳужжатларни соддалаштириш;

-тадбиркорларни ҳуқуқларини ҳимоя қилиш механизмини такомиллаштириш ва уни аслида ҳаракат қилишини таъминлаш йўли билан ижобий фаол тадбиркорлик муҳитини яратиш;

-хусусий тадбиркорларга халқаро стандарт талабларига жавоб берадиган янги маҳсулот турларини ишлаб чиқариш учун меъёрий-техник ҳужжатларни ишлаб чиқишда кўмаклашадиган инфратузилмани шакллантириш;

-тадбиркорлик тузилмалари фаолиятига давлат ҳокимияти ва бошқарув органларини ноқонуний ва асоссиз аралашув ҳолатларига чек қўйиш;

-микро ва кичик корхоналарда бухгалтерия ҳисоботларини юритиш тартибини, шунингдек солиқ ва статистика органларига ҳисоботларни тайёрлаш ва етказишни соддалаштириш.

Кичик бизнес тадбиркорлик фаолиятини давлат томонидан қўллаб-қувватлаш самарасини ошириш мақсадида дастурда ушбу йўналиш қуйидагиларни амалга ошириши лозим:

-давлат органлари, тадбиркорларнинг жамоат ташкилотлари ва тижорат тузилмалари билан ҳамкорлигини таъминловчи механизмни такомиллаштириш;

-рақобатбардош маҳсулотлар ишлаб чиқаришга мўлжалланган инвестицион лойиҳаларни амалга ошириш, экспорт ҳажмини ошириш, маҳаллий хомашё ресурсларидан фойдаланишни яхшилаш, қўшимча ишчи ўринларни ташкил этишга кўмаклашиш;

-доимий фаолият кўрсатадиган кўргазма ва технологик ускуналар, мини технологиялар ярмаркаларини ташкил этиш;

-кичик бизнес субъектларининг молиявий ресурслардан фойдаланиш имкониятларини яратиш;

-кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик соҳасида халқаро ҳамкорликни ривожлантиришдан иборат.

Дастурда кичик бизнесни иннновация асосида ривожланишини таъминлаш қуйидагиларни ўз ичига қамраб олади:

-технологик жараёнларни доимий равишда янгилаб бориш асосида маҳсулот сифатини ошириш ва ресурсларнинг тежалишига олиб келувчи инновацияларни ишлаб чиқаришга жорий этиш мезанизмини такомиллаштириш;

-қисқа даврда ишлаб чиқаришда аслида қўллаш мумкин бўлган инновацион ишланмаларни давлат томонидан ишлаб чиқарувчиларни жалб этган ҳолда молиялаштиришни ташкил этиш;

-инновацион тадбиркорликни қўллаб – қувватлаш.

Кичик бизнесни молиявий ресурслар билан таъминлаш йўналишида Дастурда қуйидаги тадбирларни амалга ошириш назарда тутилган:

- молиялаштириш ва суғурта лойиҳаларини амалга киритишни кенгайтириш, кафолат бериш ва механизмини такомиллаштириш;
- операцияларини қўллаш;
- лизинг;
- бюджетдан ташқари маблағлар ҳисобига имтиёзли кредитлаш ва микрокредитлаш;
- кичик бизнес субъектларига лизинг асосида ускуналар сотиб олишни маблағлар билан таъминлаш;
- тижорат банклари томонидан ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва айланма маблағларни тўлдириш, хизматлар кўрсатиш ҳажмини оширишга қаратилган кредитлар бериш механизмларини такомиллаштириш;
- маҳаллий хомашёдан чет эл кредит линиялари, шунингдек миллий валютадаги маблағларни жалб этган ҳолда тайёр маҳсулот ишлаб чиқарадиган миниускуналар яратиш амалиёти давом эттирилади.

Кичик бизнес субъектларининг моддий-техник таъминоти бўйича келгусидаги 2008-2015 йилларда амалга ошириладиган ишлар қуйидагилардан иборат бўлиши лозим:

- биржа, аукцион ва ярмаркалар савдо доирасини кенгайтириш;
- замонавий техника ва технологиялар лизингини кенгайтириш.

Бунга эришиш учун қуйидаги тадбирлар амалга ошириш назарда тутилади:

- республикада ишлаб чиқарилаётган мини ускуналар, технологиялар катологини тузиш;
- ҳудудларда хомашё, моддий-техника, меҳнат ва бошқа ресурсларнинг мавжудлиги тўғрисидаги маълумотлар базасини такомиллаштириш;
- ҳар бир тадбиркорлик субъектларининг хомашё ва ишлаб чиқариш имкониятларини ҳисобга олган ҳолда эҳтиёжини шакллантириш тизимини такомиллаштириш;
- мамлакатда бу тадбирлар бажарилса озиқ-овқат, чакана ва улгуржи савдо ярмаркаларининг кенг кўламда фаолият юритишини таъминлаш.

Бунинг учун, албатта, кичик бизнес субъектларини ахборот-маслаҳат марказлари билан таъминлаш орқали қўллаб-қувватлаш зарур. Кичик тадбиркорлик субъектларини ахборот-консалтинг хизматлари билан қўллаб- қувватлаш қуйидагилар орқали таъминланади:

- Савдо-саноат палатаси ва тадбиркорликнинг бошқа жамоат ташкилотларининг ахборот–маслаҳат бўлимлари, хусусий консалтинг, аудитор, адвокат фирмалари ва солиқ маслаҳатлари;
- махсус газета ва журналлар;
- тадбиркорларга стандартлаштириш техник-иқтисодий маълумотлар, кодлаш ва классификация бериш масалалари бўйича услубий ва амалий ёрдамларни кенгайтириш;
- кичик бизнес субъектларининг нафақат бухгалтерия ҳисоби ва молия ҳисоботларини юритиш, балки мижозларга ўз бюджетларини режалаштиришда ҳуқуқий ва консалтинг маълумотларни олишда ривожланган даражадаги ахборот технологияларидан фойдаланган ҳолда олиб бориш имкониятларини яратиш.

Хулоса ўрнида ишонч билан айтиш мумкинки кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ўсиши билан биз мамлакатимизда таянчимиз бўлган ўрта мулкдорлар синфини шакллантириш вазифасини бевосита ҳал қилишга эришамиз. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик аҳоли бандлигини таъминлайдиган ва унинг асосий даромад манбаи бўлган муҳим бўғинга айланади. Иқтисодиётни изчил ривожлантиришнинг энг муҳим омили, жамиятимиз ижтимоий ва сиёсий барқарорлигининг кафолати,

мамлакатимизни тараққиёт йўлидан олға етаклайдиган фаол ҳаракатланувчи кучи сифатида амал қилади.

Дастурда белгиланган мақсад ва вазифаларни ҳудудий кесимда аниқлаштиришда қуйидаги ҳолатларни ҳисобга олиш мақсадга мувофиқдир:

- кичик тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳудудий дастурини минтақа хусусиятига мос равишда ишлаб чиқиш;
- ҳудудий-соҳавий хусусиятига кўра ишлаб чиқариш тизимини ташкил этиш;
- маъмуриятчиликни кескин чеклаш;
- институционал асосларни янада кенгайтириш;
- йирик корхоналар билан кичик корхоналар интеграциясига эришиш;
- корхоналарнинг ишлаб чиқариш гуруҳларини ташкил этиш;
- мониторинг тизимини тўлиқ шакллантириб бориш эвазига жаҳонга чиқиш;
- инновацион фаолликни ошириш. Меҳнат иннновацияси ва меҳнат менежменти муносабатларини такомиллаштириш орқали сифат кўрсаткичига эришиш.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш Дастури Ўзбекистон Республикаси Президентининг тадбиркорлик субъектларини ривожлантиришни рағбатлантириш бўйича қарорларида белгиланган вазифаларни ҳал этишни назарда тутади. Мамлакат иқтисодиётида кичик бизнес самарадорлигини ошириш асосида унинг салмоғи ва аҳамиятини тубдан оширишни таъминлайди.

Қисқа хулосалар

Республикамизнинг иқтисодий тараққиёти, иқтисодий мустақиллиги, халқининг фаровон турмуш даражаси, қолаверса меҳнат ресурсларининг иш билан бандлик даражаси кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожи билан боғлиқдир. Бу ҳолат эса корхоналарнинг иқтисодий эркинлигини рағбатлантириш даражасининг ривожланиши билан тавсифланади.

Миллий иқтисодиётнинг рақобатбардошлиги иқтисодий фаолият жараёнлари ва унинг натижаларини акс эттирувчи кўрсаткичларда кичик бизнес улушининг юқори бўлишига ҳам боғлиқ эканлиги шубҳасиздир.

Кам харажат ҳисобига янги иш ўринлари яратиш имконияти, йирик бизнес кириб бора олмайдиган бозор сегментларини эгаллай

олиш қобилияти, айниқса, хизмат кўрсатиш соҳасида ва унча катта бўлмаган маҳаллий ресурс базаларини ўзлаштиришда жуда қулай ташкилий шакл эканлиги кичик бизнесни ривожлантиришнинг аҳамияти беқиёслигини кўрсатади. Шу сабабли ҳам кичик бизнесни жадал ривожлантириш масаласи маҳсулот ишлаб чиқаришни маҳаллийлаштириш, хизмат кўрсатиш соҳасини ривожлантириш, шунингдек мамлакатнинг экспорт салоҳиятини ошириш масалалари билан чамбарчас боғланган.

Кичик бизнесни ривожлантириш борасида яратилган қулай шарт-шароитлар соҳанинг иқтисодий ривожланишдаги, аҳолини иш билан бандлилиги ва даромадларининг ўсишидаги роли янада кучайиши ҳамда ЯИМ, экспорт ва тармоқлар ҳамда соҳаларнинг ишлаб чиқариш кўрсаткичларидаги улуши ортиб боришига хизмат қилади.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Иқтисодий ўсишни таъминлашда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг аҳамиятини изоҳланг.
2. 2009 йилда кичик бизнес соҳасида қанча янги иш ўринлари ташкил этилди?
3. Мамлакатимизда бандлик муаммосини ҳал этишда кичик бизнес имкониятларини тушунтиринг.
4. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш аҳолининг даромадлари ва фаровонлигини оширишга қандай таъсир кўрсатмоқда?
5. Кичик бизнес имкониятларидан янада кенгроқ фойдаланишдаги муаммолар ва уларни бартараф этиш йўллари бўйича ўз фикрингизни баён этинг.
6. Худудий кесимда белгиланган мақсад ва вазифаларни аниқлаштиришда қандай ҳолатларни ҳисобга олиш мақсадга мувофиқ?
7. Кичик тадбиркорлик субъектларини ахборот-консалтинг хизматлари билан қўллаб-қувватлаш қандай чоралар орқали таъминланади?
8. Кичик бизнес субъектларининг моддий-техник таъминоти бўйича келгусидаги 2008-2015 йилларда амалга ошириладиган ишлар нималардан иборат бўлиши лозим?
9. Мамлакат иқтисодиётида кичик бизнес субъектларининг улуши ва аҳамиятини тубдан ошириш мақсадида қандай йўналишларда комплекс чора-тадбирларни амалга ошириш кўзда тутилган?

10. Самарали экспорт фаолиятини амалга оширишлари учун кичик бизнес субъектлари қандай ахборотлар билан таъминланган бўлишлари зарур?

Адабиётлар

1. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.

2. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари / И.А.Каримов. – Т: Ўзбекистон, 2009. – 56 б.

3. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А. Каримовнинг "Мамлакатимизни модернизация қилиш ва кучли фуқаролик жамияти барпо этиш – устувор мақсадимиздир" ҳамда "Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлигини янада юксалтиришдир" номли маърузаларини ўрганиш бўйича ўқув-услубий мажмуа. – Тошкент: Иқтисодиёт. – 2010. – 342 б.

4. Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Ўқув қўлланма. - Т.: ТДИУ, 2010. -267б.

5. Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008.- 685 с.

ИЗОҲЛИ ЛУҒАТЛАР

Авизо – ўзаро ҳисоб-китоб ҳолатидаги ўзгаришлар, пул ўтказилиши, мол жўнатилганлиги ҳақида ахборот ҳужжати; ҳисоб-китоб ишлари бажарилгани ҳақида бир томоннинг иккинчисига жўнатган ахбороти.

Агент – турли келишувларни тайёрлаш, айрим ишларни бажаришда бошқа шахс (юридик ёки жисмоний) ҳисобидан ва унинг номидан фаолият кўрсатувчи шахс. Савдода савдо агенти билан ишлаб чиқариш корхонаси, фирмаси ёки хусусий шахс келишади ва келишув асосида ишонч қоғозига таяниб, фаолият юритади.

Аккредитив – нақд пулсиз ҳисоб-китоб бўладиган банк счётининг тури; кредит муассасасидан олиш мумкин бўлган, аниқ олувчи кўрсатилган қимматбаҳо қоғоз.

Акцепт – ташкилотлар ўртасидаги нақд пулсиз ҳисоблашишнинг бир шакли; таклифларни қабул қилиш, келган ҳужжатлар ва молга пул тўлашга розилик бериш ифодаси.

Акциз – оммавий истеъмолга хос озиқ-овқат моллари ҳамда ноозиқ-овқат молларига қўйиладиган эгри солиқ. Ушбу солиқ давлатга шундай маҳсулот ишлаб чиқарувчи ва сотувчилар томонидан тўланади ҳамда нархнинг оширилиши билан аҳоли гарданига юклатилади.

Акция – акциядорлар жамияти аъзосининг маблағ қўшганлиги ҳақида гувоҳлик берувчи қимматбаҳо қоғоз. Акция сотиб олган шахс акциядор ҳисобланиб, маълум ҳуқуқ ва мажбуриятга эга бўлади.

Акциядорлик жамияти – корхонанинг ташкилий-ҳуқуқий шакли бўлиб, жамият ихтиёридаги мулки, бойлигига асосланиб, фаолият юритади. Акциядорлик жамияти сармояси жамият аъзоларининг қўшган пул маблағи ёки моддий неъматидан ташкил топади.

Акциянинг назорат пакети – бирор шахсга акциядорлар жамияти фаолияти устидан назорат қилишни таъминлайдиган акциялар ҳиссаси. Одатда бундай ҳолат акциялар миқдорининг ярмидан кўпи ёки катта қисми бир қўлда тўпланганда амалга ошади.

Арбитраж – хўжалик томонлари ўртасидаги келишмовчиликларни ҳал қилувчи ҳакамлар суди.

Айланма фондлар – бу фондлар одатда ишлаб чиқариш жараёнларида бир марта ишлатилиб, уларнинг ҳар бирида янгиланади ва ўз қийматини ишлаб чиқарилган маҳсулотга тўла ўтказади.

Асосий фондлар – бу фондлар ишлаб чиқариш жараёнида қайта-қайта ишлатилади. У узоқ муддат давомида фойдаланишга мўлжалланган бўлиб, емирилиши даражасига қараб, ишлаб чиқарилган маҳсулот қийматига ўз қийматини аста-секинлик билан ўтказиб боради.

Ассортимент – сотиш хонасидаги турли-туман молларнинг тўпланиши; баъзида бир молнинг турлар, навларининг тўплами.

Ассоциация – тўпланма, уюшма; бирор мақсадга эришиш учун (хўжалик,

сиёсий, илмий, маданий ёки бошқа мақсадлар) бирлашиш. Ассоциация юридик шахс ҳисобланади.

Аудитор фирмаси – мустақил ташкилот бўлиб, шартнома асосида корхоналар йиллик бухгалтерия ҳисоботини текширади ва тасдиқлайди. Текширув давомида аудитор фирмаси бухгалтерия ҳисоб-китобининг ҳолати ва талабга мос келиши, молия-хўжалик фаолияти масалаларининг ҳақиқий ҳолатга мос келишини назорат қилади.

Аукцион – ким ошди савдоси. Бу алоҳида хусусиятга эга бўлган ва алоҳида жойларда ташкил этиладиган очиқ савдога асосланган махсус бозор. Аукцион ўзаро мусобақага таянган ҳолда амалга ошади.

Аҳолининг харид қобилияти – аҳолининг бозордаги вужудга келган нарх асосида моллар ва хизматни харид қилиш имконияти. Аҳолининг харид қобилияти бозор сиғимини белгилашда етакчи ўрин эгаллайди.

Аҳолининг минимал истеъмол бюджети – ҳар бир оила аъзосининг иш кучини қайта тиклаши учун зарур маблағ миқдори. Бунда зарур истеъмол моллари, хизматнинг миқдори ва сифати эътиборга олинади ва оиланинг ҳар бир аъзосига пул бирлигида ҳисобланади.

База – асос, таянч, қуйи қисм, омбор ва бошқалар. Тижорат ишларида банд базалар; мол қабул қилувчи, қайта ишловчи, навларга, турларга ажратувчи ва сақловчи базалардан иборат.

Банк – пул маблағларини мужассамлаштирадиган, қарз берувчи, пул, қимматбаҳо қоғозларни, ҳисобларни олиб борувчи муассаса.

Банкрот – тўловга қодир бўлмаган қарздор.

Бартер – савдо-сотиқ фаолиятининг бир тури бўлиб, маҳсулот айрибошлаш пул тўловисиз содир бўлади. Алмашув маҳсулотлар нархи, халқаро ва ички бозор нархлари, сифати, етказиб бериш шартлари ҳисобга олиниб, улар ўртасидаги нисбат ўрнатилади.

Башорат – маълум ахборотлар, рақамлар, ҳисоблар, шароитга таяниб башорат қилиш.

Бижутерия – заргарлик моллари савдоси.

Биржа – қимматбаҳо қоғозлар, валюта, товар, иш кучи ва хомашё сотиладиган ва харид қилинадиган муассаса.

Бож тўлови – чегарадан чиқаётган ёки келаётган молларга қўйилиши мумкин бўлган тўлов. Унинг миқдори давлат сиёсатига боғлиқ. Бож миқдори махсус бож тарифларида ифодаланади.

Бозор сегменти – бозорнинг маълум қисмини ташкил этади ва бозордаги истеъмол мақсади бир бўлган харидорларнинг хатти-ҳаракатини тавсифлайди. Харидорнинг даромади, турар жойи, оилавий, миллий урф-одатлари, жинси, ёши ва бошқа хусусиятларига қараб бозор сегментлаштирилади.

Бозор сиғими – маълум бозорда маълум муддатда тўловга қодир мол таклифи ва чакана нарх даражаси ҳисобга олинган ҳолда сотилиши мумкин бўлган мол миқдори. Бозор сиғимини аниқлашда бирор товарга

мўлжалланган аҳолининг харид қуввати, корхоналарнинг айнан шу молни сотиб олиш эҳтиёжи ҳисобга олинади.

Банкларнинг умумий капитали – банкларнинг ўз фаолиятларини (банк операцияларини) амалга ошириш учун мўлжалланган молиявий ресурслари бўлиб, у банклар томонидан турли манбалар орқали жалб этилган пул капиталидан иборат. Банкларнинг умумий капитали хусусий капитал билан бир қаторда ундан бир неча баробар кўпроқ бўлган жалб этилган капитални ҳам ўз ичига олади.

Банкларнинг низом жамғармалари – банкларнинг доимий тасарруфида бўлган моддий ва пул маблағлари йиғиндиси бўлиб, уларнинг миқдори банклар ташкил топган чоғда низомда қатъий белгилаб қўйилади.

Банк капиталининг етарлилик даражаси – бу жами капиталнинг рискка тортилган активларга нисбати бўлиб, у халқаро Базель келишувига кўра камида 8% ни ташкил этиши керак.

Банк депозитлари – жисмоний ва юридик шахсларнинг банк муассасаларига маълум муддатга ва муддатсиз омонат шаклида қўйилган бўш пул маблағлари.

Банк-молия тизимининг барқарорлиги – банкларнинг ва бошқа молия муассасаларининг ўз мажбуриятлари юзасидан талабларга тўла жавоб бера олиши. Бу ликвидлилик, капиталнинг етарлилиги, активлар сифати, рентабеллик кўрсаткичлари орқали аниқланади

Банк активлари – банкларнинг асосий фаолиятини амалга оширишда фойдаланувчи турли моддий ва молиявий ресурслар мажмуи. Улар асосан банк кредитлари, асосий воситалари, сотиб олган қимматли қоғозлари, инвестициялари, валюта бойликлари кўринишида бўлади.

Банк тизимининг ликвидлиги – банкнинг ўз мажбуриятларини вақтида ва сўзсиз бажара олиш имконияти.

Банклар ликвидлиги – банклар активларининг қисқа муддат ичида пулга айланиш қобилияти. Ликвидлик банк мажбуриятларини бажариш ва активлар ўсишини молиялаш билан биргаликда депозитлар ва қарз маблағлари даражасининг пасайишини самарали бошқаришни ҳам билдиради.

Банкларнинг кредит портфели – тижорат банклари томонидан берилган кредитларнинг умумий жамланмаси бўлиб, улар қуйидагича таснифланади: а) яхши; б) стандарт; в) субстандарт; г) шубҳали; д) умидсиз. Тижорат банкларининг маълум санага ссуда ҳисобварақаларида қолган пул маблағлари мажмуаси (қолдиғи).

Бандлик – меҳнатга лаёқатли аҳолининг ижтимоий фойдали меҳнат билан машғул бўлиши; фуқароларнинг шахсий ва ижтимоий эҳтиёжларини қондириш билан боғлиқ ва қонунга зид келмайдиган, меҳнат даромади берадиган фаолияти.

Банк ликвидлилиги – банклар мажбуриятларини ўз вақтида қайтара олиш қобилияти ёки пассивлардаги мажбуриятларни қайтариш учун активларни пулга айланиш қобилиятидир.

Бонд – божхона божи тўланмаган товар.

Борд – молнинг сотувчи ҳисобидан кемага етказиб берилиш шарти.

Бонус – хизмат учун мукофотлаш, рағбатлантириш. Товар бозорида бонуснинг миқдори сотилган ёки харид қилинган товарнинг қийматига, ундан олинадиган фоизга, товарнинг бозорда тез сотилишига, сотилиш йўлига, иқтидорли комиссионерлар ўртасидаги рақобат даражасига боғлиқ.

Брокер – сотувчи ва олувчи ўртасидага воситачи; мижозларнинг топшириғи билан ва улар ҳисобига ишлайдиган ҳамда воситачилик иши учун ўз комиссион ҳақини олувчи шахс.

Буюртма – харидорнинг (буюртмачининг) сотувчига жўнатадиган ҳужжати бўлиб, унда молни харид қилишга қатъий қарор қилинганлиги ифодаланади.

Валвация – чет эл тангаси қийматини давлат пул бирлигида баҳолаш.

Валюта – бирор мамлакатда қабул қилинган пул тизими ва пул бирлиги.

Валюта курси – бир мамлакат пул бирлигининг бошқа мамлакат пул бирлигида ифодаланиши. Валюта курсининг ўрнатилиши котировка дейилади.

Вексел – қонун томонидан қатъий белгиланган, қарзни ифодаловчи ёзма мажбурият бўлиб, вексел олувчи уни эгасига топширади.

Венчур корхоналари – давлат, йирик фирмалар билан шартнома асосида илмий изланишлар олиб борувчи, муҳандислик ишларини яратувчи, янгиликларни татбиқ этувчи корхона.

Гарантия – кафиллик, ишонтириш, гарданига олиш, бирор-бир нарсани таъминлайдиган шароит. Шартнома тузувчи томонлар, масалан, шартноманинг бажарилишига, агар бажарилмаса, зарарларни қоплашга кафиллик беради.

Гиперинфляция – пул қадрсизланишининг жуда юқори суръатини ифодалайди. Бунда пулнинг қадрсизланиши йилиги 1000 фоиздан ортади.

Даромадлар – корхона, ташкилот, фирмалар фаолиятининг муҳим кўрсаткичи бўлиб, фаолиятнинг барча томонларидан келиши мумкин. Савдо фирмаси, дўконнинг даромади молнинг харид нархи билан сотилиш нархи ўртасидаги тафовутдан келиб чиқади.

Дебитор – бирор корхонадан, фирмадан, муассасадан бошқа юридик шахс ёки фуқаронинг қарздор бўлиб қолиши.

Девальвация – мамлакат пул бирлиги асосидаги олтиннинг камайиши ёки курсининг бошқа мамлакатлар валютаси курсига нисбатан қонуний равишда пасайиши.

Декларация – маълум ахборотни ўз ичига олувчи ҳужжат. Декларация божхона учун тайёрланган бўлса, унда бож тўланадиган молнинг номи, миқдори, нархи ва бошқалар ифодаланади.

Декорт – молнинг ҳақини муддатдан аввал тўланган ёки молнинг миқдори, сифати келишув шартларига мос келмагани учун молнинг нархидан чегирма.

Демаркетинг – маркетингнинг бир тури бўлиб, ишлаб чиқариш қуввати, хомашёнинг етишмаслиги туфайли бозорга кам чиқариладиган молга талабни пасайтиришга қаратилган.

Демпинг – экспорт товарларини бозорнинг ўртача нархидан, ҳатто таннархидан ҳам пастроқ нархда сотиш. Бу усул бозорни эгаллаш, рақобатчиларни синдириш мақсадида қўлланилади.

Дефицит – бирор нарсанинг етишмаслиги, камчилиги. Жумладан, товарлар етишмаслиги, бюджет маблағининг етишмаслиги.

Джоббер – йирик миқдордаги товарларни тез сотиб юбориш мақсадида харид қиладиган фирма.

Дивиденд – акция эгасининг оладиган даромади бўлиб, акциядор жамияти фойдасининг бир қисмини ташкил этади.

Дилер – биржадаги ёки савдодаги воситачи бўлган шахс.

Дискаунтер – ривожланган мамлакатлардаги узоқ муддат ишлатишга мўлжалланган товарларни арзон баҳода ва қўшимча хизматсиз сотиладиган дўкон.

Дистрибютер – ўз номидан ва ўз маблағи ҳисобига товарларни харид қилиб, сотувчи воситачи. Молларни улгуржи сотиб олади ва чакана савдо фирмалари, дўконларга сотади.

Ижара – қарзга бериш. Бир шахс ёки корхона, ташкилотнинг бошқа шахс, корхонадан маълум муддатга ва маълум тўлов тўлайдиган шарти билан оладиган мулки.

Имидж – фирманинг мавқеи, ишлаб чиқараётган молнинг, хизматнинг сифати, раҳбарларнинг обрўси ҳақидаги буюртмачи ва харидорнинг фикри.

Импорт – чет элдан товарларни сотиб олиш ёки бошқа усуллар билан келтириш. Келтирилган мол истеъмол, қайта ишлаш, ҳатто ташқарига сотиш мақсадида бўлиши мумкин.

Иқтисодий ночор корхоналар – муайян миқдорда капитал йўқотиш, ишлаб чиқариш майдонларини қисқариши, ишсизлар сонининг ортиши, рақобатбардош бўлмаган маҳсулот ишлаб чиқарадиган ва бунинг учун катта миқдорда материаллар, хомашё, ёнилғи, меҳнат ресурслари сарфлайдиган қолоқ, самарасиз корхона.

Инвестиция – келгусида фойда олиш, самарага эришиш мақсадида бирор-бир корхонага узоқ муддатга капитал қўйиш.

Инвестор – инвестиция билан шуғулланувчи юридик шахс ёки фуқаро.

Инжиниринг корхона – муҳандислик маслаҳат хизматларини тижоратчилик қоидаларига асосланган ҳолда амалга оширадиган корхона.

Инқирозга қарши мўлжалланган чоралар дастури – Ўзбекистон Республикаси ҳукумати томонидан 2009-2012 йилларга мўлжалланиб инқирозга қарши ишлаб чиқилган чоралар дастури бўлиб, мазкур дастурда талаб ва таклифни рағбатлантиришга йўналтирилган бир қатор молиявий имтиёзлар ва барқарор иқтисодий ўсиш суръатларини таъминловчи чора-табдирлар мажмуи ўз аксини топган.

Инвестицион кредитлар – ишлаб чиқаришни кенгайтириш, техник ва технологик жиҳатдан янгилаш, модернизациялаш ва реконструкция қилиш, янги бино ва иншоотларни қуриш учун зарур воситаларни сотиб олиш мақсадида олинган кредитлар.

Ишлаб чиқаришни маҳаллийлаштириш – саноат ишлаб чиқаришининг турли босқичларида импорт шаклида харид қилиш орқали қўлланилувчи деталлар, бутловчи қисмлар, ярим тайёр маҳсулотлар ва тайёр маҳсулотларни маҳаллий хомашё ва материаллар асосида ишлаб чиқаришга ўтказиш жараёни.

Импорт ўрнини босиш самараси – маҳаллийлаштириш жараёнини амалга ошириш орқали ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ва кўрсатилган хизматлар натижасида тежалган импорт маҳсулотлари қиймати.

Инвестиция дастури - республика иқтисодиётини барқарор ва тадрижий ривожлантиришга эришишга, табиий, минерал-хомашё, молиявий, моддий ва меҳнат ресурсларидан оқилона фойдаланиш йўли билан республика айрим тармоқ ва минтақаларини таркибий ўзгартиришнинг асосий устуворликлари ва стратегик вазифаларини амалга оширишга йўналтирилган ўзаро боғланган чора-тадбирлар комплекси.

Инвестиция муҳити – инвестициялар жозибадорлиги ҳамда хавф-хатар даражасини белгилаб берувчи ижтимоий-иқтисодий, молиявий ва сиёсий омиллар мажмуи.

Инвесторлар – хусусий ва қарзга олинган мулкий ва интеллектуал қийматларни сарфлаш ҳақида қарор қабул қилувчи инвестиция фаолияти субъектлари. Инвесторлар объектлар ва инвестиция натижаларига эгалик қилиш, фойдаланиш ва тасарруф қилиш ҳуқуқига эга бўлади. Инвесторлар кредиторлар ва харидорлар ролини бажаришлари, шунингдек инвестиция фаолиятининг бошқа иштирокчилари функцияларини бажаришлари мумкин. Одатда инвесторлар капитал қўйилмалар сарфланадиган соҳаларни аниқлайдилар, шартнома шартларини ишлаб чиқадилар ва инвестиция актининг бошқа томонлари билан – контрактор, ҳукумат органлари, пировард маҳсулот ишлаб чиқарувчилар ва шу маҳсулотнинг истеъмолчилари билан ҳисоб-китобларни амалга оширадилар.

Инфратузилма – ҳар қандай яхлит иқтисодий тизим ва тузилмаларнинг мавжуд бўлиши шарт ҳисобланган таркибий қисми. Сўзма-сўз ифодалаганда, инфратузилма – бу иқтисодий тизимнинг асоси, пойдевори, ички тузилмаси демакдир. «Инфратузилма» атамаси лотинча «infra» - қуйи, ости; «structura» - тузилма, жойлашув сўзларидан пайдо бўлган. Иқтисодиётда ишлаб чиқариш ва ижтимоий инфратузилма муҳим ўрин тутади.

Ишлаб чиқариш инфратузилмаси – ишлаб чиқаришнинг ривожланиши учун тащқи шарт-шароитларни таъминловчи тармоқлар мажмуи бўлиб, ўз ичига темир ва автомобиль йўллари, электр, газ ва сув таъминоти, алоқа коммуникациялари, омбор хўжалиги ва бошқаларни олади.

Интермодаль марказ – юк ташишлар бўйича халқаро коммуникация ва логистика маркази.

Интернет хизматлари – интернет тармоғи абонентларига амалий баённомалар томонидан тақдим этилувчи функционал имкониятлар мажмуи: электрон почта, файлларни қабул қилиш ва узатиш, веб-ҳужжатларни ўқиш, муайян масофадан туриб бир вақтнинг ўзидаги мулоқот (чат), терминал орқали эркин фойдаланиш, тармоқда ҳужжатларни сақлаш ва ишлаш ва ҳ.к.

Ижтимоий инфратузилма – аҳолининг турмуш фаолиятини, унинг фаровонлиги таъминлашга хизмат қилувчи турли муассаса ва объектлар мажмуи. Масалан, таълим муассасалари, дам олиш ва даволаниш масканлари, уй-жой, коммунал ва маиший хизмат кўрсатиш шохобчалари, табиий газ, ичимлик суви, электр энергияси таъминоти, йўловчи транспорти ва бошқалар.

Ижтимоий соҳа обектлари – аҳолининг муносиб турмуш шароити ва фаровонлигини таъминлашга хизмат қилувчи соҳа ва тармоқлар мажмуи. Булар қаторига уй-жой фондлари, соғлиқни сақлаш, маориф, спорт, маданият муассасалари ва бошқаларни киритиш мумкин.

Ижтимоий дастурлар – аҳолининг бевосита турмуш шароити ва фаровонлигини таъминлашга хизмат қилувчи соҳа ва тармоқларни ривожлантиришга оид чора-тадбирларни ўз ичига олган режавий ҳужжатлар.

Иқтисодий ислоҳотлар – иқтисодиётнинг таркибий тузилишини сифат жиҳатидан такомиллаштириш, унинг барқарор ва мутаносиб ривожланишини таъминлаш имконини берувчи, мақсадга мувофиқ ҳолда ва изчил равишда амалга оширилувчи туб ўзгаришлар, чора-тадбирлар мажмуи.

Иқтисодий ривожланиш суръатлари – мамлакат ижтимоий-иқтисодий кўрсаткич ва натижаларининг миқдор жиҳатидан кўпайиши ва сифат жиҳатидан такомиллашуви даражаси.

Иқтисодий ривожланиш самарадорлиги – иқтисодиётни ривожлантириш натижаларининг бу борада қилинган сарф-харажатларга нисбати.

Индустрлаштириш – мамлакат иқтисодиётини саноатлашган асосга ўтказиш, иқтисодиётда саноат ишлаб чиқариши улушини аҳамиятли даражада кўпайтириш, бутун иқтисодиёт ёки унинг алоҳида тармоқларида йирик машиналашган ишлаб чиқаришни барпо этиш жараёни.

Инфляция – пул муомаласи қонунларининг бузилиши натижасида миллий валютанинг қадрсизланиши, нархларнинг ўсиши.

Иқтисодиётнинг таркибий тузилиши – иқтисодиётнинг турли қисм ва бўлаклари ўртасидаги пропорциялар ва ўзаро нисбатлар.

Истеъмол бозоридаги мутаносиблик – истеъмол бозорига таклиф этилаётган товар ва хизматлар ҳажми билан аҳолининг тўловга қодир талабининг ўзаро мослиги.

Инкассо – молнинг жўнатилганлиги ҳақидаги ҳужжатларни топширган томон ҳисобига тўловнинг банкка келиб тушиши ва банкнинг мол жўнатувчи мижози ҳисоб рақамига маблағни ёзиб бериши.

Истеъмол саватчаси – маълум моллар, хизматлар йиғиндисини ташкил этиб, бу йиғинди аҳоли истеъмолининг таркиби ва даражасини тўлиқроқ ифодалайди.

Капитал – бу эгасига даромад келтирувчи маблағ ва ресурс.

Квота – ўрнатилган мутлақ ёки нисбий кўрсаткич. Савдода, экспорт ёки импорт қилиш миқдорининг чегараси.

Клиринг – халқаро нақд пулсиз ҳисоблашиш шакли бўлиб, бунда давлатлар бир-бирига қарзини ўзаро қарама-қарши тўлов мажбуриятлари воситасида тўлайди.

Комиссион – учинчи шахс воситасида сотиб олинадиган ва сотиладиган нарсалар; комиссион савдо корхоналари ёки комиссионерлар воситачилик иши учун маълум ҳақ, мукофот оладилар.

Коммивояжер – фирма ишлаб чиқараётган барча маҳсулотни сотувга тақдим этувчи шахс.

Консорциум – бу аниқ иқтисодий лойиҳаларни амалга оширишни мақсад қилган корхоналарнинг муваққат бирлашмаси.

Кооперация алоқалари – турли соҳа ишлаб чиқариш тармоқларида маълум маҳсулотни тайёрлаш бўйича узоқ муддатли алоқаларни ўрнатиш.

Кредитор қарздорлик – корхона, ташкилот ёки муассасанинг тегишли юридик ёки жисмоний шахсларга тўланиши лозим бўлган пул маблағлари бўлиб, улар меъёрдаги (муддати ўтмаган) ҳамда муддати ўтган қарздорликларга бўлиниши мумкин.

Конфискация – мажбурий ҳолда мулкнинг жами ёки бир қисмини мусодара қилиш ва давлат ихтиёрига ўтказиш.

Концерн – бу ишлаб чиқариш диверсификацияси, яъни корхоналарнинг фаолият соҳалари ва ишлаб чиқарадиган маҳсулотлари турининг кенгайиши, янгиланиб туриши асосида таркиб топадиган йирик кўп тармоқли корпорация.

Концессия – миллий иқтисодиётни ривожлантириш ёки тиклаш, табиий бойликларни ўзлаштириш мақсадида давлат ёки муниципалитетга қарашли ер участкалари, қазилма бойликлари, мол-мулк, корхоналар ва бошқа хўжалик объектларини муайян муддатга ва шартлар билан фойдаланиш учун чет эллик инвесторга давлат номидан бериладиган рухсатнома, улар билан тузиладиган шартнома ёки келишув.

Корхонанинг банкротлиги – корхона молиявий-хўжалик фаолиятининг ночорликка юз тутиши натижасида ўз қарз мажбуриятлари бажара олмаслиги. Корхона хўжалик судининг қарорига кўра расмий ҳолда банкрот деб эълон қилинади.

Конъюктура – хўжаликнинг маълум давридаги ҳолатини характерловчи кўрсаткичлар тўплами.

Кооператив – бу юридик шахс ҳуқуқига эга, хўжалик юритувчи субъект. У жамоа мулки ҳуқуқидаги мулкка эгалик қилади, ундан фойдаланади ва тасурруф этади.

Кооперация – ишлаб чиқариш ёки айирбошлаш доирасидаги жамоага бирлашиш.

Корпорация – бир хил маҳсулот ишлаб чиқарувчи йирик акционерлик жамиятлари бирлашмаси.

Корхона активлари –корхонада ишлаб чиқариш фондлари шаклида банд бўлган капитал.

Лизинг – иморат, иншоот, машина, жиҳозлар, Асбоб-ускуна, транспорталарини ўрта ва узоқ муддатга ижарага бериш.

Лицензия – бирор-бир фаолият тури билан шуғулланиш учун давлат органлари томонидан рухсат буриш.

Маржа – савдо, биржа, банк ишларида фойдаланиладиган ҳамда моллар нархлари, қимматбаҳо қоғозлар курслари, бошқа кўрсаткичлар ўртасидаги фарқ.

Маҳсулот таннархи – маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш учун кетган барча харажатларнинг қиймати.

Маҳсулот таннархи – маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш учун кетган барча харажатларнинг қиймати.

Мелиорация – ернинг унумдорлигини тубдан яхшилашга қаратилган ташкилий-хўжалик, муҳандислик ва агротехник тадбирлар туркуми

Молиявий соғломлаштириш – корхонанинг банкротлигини бартараф этиш ёки рақобатбардошлигини ошириш мақсадида чора-тадбирлар тизимини қўллаш орқали унинг молиявий ҳолатини соғломлаштириш.

Мактаб таълимини ривожлантириш Давлат умуммиллий дастури – Кадрлар тайёрлаш миллий дастурини муваффақиятли амалга оширишнинг муҳим шарти сифатида мактаб таълимининг орқада қолишига барҳам бериш ҳамда мактабларнинг моддий-техника базасини мустаҳкамлаш ва узлуксиз таълимнинг ягона тизимини шакллантириш билан боғлиқ мавжуд жиддий муаммоларни бартараф этиш мақсадида Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2004 йил 21 майдаги «2004-2009 йилларда мактаб таълимини ривожлантириш давлат умуммиллий дастури тўғрисида»ги Фармонига мувофиқ кучга кирган. Мазкур Фармонга Ўзбекистон Республикаси Президентининг 2005 йил 20 сентябрдаги 3661-сонли Фармонига мувофиқ ўзгартиришлар киритилган.

Макроиқтисодий кўрсаткичлар – мамлакат яхлит иқтисодиёти даражасидаги ижтимоий-иқтисодий жараён ва ҳодисаларни ўлчаш ва баҳолаш имкониятини берувчи кўрсаткичлар. Масалан, ялпи ички маҳсулот, миллий даромад, иқтисодий ўсиш, ишсизлик, инфляция даражаси ва бошқалар.

Молиявий «кўпиклар» – реал қийматга эга бўлмаган пул ва облигациялар ҳажмининг кўпайиши.

Молиявий институтлар – белгиланган қонун-қоидалар доирасида фаолият юритувчи мамлакатдаги молия-кредит ташкилотлари.

Мамлакат иқтисодиётининг рақобатбардошлилиги – мамлакатнинг ўрта ва узоқ муддатга иқтисодий ўсишнинг юқори суръатларини таъминлаб туриш қобилияти

Маҳаллийлаштириш – импорт қилинадиган тайёр маҳсулот, бутловчи буюмлар ва материалларни мамлакатда ишлаб чиқаришни йўлга қўйиш орқали унга ички талабни қондириш ва экспортини йўлга қўйиш.

Маркетинг – бозор талабларига бўйсунган ҳолда истеъмолчилар эҳтиёжини имкони борича қондиришга қаратилган хўжалик фаолиятини ташкил этиш ва бошқариш тизими.

Нотижорат юридик шахс – ихтиёрийлик асосида ташкил этилган, даромад (фойда) олишни ўз фаолиятининг асосий мақсади қилиб олмаган ҳамда олинган даромадлар (фойда)ни ўз аъзолари ўртасида тақсимламайдиган ўзини-ўзи бошқариш ташкилоти.

Ноу-хоу – маҳсулот ишлаб чиқаришни ўзлаштиришни енгиллаштириш ва тезлаштиришга имкон берувчи техник билим, техник тажриба, ишлаб чиқаришнинг яширин имкониятлари.

Офферта – сотувчининг мол харид имкони бор харидорга маълум шартлар асосида мол тўпламини сотиш ҳақида юборган таклифи.

Паблик рилейшнз – мол, хизмат, фирма, корхона ҳақида яхши фикрни вужудга келтириш жараёни.

Протекционизм – миллий ишлаб чиқаришни ривожлантириш мақсадида чет ел рақобатидан сақлаш, ҳимоя қилиш.

Рақобатбардошлик – *бирор турдаги молнинг истеъмол қиймати мос* келадиган бошқа товарга солиштириш, таққослаш кўрсаткичи.

Ревальвация – бошқа давлатлар валютасига нисбатан миллий валюта расмий курсининг ошиши.

Рентабеллик – корхона фаолиятининг фойдалик даражаси. Унинг уч хил кўрсаткичи мавжуд: корхона активлари рентабеллиги, хусусий капитал рентабеллиги ва сотилган маҳсулот рентабеллиги. Бу кўрсаткичларни балансдаги (соф) фойда кўрсаткичини корхона активларининг ўртача йиллик қиймати, муомалага чиқарилган акциялар миқдори, хусусий капитал миқдори ва сотилган маҳсулот таннархига нисбати билан белгиланади.

Реклама – товарлар, хизматлар ҳақида турли воситалар билан очиқ хабардор қилиш.

Рентабеллик – харажатларни оқлайдиган, хўжалик нуқтаи назаридан мақсадга мувофиқ, фойдали, драомадли. Рентабеллик кўрсаткичи фойданинг моддий, меҳнат ва молиявий ресурсларга нисбати билан ўлчанади.

Рефакция – товарнинг нархи ёки оғирлигидан унинг бузилган ёки камайгани учун чегирма қилиш.

Стагнация – иқтисодиётда турғунликни англатади.

Стагфляция – иқтисодиётнинг шундай ҳолатики, бунда турғунлик ва *пулнинг қадрсизланиши биргаликда ҳукм суради.*

Суғурта – кутилмаган шароитлар ёки таваккалчиликдан кўрилган зарарни қисман ёки тўлиқ қоплаш, муҳофаза қилиш чоралари.

Тадбиркор – юридик шахс ташкил этган ҳолда ёки ташкил етмасдан доимий асосда тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланувчи шахс.

Тадбиркорлик – мулкчилик субъектларининг фойда олиш мақсадида таваккал қилиб ва мулкий жавобгарлиги асосида амалдаги қонунчилик доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият кўрсатиш.

Тантъема – савдо, саноат, банк, акционерлар ташкилотлари фойдасидан бу ташкилотларнинг бошқарув ходимларига тўланадиган қўшимча мукофот.

Тариф – бирор иш, хизмат учун расмий ҳамда белгиланган тўлов.

Ташқи савдо баланси – маълум давр (ой, чорак, йил) давомида мамлакатга келтириладиган ва ундан чиқариладиган товарлар қиймати ўртасидаги нисбат.

Тендер – биржада савдо ўтказишда тушадиган таклиф. Таклиф бериш тартиби савдони ўтказадиган ташкилотчилар томонидан белгиланади.

Тўлов валютаси – томонларнинг келишуви билан товарларнинг ташқи савдо алоқаларида ҳақини тўлаш ёки халқаро кредитни қайтаришда ишлатиладиган валюта.

Тўловга қодирлик – юридик ёки жисмоний шахснинг молиявий мажбуриятларини ўз вақтида бажара олиш имконияти.

Тўлов топшириғи – корхона, фирма, ташкилотнинг унга хизмат қиладиган ўз счетидан маблағ ўтказиш зарурлиги ҳақидаги топшириғи.

Факторинг – молия-тижорат хизматининг тури бўлиб, бунда банк ёки бошқа молия ташкилотлари харид қилувчи корхона қарзларини, мажбуриятларни ўзига олади.

Фермер хўжалиги – ўзига узоқ муддатли ижарага берилган ер участкаларидан фойдаланган ҳолда қишлоқ хўжалиги маҳсулотларини ишлаб чиқаришни амалга оширувчи фермер хўжалиги аъзоларининг биргаликдаги фаолиятига асосланган, юридик шахс ҳуқуқига эга мустақил хўжалик юритувчи субъект.

Фирма – ишлаб чиқариш, хизмат кўрсатиш, тижорат ёки тадбиркорлик фаолиятига қаратилган, юридик шахс ҳисобланган корхона.

Фондларнинг айланиши – моддий ашёвий омиллар қийматининг ишлаб чиқариш ва муомала соҳалари орқали ҳаракат жараёни.

Холдинг компания – мулк эгалари томонидан бир қанча мустақил акциядорлик жамиятлари фаолиятини назорат қилиш мақсадида ташкил этилган ҳиссадорлик жамияти.

Хусусий капитал – тадбиркорнинг энг муҳим ва ҳал етувчи аҳамиятга эга сармояси.

Халқаро Базель қўмитаси – ривожланган мамлакатлар марказий банклари раҳбарлари томонидан 1974 йилда ташкил этилган ташкилот. Унинг доирасида халқаро банк фаолиятини тартибга солиш муаммолари муҳокама қилинади. 1975 йилда қўмита томонидан Базель келишуви ишлаб чиқилган. Кейинчалик

Базель қўмитаси банк фаолияти меъёрлари бўйича халқаро тавсиялар ишлаб чиқа бошлади.

Халқаро молия ташкилотлари – давлатлар ўртасидаги валюта ва молия-кредит муносабатларини тартибга солиш, мамлакатларнинг иқтисодий ривожланишига кўмаклашиш, кредит кўринишида ёрдам бериш мақсадида давлатлараро келишувлар асосида ташкил этилган ташкилотлар. Бундай ташкилотлар қаторига Халқаро ҳисоблашувлар банки, Халқаро валюта фонди, Халқаро тикланиш ва тараққиёт банки, Халқаро ривожланиш ассоциацияси, Халқаро молиявий корпорация, Осиё тараққиёт банки, Европа инвестиция банки, минтақавий халқаро ривожланиш банклари ва бошқаларни киритиш мумкин.

Халқаро иқтисодий ташкилотлар – икки турдаги – иштирокчилари бевосита давлатлардан иборат ҳукуматлараро (давлатлараро) ҳамда таркибига ишлаб чиқарувчилар бирлашмалари, компания ва фирмалар, илмий жамиятлар ва бошқалар кирувчи ноҳукумат ташкилотлари.

Халқаро валюта жамғармаси – халқаро савдо ва валюта ҳамкорлигини ривожлантиришга таъсир кўрсатиш мақсадида 1944 йилда ташкил этилган халқаро валюта-молия ташкилоти. Халқаро валюта жамғарамаси – аъзо давлатлар ўртасида валюта-кредит муносабатларини тартибга солиб туриш ва уларга тўлов балансининг камомади билан боғлиқ валютавий қийинчиликлар пайтида чет эл валютасида қисқа ва узоқ муддатли кредитлар бериш йўли билан молиявий ёрдам кўрсатиш учун мўлжалланган ҳукуматлараро ташкилот. ХВЖ ўз амалий фаолиятини 1947 йил 1 мартдан бошлаган.

Хусусий фирма – айрим шахс ёки оилага тегишли якка хусусий мулкка асосланиб фаолият юритувчи корхона.

Ширкат фирма – бир неча тадбирокларнинг ўзаро мулкий бирлашуви ва тадбиркорликдан олинадиган фойдани баҳам кўришга асосланган шерикчилик корхонаси.

Эркин иқтисодий зоналар – қўшма соҳибкорлик ҳудудлари, хориж капиталининг эркин амал қилиши учун ажратилган махсус ҳудуд.

Эркин савдо зонаси – маълум бир ҳудудларни иқтисодий ўз ичига олган, бож тўловларидан озод қилинган савдо ҳудуди.

Қарз-кредит капитали – банк, бюджет, молия муассасалари ёки бошқа корхоналарлан олинадиган кредитлар, чиқариладиган облигациялар эвазига шаклланади.

Қўшма капитал – тезда жалб этилган ресурслар бўлиб, у асосан акцияларни сотиш, пай ва кириш бадалларини тўплаш, корхоналарни бирлаштириш натижасида активларнинг кўпайиши эвазига шаклланади.

ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ

I. Ўзбекистон Республикаси қонунлари.

1.Ўзбекистон Республикаси Конституцияси.– Т.:Ўзбекистон, 2009-40б.

2."Тадбиркорлик тўғрисида"ги Ўзбекистон Республикаси қонуни. – Т.: Ўзбекистон, 1991.

3."Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида" ги Ўзбекистон Республикаси қонуни. – Т.: Ўзбекистон, 1995.

II. Ўзбекистон Республикаси Президенти Фармонлари ва қарорлари

4.Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Таьлим муассасаларининг битирувчиларини тадбиркорлик фаолиятига жалб этиш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида. 2010 йил 28 июль.

5.Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Монополияга қарши ишларни тартибга солиш ва рақобатни ривожлантириш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида.2010 йил 26 феврал, ПФ-4191-сон.

6.Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори. «Баркамол авлод йили» Давлат дастури тўғрисида. 2010 йил 27 январь.

7.Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори. Мамлакатимизда ноозиқ-овқат истеъмол товарлари ишлаб чиқаришни кенгайтиришни рағбатлантиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида. 2009 йил 28 январь, ПҚ-1050-сон.

8.Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори. Озиқ-овқат товарлари ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва ички бозорни тўлдиришга доир қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида. 2009 йил 26 январь, ПҚ-1047-сон.

9.Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Иқтисодиётнинг реал сектори корхоналарини қўллаб-қувватлаш, уларни барқарор ишлашини таъминлаш ва экспорт салоҳиятини ошириш чора-тадбирлари дастури тўғрисида. 2008 йил 28 ноябрь, ПФ-4058-сон.

10.Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора – тадбирлари тўғрисида. 2005 йил 14 июнь, ПФ-3619-сон.

11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантириш борасидаги қўшимча чора-тадбирлар тўғрисида. 2005 йил 20 июнь, ПФ-3620-сон.

12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони. Тадбиркорлик субъектларининг хўжалик соҳасидаги ҳуқуқбузарликлари учун молиявий жавобгарлигини эркинлаштириш тўғрисида. 2005 йил 24 июнь, ПФ-3622-сон.

13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг қарори. Тадбиркорлик субъектлари томонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида. 2005 йил 15 июнь, ПҚ-100-сон.

III. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси қарорлари ва Ўзбекистон Республикаси вазирликларининг ҳуқуқий- меъёрий ҳужжатлари

14. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамасининг қарори. Бозорни истеъмол товарлари билан тўлдиришни рағбатлантириш ҳамда ишлаб чиқарувчилар ва савдо ташкилотларининг ўзаро муносабатларини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида. 2002 йил 13 ноябрь.

IV. Ўзбекистон Республикаси Президенти асарлари

15. Каримов И.А. Асосий вазифамиз – Ватанимиз тараққиёти ва халқимиз фаровонлиги янада юксалтиришдир/И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2010. – 80 б.

16. Каримов И.А. Жаҳон молиявий-иқтисодий инқирози, Ўзбекистон шароитида уни бартараф этишнинг йўллари ва чоралари/ И.А.Каримов. – Тошкент: «Ўзбекистон», 2009.-56 б.

17. Каримов И.А. Бизнинг бош мақсадимиз –жамиятни демократлаштириш ва янгилаш, мамлакатни модернизация ва ислоҳ этишдир. –Т.: Ўзбекистон, 2005. – 136 б.

18. Каримов И.А. Мамлакатимиз тараққиётининг қонуний асосларини мустаҳкамлаш фаолиятимиз мезони бўлиши даркор. // Халқ сўзи, 2006 йил 25 феврал.

19. Каримов И.А. Эришилган ютуқларни мустаҳкамлаб, янги марралар сари изчил ҳаракат қилишимиз лозим. // Халқ сўзи, 2006 йил 11 феврал.

V. Дарсликлар

20. Беляев В.И. Маркетинг: основы теории и практики: учебник / В.И. Беляев. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: КНОРУС, 2010. – 680 с.

21.Березин И. С. Маркетинговый анализ. Рынок. Фирма. Товар. Продвижение. – М.: Вершина, 2008. – 480 с.

22.Предпринимательство: учебник / под. ред. М.Г.Лапусты. – 4-е издательство, доп. – М.: ИНФРА-М, 2008. - 667 с.

23. Носова Н.С. Конкурентная стратегия компании, или Маркетинговые методы конкурентной борьбы / Н.С. Носова.- 2-е изд. - М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К»; Саратов: ООО «Англейс», 2010.- 256 с.

24.Соловьев Б.А., Мешков А.А., Мусатов Б.В. Маркетинг: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 336 с.

25.Qosimova M.S., Yusupov M.A., Ergashxodjaeva Sh.J. Marketing. Darslik. T.: TDIU, 2010.-263b.

26.Лапуста М.Г. Малое предпринимательство: Учебник.- М.: ИНФРА-М, 2008.- 685 с.

27. Бизнес-планирование: учебник/ под ред. В.М.Попова и др.- 2е изд., перераб.и доп.- М.: Финансы и статистика, 2009.- 816 с.

28. Мак-Дональд М. Сфера услуг. Полное пошаговое руководство по маркетинговому планированию. – М.: Эксмо, 2009. – 448 с.

VI. Ўқув қўлланмалар

29.Ходиев Б.Ю., Қосимова М.С., Самадов А.Н. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. Т.: ТДИУ, 2010. -267б.

30.Bekmurodov A.Sh., Qosimova M.S., Ergashxodjaeva Sh.J. Strategik marketing. O'quv qo'llanma. 2010.-161 b.

31.Проветов Г.И. Международный Бизнес: задачи и решения: Учебное- практическое пособие .- М.: « Альфа-Пресс», 2009.- 160 с.

32.Цвиркун А.Д., Акинфиев В.К. Бизнес план. Анализ инвестиций. Методы и инструментальные средства.- 2-е изд., перераб. и доп.- М.: Ось-89, 2009.- 320 с.

33.Попов В.М. Бизнес- планирование: учебное - практ. пособие. - М.: КНОРУС, 2009.- 480 с.

34.Малый бизнес: Учебное пособие / кол. Авторов; под ред. В.Я. Горфинкеля.- М.: КНОРУС,2009.- 336 с.

35.Просветов Г.И. Оценка Бизнеса: задачи и решения : учебно-методическое пособие. 3- е изд., доп .- М.: « Альфа- Пресс», 2009.- 238 с.

36.Малое предпринимательство: организация, экономика, управление: Учеб пособие. / Под ред. А. Д. Шереметова. - М.: ИНФРА-М, 2009.- 480 с.

37.Пелих А.С. Бизнес - план или как организовать собственный бизнес.- 4- е изд., перераб. и доп .- М.: «Ось-89» , 2008.- 112 с.

38.Романова М.В. Бизнес- планирование: учебное пособие.- М.: ИД «ФОРУМ»: ИНФРА-М, 2008.- 240 с.

39.Петров , К.Н. Как разработать бизнес - план. Практ. пособие с примерами и шаблонами, 2- е изд.: М.: «ООО И.Д. Вильямс», 2008.- 384 с.

40.Теслинов А.Г. Концептуальное мышление в разрешении сложных и запутанных проблем.- СПБ.: Питер, 2009.- 288 с.

41.Моран, Гвен. Бизнес план.- изд. 2- е.- М.: АСТ, 2008.- 320 с.

42.Сборник бизнес – планов: практ. пособие. / под ред.Ю.Н. Лапыгина.- М.: «Омега-Л» , 2008.-310 с.

43.Боголдин - Малых В.В. Бизнес - стратегии и операционный маркетинг на рынке услуг: Учеб пособие. - НПО «Модек» , 2008.- 608 с.

44.Попов В.М. Финансовый бизнес-план : учеб. пособие.- 2- изд.- М.: Финансы и сатистика, 2007.- 464 с.

VII. Интернет сайтлари

45.Ўзбекистон Республикаси ҳукумати расмий веб сайти www.gov.uz

46.Ўзбекистон Республикаси Давлат статистика қўмитаси расмий веб сайти, www.stat.uz

47.Ўзбекистон Ахборат Агентлиги веб сайти, www.uza.uz

48.http://www.unece.org/sme/cjnfrm01.htm

МУНДАРИЖА

КИРИШ....3

1-Боб. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИНГ МОҲИЯТИ ВА МАЗМУНИ....6
1.1.Кичик бизнес ва тадбиркорлик тушунчалари, уларнинг моҳияти ва мазмуни....6
1.2.Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий, ижтимоий ва ҳуқуқий асослари....16
1.3.Кичик бизнес ва тадбиркорлик муҳити ҳамда унга таъсир этувчи омиллар....20
1.4.Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантиришнинг мақсади ва вазифалари....28
1.5.Кичик бизнес ва тадбиркорликнинг иқтисодиётда тутган ўрни....33
1.6.Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ривожлантириш йўналишлари....37
1.7."Баркамол авлод йили" давлат дастурида ёшларни кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятига йўналтиришга қаратилган чора-тадбирлар....45
Қисқа хулосалар....48
Назорат ва муҳокама учун саволлар....48
Адабиётлар....49

2-Боб. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИНГ ТУРЛАРИ ВА ШАКЛЛАРИ....50
2.1.Тадбиркорлик фаолиятининг турлари....50
2.2.Тадбиркорлик фаолиятининг шакллари....65
Қисқа хулосалар....78
Назорат ва муҳокама учун саволлар....78
Адабиётлар....79

3-Боб. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ ВА БОШҚАРИШ....80
3.1.Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналарини ташкил этиш ва давлат рўйхатидан ўтказиш тартиби....80
3.2.Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналарига лицензия бериш тартиби....85
3.3.Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини бошқаришнинг мақсади ва вазифалари....87
3.4.Кичик бизнес ва тадбиркорлик корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмалари....88
3.5.Кичик бизнес ва тадбиркорликда раҳбарнинг бошқарув услуби....94
Қисқа хулосалар....94
Назорат ва муҳокама учун саволлар....95
Адабиётлар....95

4-Боб. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИДА МАРКЕТИНГ ФАОЛИЯТИНИ ТАШКИЛ ЭТИШ.....96
4.1.Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятида маркетингнинг аҳамияти...96
4.2.Тадбиркорлик фаолиятида бозор сегментациясининг моҳияти ва аҳамияти.....99
4.3.Маркетинг тадқиқотларининг мақсади ва вазифалари.....105
4.4.Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолияти учун маркетинг дастурини ишлаб чиқиш.....107
Қисқа хулосалар.....111
Назорат ва муҳокама учун саволлар.....111
Адабиётлар.....111

5-Боб. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК ФАОЛИЯТИНИ РЕЖАЛАШТИРИШ.....112
5.1.Бизнес режа, унинг аҳамияти, моҳияти ва мазмуни.....112
5.2.Янги корхонани бошқариш.....119
5.3.Кичик корхоналар фаолиятини иқтисодий таҳлил қилиш асослари.....123
Қисқа хулосалар.....129
Назорат ва муҳокама учун саволлар.....129
Адабиётлар.....130

6-Боб. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИГА ХИЗМАТ КЎРСАТУВЧИ БОЗОР ИНФРАТУЗИЛМАЛАРИ.....131
6.1.Инфратузилма тушунчасининг моҳияти ва мазмуни.....131
6.2.Кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришда банкларнинг роли...135
6.3.2009-2012 йилларга мўлжалланган инқирозга қарши чоралар дастурида белгиланган устувор вазифаларни амалга оширишда банк тизимининг тутган ўрни.....142
6.4.Тижорат банклари депозитларига аҳоли ва хўжалик субъектлари бўш пул маблағларини жалб этиш ва банк хизматлари турини ривожлантириш.....144
6.5.Иқтисодиётни модернизациялаш ва инвестицион фаолликни ошириш, иқтисодий ночор корхоналарни молиявий соғломлаштириш жараёнида банкларнинг аҳамияти.....147
6.6.Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларини солиққа тортиш, улардан олинадиган солиқ турлари ва солиқ имтиёзлари.....155
6.7.Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларида аудит ва аудиторлик тафтишини ўтказиш.....159
6.8.Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятини ахборот билан таъминлашни ташкил этиш.....163
Қисқа хулосалар.....173
Назорат ва муҳокама учун саволлар.....172
Адабиётлар.....173

7-Боб. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИДА ИШЛАБ ЧИҚАРИШ ХАРАЖАТЛАРИ ВА МАҲСУЛОТ ТАННАРХИ ТАҲЛИЛИ....174
7.1.Ишлаб чиқариш харажатларининг моҳияти, таркиби ва элементлари....174
7.2.Маҳсулот таннархи ва уни ҳисоблаш усуллари....177
Қисқа хулосалар....191
Назорат ва муҳокама учун саволлар....192
Адабиётлар....192

8-Боб. КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИНИНГ МОЛИЯВИЙ ФАОЛИЯТИ ТАҲЛИЛИ....193
8.1.Кичик бизнес ва тадбиркорликнинг молиявий фаолиятини ифодаловчи кўрсаткичлар....193
8.2.Кичик бизнес ва тадбиркорликни кредит билан таъминлаш шакллари..196
8.3.Кредит ставкасини аниқлаш....203
8.4.Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг иқтисодий самарадорлиги....205
8.5.Самарадорликни баҳоловчи кўрсаткичлар....215
8.6.Самарадорликни оширишнинг асосий йўналишлари....217
Қисқа хулосалар....218
Назорат ва муҳокама учун саволлар....218
Адабиётлар....219

9-Боб.ТАДБИРКОРЛИК ЭТИКАСИ ВА МАДАНИЯТИ....220
9.1.Тадбиркор раҳбар этикаси....220
9.2.Тадбиркор маданияти....222
9.3.Тадбиркор раҳбар фаолиятининг руҳий-психологик хусусиятлари....228
9.4.Тадбиркор раҳбар фаолиятида можароли ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари....235
Қисқа хулосалар....236
Назорат ва муҳокама учун саволлар....237
Адабиётлар....237

10-Боб.КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК СУБЪЕКТЛАРИНИНГ ЭКСПОРТ САЛОҲИЯТИНИ БАҲОЛАШ....238
10.1.Кичик бизнес ва тадбиркорлик субъектларининг экспорт салоҳияти ва экспортчи корхоналарнинг давлат томонидан қўллаб-қувватланиши...238
10.2.Экпортнинг товар ва географик таркибини такомиллаштириш....240
Қисқа хулосалар....242
Назорат ва муҳокама учун саволлар....243
Адабиётлар....243

11-Боб.ЎЗБЕКИСТОНДА КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИКНИ РИВОЖЛАНТИРИШ ИСТИҚБОЛЛАРИ.....244
11.1.Кичик бизнес ва тадбиркорликни миллий иқтисодиётнинг турли тармоқларида ривожланиши.....244
11.2.Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни жадал ривожлантириш, уларнинг иқтисодий ривожланишдаги ролини ошириш.....247
11.3.Истиқболда кичик бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий йўналишлари.....249
Қисқа хулосалар.....257
Назорат ва муҳокама учун саволлар.....258
Адабиётлар.....259

ИЗОҲЛИ ЛУҒАТЛАР.....260
ФОЙДАЛАНИЛГАН АДАБИЁТЛАР РЎЙХАТИ.....272

Болтабаев Маҳмуджон Рустамович, Қосимова Мафират Собировна, Эргашходжаева Шахноза Жасуровна, Ғойибназаров Баҳодир Каримович, Самадов Асқаржон Нишонович, Ходжаев Рихсибой.

КИЧИК БИЗНЕС ВА ТАДБИРКОРЛИК

(Ўқув қўлланма)

Нашр учун масъул:
Қурбонмурод ЖУМАЕВ

Муҳаррир Ваҳобова М.М.
Техник муҳаррир Мирҳидоятова Д.М.
Мусаҳҳиҳлар Бобоева Н.С.

"ADIB NASHRIYOTI" МЧЖ. 100027, Тошкент ш., Ўзбекистон кўчаси 16 А - уй.

Лицензия AI № 181, 08.12.2010 йил. Босмахонага топширилди: 10.02.2011 й. Босишга рухсат этилди: 29.03.2011й. Бичими 70x841/16 Офсет қоғозига офсет усулида босилди. Ҳажми 17,5 б.т. Адади 500 дона. Буюртма № 2. Баҳоси келишилган нархда.

«START-TRAKT PRINT» МЧЖ чоп этилди.
Корхона манзили: Тошкент ш., 8-март кўчаси. 57 уй.