

**ЎЗБЕКИСТОН РЕСПУБЛИКАСИ ОЛИЙ ВА ЎРТА МАХСУС
ТАЪЛИМ ВАЗИРЛИГИ**

ТОШКЕНТ МОЛИЯ ИНСТИТУТИ

**Кичик бизнесни бошқариш
фанидан ўқув қўлланма**

Тошкент – 2006

Ўқув қўлланмада кичик бизнеснинг моҳияти ва иқтисодиётда тутган ўрни, хорижда ва Ўзбекистонда кичик бизнесни ривожлантириш, кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш, таҳлил этиш, режалаштириш, бошқариш, кичик бизнес субъектларининг банк, солиқ хизмати ва аудит билан алоқалари, молиявий ҳолати ва кредит билан таъминланиш шакллари, ахборот билан таъминланиши усуллари, кичик бизнес корхоналарида тижорат фаолиятини ташкил этиш йўллари, бизнесни бошқариш психологияси каби долзарб муаммолар батафсил баён этилган. Шунингдек фани ўйича тавсия қилинаётган адабиётларнинг қисқача шарҳи, иншакцион технологияларни қўллаб дарс ўтиш бўйича материаллар, янги педагогик технологияни қўллаш бўйича услубий кўрсатмалар ҳам берилган. У «Бизнес», «Менежмент», «Статистика» ва бошқа иқтисодий таълим йўналиши талабалари учун мўлжалланган.

Муаллифлар: **и.ф.н., проф. Р.С.Ходжаев**
и.ф.н., доц. А.Эгамбердиев
кат. ўқитувчи Ф. Қ. Шоюсупова.

Такризчилар: **и.ф.д.проф. М.С.Мирсаидов**
и.ф.н., доц. М.А. Юсупов - ТДИУ «Маркетинг
кафедраси
и.ф.н., доц. А.Набихўжаев - Иқтисодиёт вазирлиги
бўлим бошлиғи

Ўқув қўлланма кафедра мажлисида муҳокама қилинган ва тавсия этилган 2006 йил 1- март 12 - сонли мажлис баёни.

Кафедра мудирини

Р.С.Ходжаев

Ўқув қўлланма Ўзбекистон Республикаси Олий ва ўрта махсус таълим вазирлигининг Молия Институтини қошидаги Олий ўқув юртлариаро илмий-услубий Кенгашида муҳокама этилган ва нашрга тавсия қилинган 2006 йил 30 - март 9 - сонли мажлис баёни.

Кенгаш раиси

А.Вохобов

Кириш

Ўзбекистон Республикаси Президенти И.А.Каримов асарларида ва Республика Олий мажлиси сессияларида қабул қилинган қонунларда Ўзбекистонда кичик бизнес ва тадбиркорликни молиявий жиҳатдан қўллаб-қувватлаш, уларга ҳар томонлама мадад бериш, уларнинг самарали ишлаши ва ривожланиши учун қулай шарт-шароитлар яратиш, улар ёрдамида мамлакат истеъмол бозорини юқори сифатли товарлар билан тўлдириш масалаларига алоҳида эътибор берилган. Ўзбекистон Республикасининг «Тадбиркорлик тўғрисида»ги қонунга асосан бизнес ва тадбиркорликнинг фаолият соҳалари, ҳуқуқлари, мажбуриятлари, маъсулиятлари ва манфаатларини ҳимоя қилиш давлат томонидан кафолатланган.

1995 йил 21 декабрда Ўзбекистон Республикаси Олий мажлиси сессиясида қабул қилинган «Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида» ги қонунда кичик бизнес билан шуғулланувчи ишбилармонларга янада кўпроқ имтиёзлар берилди. Бу ўз навбатида кичик бизнес билан шуғулланувчи ишбилармонларнинг ишчанлигини янада фаоллаштиришга, мамлакат ялпи миллий маҳсулоти ҳажмини оширишга, инфляция жараёнларини сёкинлаштиришга, иқтисодий барқарорлаштириш ва ривожлантиришга кенг имконият яратди.

Бозор иқтисодиёти шароитида кичик бизнес соҳаси билан шуғулланувчи ишбилармонларга талаб янада ортади. Бу олий ва ўрта махсус ўқув юртлари олдига ҳам бир қатор вазифалар қўяди. Улардан бири кичик ва ўрта бизнес учун малакали мутахассислар тайёрлаш, қайта тайёрлаш, ходимлар малакасини ошириш, уларни замонавий ижтимоий-иқтисодий ва ҳуқуқий билимлар билан қуроллантиришдир. Бу йўналишда зарур бўлган моддий-техник база республикада бозор муносабатларига ўтиш билан бир вақтда яратилиб, ривожлантириб борилмоқда. Аммо, замонавий иқтисодий айниқса бизнес, тадбиркорлик, маркетинг ва менежмент каби фанлар бўйича ўзбек тилидаги адабиётларнинг етарли даражада таъминланмаганлиги бу соҳадаги ишларни янада кучайтиришни талаб қилмоқда. Шу боисдан, ўзбек тилида тайёрланаётган

ушбу қўлланма ўз олдига кичик бизнес соҳасидаги имкони борича кўпроқ маълумотларни қамраб олишни мақсад қилиб қўйган.

Мазкур қўлланмада кичик бизнеснинг моҳияти ва иқтисодиётда тутган ўрни, уни ривожлантиришга таъсир этувчи омиллар, хорижда ва Ўзбекистонда кичик бизнеснинг шаклланиши ва ривожланиши, кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш, иқтисодий – молиявий кўрсаткичларни таҳлил этиш, режалаштириш, бошқариш, кичик бизнесни банк, молия тизими ва аудит муассасалари билан ўзаро алоқалари атрофлича ёритиб берилган. Шунингдек, ушбу қўлланмада кичик бизнесни ахборот билан таъминлаш усуллари, кичик бизнес корхоналарида тижорат фаолиятини ташкил этиш йўллари, кичик бизнесни бошқариш психологияси каби долзарб муаммолар ҳам батафсил баён этилган.

«Кичик бизнесни бошқариш» фани муайян иқтисодий фанлар: маркетинг, менежмент, корхона иқтисодиёти, бухгалтерия ҳисоби, молия ва кредит, статистика, иқтисодиёт назарияси ва бошқа кўплаб фанлар билан чамбарчас боғлиқ ҳолда ўрганилади. Ушбу фаннинг асосий вазифаси иқтисодий билимларнинг амалдаги ютуқларидан бизнес фаолиятида мақсадга мувофиқ фойдаланиши, кичик бизнес корхоналарининг самарадорлигини ошириш, жаҳон бозорига рақобатга бардош берадиган юқори сифатли маҳсулот турларини ишлаб чиқаришни таъминлаш ва унинг асосида халқ фаровонлигини юксалтириш йўллари талабаларга ўргатишдан иборатдир.

1-Боб. Кичик бизнеснинг моҳияти ва иқтисодиётда тутган ўрни

1.1. Кичик бизнес тушунчаси ва унинг моҳияти

Ҳозирги пайтда мамлакатимизда амалга оширилаётган иқтисодий ислохотларнинг иккинчи босқичида мулкни давлат тасарруфидан чиқариш, хусусийлаштириш, қўшма корхоналар тузиш, корхоналарни очик типдаги акциядорлик жамиятларига айлантириш ва айниқса кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш масалаларига катта эътибор берилмоқда.

Ўзбекистонда ва мустақил ҳамдўстлик давлатларида бизнес ҳақидаги мақолалар, адабиётлар 60-йилларнинг ўрталарида пайдо бўлган. Бироқ, у пайтдаги барча мақолалар танқидий тарзда ёзилар эди. Чунки бизнесни асосини хусусий мулкчилик ташкил этар эди. Хусусий мулкчилик эса ўша пайтда бизнинг мафкурамиз учун бутунлай ёт нарса эди. Лекин бизнесни фан тариқасида ўрганиш фақатгина 90-йилларнинг бошларида бозор муносабатларига аста - сёкин ўтиш билан бошланди.

“Бизнес” сўзи инглизча сўз бўлиб, у тадбиркорлик фаолияти ёки бошқача сўз билан айтганда кишиларни фойда олишга қаратилган турли меҳнат фаолиятидир.

Хорижий адабиётларда бизнес таърифини кўп турлари мавжуддир. Инсоният жамиятининг бутун ривожланиш тарихи у ёки бу жиҳатдан доимо бизнес билан боғлиқ бўлган.

Бизнесмен (Тадбиркор) сўзи биринчи мартаба Англия иқтисодиётида XVIII асрда пайдо бўлиб, у “Мулк эгаси” деган маънони билдиради. Жумладан, Адам Смит тадбиркорни мулк эгаси сифатида таърифлаб, уни фойда олиш учун қандайдир тижорат ғоясини амалга ошириш мақсадида иқтисодий таваккалчиликка борадиган кишидир,- деб таъкидлайди. Тадбиркорни ўзи, ўз ишини режалаштиради, ишлаб чиқаришни ташкил этади, маҳсулотни сотади ҳамда олган даромадига ўзи хўжайинлик қилади.

Хорижий мамлакат олимлари дарсликларда бизнесга тизимли таъриф берадилар. Америка қўшма штати (АҚШ) нинг Техас ва Иллинойа университетлари профессорлари С. Розенблат, Р. Боннингтон ва Б. Нидлслар томонидан тайёрланган “Бизнес концепцияси” дарслигида: “Бизнес нима?” деган саволга улар:

Бизнес - бу иш юритиш тизилмасидир.

Бизнес - бу инсонларга керак бўлган маҳсулотларни яратишдир.

Бизнес - бу ишдир.

Бизнес - бу бизни қандай яшашимиздир.

Бизнес - бу ижтимоий-иқтисодий тизимизнинг марказий кўчасидир.

Бизнес - бу ўзимизнинг хоҳиш истакларимизни қондириш учун яратган тизимимиздир.

Бизнес - бу жамиятни хоҳиш ва эҳтиёжларини қондириш учун яратилган ишлаб чиқариш тизимидир - деб жавоб берганлар.

Бизнес - бу нима? Бизнес - бу пулдан пул қилиш, лекин албатта инсонларга керакли бўлган маҳсулотни ишлаб чиқариш ёки хизмат кўрсатиш натижасида пулдан пул қилишдир. Бизнеснинг формуласи оддий, яъни П-П. Лекин бу оддий формула мазмунида мураккаб ҳаёт жараёни ётади. Бизнес - бу аввало ишлаб чиқаришни ташкил этиш, иқтисодий фаолият ва муносабатлар, ҳаётни ўзи, сўнгра эса пул ишлаши демакдир. Бизнес - бу хорижий сўздир. У бутун дунё бўйича тарқалгандир, ундан барча мамлакатларда фойдаланадилар. Ўзбек тилида эса бизнес сўзи тадбиркорлик, бизнесмен эса тадбиркор демакдир. Ўзбекча сўз хорижий сўзга тўғри келади, лекин унга қўшимча маъно ҳам беради. Бу сўзларни ортида “иш” яъни иш билан шуғулланиш ёки корхона ташкил қилиш ётади. Шундай қилиб бизнес - бу корхона ташкил қилиш демакдир (саноат корхонаси, савдо дўкони, хизмат кўрсатиш корхонаси, аудиторлик контораси, адвокат контораси, банк ва х.к.). Демак, бизнес бу йўқ нарсадан пул қилиш эмас, балки мураккаб ишлаб чиқаришни ёки хизмат кўрсатишни ташкил этиш демакдир. Тадбиркорлик - бу доимо ўз ишининг

фидойиси, билимдонидир. Тадбиркорлик учун илм олиш - ўқиш керак, на фақат дастлабки пайтларда, балки тадбиркор бир умр ўқиш, изланишда бўлиши зарур.

Тадбиркор нималарни билиши ва қилиши керак? У энг аввало, тадбиркорлик фаолиятини қандай амалга оширишни, қандай шароитда амалий ҳаракат қилишни, тадбиркор олдида учрайдиган тўсиқларни ҳал қилиш йўллари ва қандай ютуқларга эришишни билиши керак. Тадбиркор - ишлаб чиқаришни ташкил этишни ҳамда маҳсулотни сотишни билиши лозим. У бозор муносабатлари шароитида юзага келадиган конкрет-аниқ шароитларни баҳолашни ва тўғри йўл танлашни билиши керак. Ҳеч ким ҳеч қачон тадбиркорга нима қилишни ўргатмайди ва оғир пайтларда ёрдамга келмайди. Ҳар бир тадбиркор фақат ўз кучига, билимига ва заковатига ишониши ва суяниши лозим.

1.2. Кичик бизнесни иқтисодиётда тутган ўрни

Бизнинг мамлакатимизда хорижий мамлакатлар тажрибасига суянган ҳолда кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришга давлат томонидан катта эътибор берилмоқда. Бунга 1995 йилнинг 21 декабрида Олий мажлис томонидан қабул қилинган “Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида” ги Ўзбекистон Республикаси Қонунини мисол қилиб кўрсатса бўлади. Эркин рақобатга тобора кенг имкон яратиш, турли мулкчилик шаклларидаги бозор субъектлари ўртасида бўладиган иқтисодий - ҳуқуқий муносабатларни жаҳон андозалари даражасида ташкил этиш борасида ушбу қонун муҳим аҳамият касб этади.

Мазкур қонуннинг 2- моддасида кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг миқёси аниқ белгилаб берилган. Жумладан, саноат ва қурилишда - 50 кишигача, қишлоқ хўжалиги ва ишлаб чиқаришнинг бошқа соҳаларида - 25 кишигача, фан ва илмий хизмат кўрсатиш соҳаларида -10 кишигача, чакана савдода - 5 кишигача бўлган корхоналар кичик ва хусусий тадбиркорлик доирасидаги корхоналар бўлиб ҳисобланади. 2004 йилда кишилар сони тармоқларда 200 тагача ўзгартирилган.

Хўш, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ривожланган давлатларда қандай эътироф этилади ва унинг моҳияти нимадан иборат? АҚШ да 500 тагача ходими бўлган корхона кичик корхона ҳисобланади. Германия ва бошқа Ғарбий Европа давлатларида эса 300 тагача ходими бўлган корхона кичик корхона ҳисобланади.

Хорижий мамлакатларда кичик корхоналарни 2 та тамоман ўзгача турларга бўлиш мумкин:

- 1) ҳаётни таъминловчи корхоналар;
- 2) тез ўсувчи корхоналар.

Одатда кичик корхоналарнинг қарийиб 80-90% ўта кичик бўлиб, улар ўсиш учун чекланган имкониятларга эга. Бундай корхоналар ҳаётни таъминловчи корхоналар деб юритилади. Ушбу турдаги корхоналарга маслаҳат

- хизмати кўрсатувчи фирмалар, тор доирада ихтисослашган дўконлар, кафе ва шу кабилар киради. Улардаги ходимлар тўлиқ бўлмаган иш кунига эга бўлиб, фирма манзиллари сифатида тадбиркорлар ўз ўйларидан фойдаланадилар. Ҳаётни таъминловчи корхоналар кичик бизнес корхонаси бўлиб, унинг эгаси етарли турмуш даражасини таъминлаш мақсадида ташкил этади.

Иккинчи турдаги корхоналар тез ўсувчи корхоналар деб номланади. Уларнинг бундай номланишига сабаб, уларнинг мақсади тезроқ кичик бизнес чегарасидан чиқиб ривожланишдир. Тез ўсувчи корхоналар кичик бизнес корхонаси бўлиб, улар тезкор ўсиш тенденциясига ва қўйилган сармоянинг юқори қайтимлигига эга ҳисобланади. Одатда бундай туркум корхоналарга бир неча киши раҳбарлик қилади. Тез ўсувчи корхоналар йирик инвестиция манбаларига тез яқинлаша оладилар ва бунинг натижасида кенг бозорда янги товарлар ва хизматларни киритиш имкониятига эга бўладилар.

Бундай турдаги корхоналар ҳар йили АҚШ да чоп этиладиган “Инк” журналида эълон қилинади. 1990 йили 500 та шундай компаниянинг йиллик обороти 9,6 млрд. долларга тенг бўлди ва 56,8 минг иш жойини ташкил қилди. 1990 йилда бу рўйхатда “Коджентрикс” фирмаси пешқадамликни эгаллаб, унинг асосий фаолияти Шарлотта шаҳрида (Шим. Королина штати) электростанцияларни кўриш ва таъминлаш бўлган. Маълум йилларда ушбу рўйхатда “Чарлз Шваб” ва “Микрософт” корпорациялари қарвонбошлик қилганлар. Ҳозирги пайтда ушбу корпорациялар юксак ривожланган корпорациялар сафига киради.

1.3. Ўзбекистонда кичик бизнесни шаклланиши ва ривожлантиришга таъсир этувчи омиллар

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик ўз кўлами жиҳатидан иқтисодий ўзгаришларнинг узлуксизлигини ва барқарорлигини таъминлашда катта ўрин эгаллайди. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг иқтисодий таъсир кўлами бир қатор иқтисодий, ижтимоий, маданий, маърифий ва бошқа жиҳатларни ўз ичига олади. Биз фақатгина иқтисодий жиҳатдан муҳим бўлган хусусиятлар хусусида қуйидагилар бўйича фикр юритамиз:

а) Иш жойларини ташкил этишдаги мавқеининг юксаклиги. Ўтган 10 йил мобайнида АҚШ кичик бизнес бўйича бошқармасининг ахборотида кўра янги иш жойларининг ярмидан кўпи 100 кишидан кам ходим ишлаётган корхоналар хиссасига тўғри келади. Тез ўсувчи фирмалар янги фирмаларнинг 27% ташкил этиб улар 60% янги иш жойларини ҳосил қилишда қатнашмоқдалар. Шу билан бирга кичик бизнесга ҳосил қилинган иш жойларининг хусусиятлари мавжуд:

- иш ҳақи ва қўшимча тўловлар, имтиёзларининг бирмунча пастлиги;
- иш жойларини қарийиб 25% нотўлиқ иш куни тартибида шаклланади;
- уларда ишловчилар таркибининг турли-туманлиги, яъни маълумот дастлаб ишламаганлар, ёш жиҳатдан ўта ёшлар ва ўрта ёшдан ўтганлар салмоғини кўплиги билан ажралиб туради.

б) Янги товарлар ва хизматларни тадбиқ қилиш. АҚШ миллий фондининг ҳисобларига кўра 98% янги маҳсулот хусусидаги тадқиқотлар кичик бизнесда яратилган. Бу ўта муҳим қўрсаткичдир. Ваҳоланки, улар мамлакат бўйича изланишлар ва тадқиқотларга аниқ маблағнинг атига 5% дан камроғини сарфлайдилар. Энг йирик кашфиётлар: ҳавфсиз соқол олиш ускуналари, электрон соатлар, верталётлар, зангламас пўлат ва бошқа товарлар кўлами бевосита кичик бизнесда яратилган.

в) Йирик корпорациялар эҳтиёжини қондириш. Йирик компаниялар маҳсулотларини сотиш, уни бозор талаблари асосида шаклланишига кўмак

беришда кичик корхоналарнинг аҳамияти юқоридир. Ўз навбатида йирик ривожланувчан фирмалар ўз иқтисодий стратегияларида майда таъминотчилар билан алоқа ўрнатишни самарали ҳисоблайдилар. Чунки улар мослашувчанлик хусусиятига эгадир.

г) Махсус товарлар ва хизматлар билан таъминлаш вазифаси. Кичик корхоналар миқдорларининг ўзгача, махсус эҳтиёжларини қондиришда етакчи ўрин эгаллайдилар. Чунки, биринчидан махсус талабнинг оммавий тусга эга эмаслиги ва уни йирик ишлаб чиқаришда ташкил этиш самарали бўлмаслиги сабаб бўлса, иккинчидан эса бой харидорларнинг “ўзига хос” истакларининг мавжудлигидир.

Кичик бизнесни ташкил этишда муҳим ўринни фирмани барпо этиш ва уни самарали соҳасини аниқ белгилаш эгаллайди. Шу билан бирга статистика янги ишни бошлашдаги кўп омадсизликлардан далолат беради. Кўпчилик уни 30% миқдорда дейди, чунки 85% янги корхоналар 10 йиллик дастлабки ишлаш давридаёқ инкирозга учрайдилар. Шу билан бирга қайд этилган кичик фирмаларнинг 40 фоизи 5 йилдан сўнг ўз ишларини яна давом эттирмакдалар.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожланган мамлакатлар иқтисодиётида тутган ўрнини 1- жадвал маълумотларидан кўриш мумкин:

Ривожланган мамлакатларда кичик, ўрта ва йирик бизнес корхоналарида саноат маҳсулотлари ҳажмининг тақсимланиши (жамига нисбатан фоизларда)

Кўрсаткичлар	АҚШ			Франция			Япония		
	Корхоналар шакли								
	йирик	ўрта	кичик	йирик	ўрта	кичик	йирик	ўрта	кичик
Корхоналарнинг умумий сони	0,5	7,9	91,6	0,1	1,5	98,4	1,4	21,6	77,0
Саноат маҳсулотлари ҳажмида хиссаси, %	35,0	28,4	36,6	42,1	19,1	38,8	34,4	30,1	35,4

Жадвал маълумотларидан кўриниб турибдики, АҚШда кичик корхоналар жами корхоналар сонининг 91,6 фоизини, Францияда - 98,4 фоизини, Японияда эса 77 фоизини ташкил этади. АҚШда саноат маҳсулотлари ҳажмининг 36,6 фоизи, Францияда - 38,8 фоизи, Японияда эса 35,4 фоизи кичик корхоналар хиссасига тўғри келади.

Кичик бизнес ва тадбиркорликнинг ривожланишига бир қатор омиллар таъсир этади. Булар қуйидагилардир:

1) **Корхоналарнинг йириклашуви тенденциясининг пасайиши.** АҚШ да яқин 15-20 йил ичида корхоналарнинг йириклашуви тенденцияси пасайди. Бу асосан хизмат кўрсатиш соҳасидаги силжишлар билан боғлиқ. Албатта бу хизмат кўрсатиш соҳасида фаолият масшабини унча кенгайтириш имкони пастлиги билан белгиланади. Ҳозирги пайтда хизмат кўрсатиш соҳасидаги кичик корхоналар йирик рақобатчиларига нисбатан айрим юмушларни самарали ташкил қила олмакдалар. Бу биринчи навбатда бошқариш тизимининг соддалиги ва ихчамлиги билан боғлиқдир.

2) **Аёллар иш кучининг иқтисодга кириб келиши.** 80 -йилларнинг ўзидагина 2 млн. аёллар ўз иш жойларини очдилар. Ҳозир АҚШ да 4,6 млн. корхона аёлларга тегишли бўлиб, улар мамлакатдаги жами кичик корхоналарнинг 30% ни ташкил этади. Бу тенденция давом этса 2000 йилга бориб, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликда аёллар ва эркалар сони тенглашади.

3) **Йирик ишлаб чиқаришда ходимларнинг қисқариши.** Бу айрим жihatдан демографик омиллар билан боғлиқ. Жумладан, “демографик портлаш” даврида туғилганлар ҳозирда 30-40 ёшга, яъни ўз ишини мустақил бошлаш вақтига етдилар. Бундан ташқари, йирик корхоналарда иш ўрни учун кураш, ўрта бўғин ходимларининг қисқартирилиши бевосита кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг ривожланишига таъсир кўрсатади.

4) **Янги корхоналар очиш суръатини ортиши.** АҚШ да ҳар йили ўртача 200 мингга яқин аҳоли ўзининг янги фирмасини очади. Уларнинг ярмидан кўпи 20 минг доллардан кам оборот билан ўз фаолиятларини бошлайдилар. Уларнинг қарийиб 75% ўз фирмаларида ҳафтасига 50 соат ишлайдилар, 25% эса 70 соат ва ундан ортиқ меҳнат қиладилар. Қарийиб 2/3 қисм янги бизнесни бошловчилар янги ёки бошлаётган компаниялар ҳисобланадилар, яъни улар амалда ишлаётган корхоналарни сотиб олмай, янгидан ўзлари хусусий бизнесни бошлайдилар. Уларнинг 80% дан ортиги ўз ишларини ўта самарали ғояларни эмас, балки оддий ишларни тартибли ҳал қилиш билан бошлайдилар.

Демак, кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг ривожланишига таъсир этувчи омилларни умумлаштирсак, улар қуйидагилардан иборат:

- корхоналар йириклашуви тенденциясининг пасайиши;
- аёллар иш кучининг иқтисодга кириб келиши;
- йирик ишлаб чиқаришда ходимларнинг қисқариши;
- янги корхоналарни очиш суръатининг ортиши ва бошқалардир.

Барча янги мустақил давлатларда ислохотлардан олдинги даврда мулкчиликнинг давлат шакли устунлик қилган. Хўжаликнинг давлат секторидида меҳнаткашлар умумий сонининг 4/5 қисми, кооперативларда 14-15 % (буларнинг ярмидан кўпи жамоа хўжаликлар (колхозлар)да), хусусий секторда 3% га яқини банд бўлган. Саксонинчи йилларнинг иккинчи ярмида хўжаликнинг кооператив секторини яратиш ижарани ривожлантиришга ҳаракат қилинган. Бу ҳаракатлар бозор инфратузилмасини ривожланмаганлиги, давлат мулкчилигининг ҳукмронлиги, хўжалик юритишнинг янги шакллари давлат секторига қарамлиги, хўжалик қонунларининг ноаниқлиги ва бошқа бир қатор сабаблар туфайли натижасиз бўлган.

Корхоналар, ташкилотлар, муассасалар ва бошқа объектларни давлат тасаруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш иқтисодий ислохотларнинг етакчи бўғинидир. Хусусийлаштириш натижасида демократик жамиятнинг ижтимоий заминини ташкил қилувчи хусусий мулкчилик қатлами шаклланиши, бозор иқтисодиёти ва ишлаб чиқаришни самарали ривожланиши учун шароитлар яратилиши керак.

Хусусийлаштириш жараёни ўзича жуда оғир ўтади. Бу табиийдир. Ахир хусусий мулкчиликни яратиш каби бундай катта кўлами иш турли хил соҳалар ва корхоналарнинг иқтисодий тайёрлигини, иқтисодий манфаатларни, яқка ҳукмронликни енгиб ўтишни, шерикчилик асосида тадбиркорлик тузилмаларини ташкил этилишини, айнан шундай ташкилий ва молиявий муносабатларни шаклланишини, янги молиявий, ишлаб чиқариш, хусусий ўзаро алоқаларни ташкил бўлишини ва манфаатларни чатишиб кетишини ҳисобга олиши керак. Бозор тузилмаларини яратилишида умумдавлат миллий манфаатларни ҳисобга олган ҳолда давлат томонидан қўллаб - қувватлаш ва мувофиқлаштириш талаб қилинади. Хусусийлаштирилган мулкка ҳақиқий тақлиф ва талабни ҳисобга олган ҳолда молиявий томони ҳақида ҳам ўйлаш ва ҳисоблаб чиқиш зарур.

Ниҳоят, амалга оширилаётган тадбирларни қўйилган мақсадларга мослигини таъминлаш керак: фаол ва самарали хўжалик фаолиятидан манфаатдор мулкчилар ва хусусий тадбиркорликнинг ташкилотчилари табақасини ташкил қилиш, бундай фаолиятнинг керакли қизиқтирувчи омиллари, рақобат муҳити ва инфратузилмани яратиш лозим.

Ўзбекистонда хусусий тадбиркорликни ривожланиши ва шаклланишининг тарихини уч босқичга бўлиш мумкин: **инқилобгача, шўро даври ва ҳозирги давр.**

Тарихий шундай нарса вужудга келганки, инқилобга қадар, Ўзбекистон жуда катта хом-ашё ресурслари захираларига эга бўлган ҳолда, ўз саноатига эга бўлмаган. Подшо Россиясининг саноатчилари Туркистон ўлкасида саноат корхоналарини кўришга ўз сармояларини киритмаганлар. Улар учун арзон хом-ашёларни олиб кетиш ва тайёр маҳсулотларни орқага олиб келиш фойдалироқ бўлган. Аҳолининг кундалик товарларга ва ҳар турли асбоб-ускуналарга эҳтиёжи, асосан, уларни хунармандлар ва майда корхоналар томонидан ишлаб чиқариш орқали қондирилган.

Ўрта Осиё халқларининг эстетик идеаллари тарихий сабабларга кўра амалий санъатда энг яққол ўз аксини топган. Ўзбек халқи турмушининг фазилатлари асрлар давомида кўп сонли хунарларни кенг ривожланиши учун шарт-шароитларни шакллантирган, улар орасида бадий буюмларни ишлаб чиқариш фахрли ўринни эгаллаган. Ҳар бир уста турмуш учун зарур буюмни яратган. Аммо амалий буюмга ўз тушунчасига кўра гўзаллик киритган ва буюм санъат асарига айланган.

Ҳар бир қишлоқда, шаҳарларни гапирмаса ҳам бўлади, ҳамма вақт ҳам юксак бадий бойликка эга маиший буюмларни тайёрлаш бўйича усталар бўлган: кулоллар ва зарбдорлар, ёғоч ва ганч ўймакорлари, тўқувчилар ва гиламчилар ва кўпгина бошқалар.

Шаҳарни ҳар бир мутахассислик хунармандлари шаҳарнинг алоҳида маҳаллаларига жойлашганлар. Зарбдорлар, заргарлар ва хоказо маҳаллалари

мавжуд бўлган. Ҳар бир уста ўз уйида ишлаган ва шу ерда ўз товарларини сотган. Аммо бир мутахассисликнинг барча усталари “цех”ларга ёки корпорацияларга бирлашган, уларга сайланган оқсоқоллар раҳбарлик қилганлар. Бундай раҳбарлик маҳсулотлар сифати устидан раҳбарлик қилган, нарх- навонинг умумий сиёсатини амалга оширган, цех аъзоларининг ижтимоий - маиший муаммоларини ҳал қилган. Бундай кўриниш Ўрта асрлар давридаги барча халқлар ва давлатлар учун хосдир.

Рус аҳолисининг Туркистонга шу жумладан Ўзбекистоннинг ҳозирги ҳудудига келиши, тарихан қисқа муддатда маҳаллий аҳоли ҳаётининг кўпгина соҳаларида анъанавий тартибини ўзгартириб юборди. Жамиятнинг феодал тузилмаларига хўжалик юритишнинг капиталистик шакллари кира бошлади. Фабрикалар арзон буюмларининг рақобати маҳаллий ҳунармандларни ишлаб чиқаришнинг янги усуллари ва янги таркибий ташкилотларга ўтишга мажбур қилди.

Туркистон ўлкасининг бойликлари Россия савдо-саноат давраларининг диққат эътиборларини жалб қилди. Россия савдогарлари ва маҳаллий ҳунармандларнинг биринчи алоқалари (контактлари) ўз натижаларини берди. Россиянинг йирик шаҳарларидаги турли хил кўرғазмаларида Туркистон халқ усталари буюмлари билан бўлимлар пайдо бўла бошлади. Бу буюмлар жамиятнинг юқори доираларини ҳам қизиқтира бошлади. 1870 йили Қишки Саройга императрица томонидан манфактура кўрғазмасининг Туркистон бўлимида бўлганда буюртма берилган тилла ва кулолчилик буюмларини етказиб берилганлиги ҳақидаги хужжатли маълумотлар мавжуд.

Аммо 1867 йилдаёқ Туркистонлик ҳунармандларнинг буюмлари Бутунжаҳон Париж кўрғазмасининг Россия бўлимида намоиш қилинган эди. Ўзбек ҳунармандларининг буюмлари 1873 ва 1876 йиллардаги Москва политехника кўрғазмаларида мукофотлар ва дипломлар билан тақдирланган. 1888 йилларда ҳунармандчилик саноат кўрғазмалари Туркистонда ҳам ташкил қилина бошланди. Масалан, 1886 йилда ўзбек усталарининг буюмлари

хунармандчилик - саноат ва қишлоқ хўжалиги кўрғазмаларида намоиш қилинган, 1887 йилдаги Самарқандда хунармандчилик ишлаб чиқаришининг даврий кўрғазмаси ташкил қилина бошланди, 1888 йилда эса йирик Туркистон кўрғазмаси ўтказилган. Аста-сёкинлик билан ўзбек хунармандларининг буюмлари, шу жумладан бадий буюмлари, Париждаги Бутунжаҳон кўрғазмасида, 1904 йилдаги Сан-Луи (АҚШ) даги кўрғазмада жаҳоннинг эътирофини олди.

Аммо ўзбек хунармандлари бадий буюмларининг муваффақиятлари фақат нуфузли характерга эга эди. Россия сармоясига эса йўлга қўйилган ишлаб чиқариш даркор эди. 1870 йилларнинг охирида Россия маъмурияти Туркистон ўлкасининг барча вилоятларидан жойлардаги мавжуд завод ва фабрикалар ҳақида маълумотларни жадаллик билан йиғади. Жавоблар деярли бир хилда эди. Масалан, Андижон тумани бошлиғининг Фарғона вилояти бошлиғига 1878 йилнинг ноябридаги билдиришномаси қуйидаги жумла билан тугайди: “..... менинг қармоғимдаги туманда завод ва фабрикалар йўқ, барча маҳаллий асарлар ва буюмлар оддий қўл воситаларида тайёрланади”. Усталарнинг хунармандлик ва бадий асарларини саноат ишлаб чиқаришини йўлга қўйишга биринчи кадамлар 1889 йилда қўйилди. Бу вақтда Тошкентда хунармандлик бошқармаси таъсис этилди. Аммо бошқарманинг раҳбарлиги анъанавий фикр юритувчи усталарнинг қўллаб - қувватлашига эга бўлмади. Бошқаришнинг марказлашуви уларнинг ташабусларини бўғар эди. Шунинг учун 1902 йилда Туркистон губернатори иш юритиш хонасининг “Хунармандлик жамиятларини тарқатиш” ҳақидаги Қарори чиқди. Аммо капиталистик муносабатлар бозор стихиясига ҳукмрона кириб борди, хунарманд усталарнинг меҳнат артеллари ташкил бўла бошлади ва 1909 йилда “Усталар ва қора ишчилар артелининг Низоми” тасдиқланди.

Баён этилганлардан келиб чиқадики, маҳаллий хунармандларнинг биринчи ташкилоти 1889 йилда тузилган. Унга ҳам маиший, амалий буюмлар, ҳам халқ санъати асарлари, яъни бадий хунармандлик буюмларини ишлаб

чиқариш кирган, ammo Россия журналларининг бир шарҳчиси “Тошкентда Туркистон кўрғазмаси” мақоласида (1890 йил) хунармандлик буюмларини саноат асосида яратиш тарихига анъанавий усталарнинг хусусий ишлаб чиқаришининг мавжудлиги даврини ҳам киритади. У: “ 25 йил давомида ўлкада кўпгина нарсалар ўзгарди, маҳаллий саноат кенгайди ва ривожланди” - деб ёзади. Бу кўрғазма шунинг билан характерлики, унда алоҳида павильон - Тошкентда яшовчи Ақром Асқарнинг ёдгорликлари павильони намойиш қилинган, яъни биринчи марта нафақат ўзбек устасининг буюмлари намойиш қилинган, балки унинг ўзи ҳам ушбу кўрғазманинг иштирокчиси бўлган. Кўрғазмада иштирок этганлиги учун Давлат мулк вазирлиги, Молия вазирлиги, Давлат от заводи, Императорнинг Москва қишлоқ хўжалиги жамияти томонидан кўп сонли олтин, кумуш ва бронза медаллари таъсис этилган.

Туркистондан келтирилган буюмлар иштирок этган кўрғазмалар ҳамма вақт ҳам тижорат характерига эга бўлган. Уларда павильонларга қўйилган товарлар сотилган. Ерни тузиш ва деҳқончилик Бош бошқармасининг Санкт Петербург хунар омборининг Сирдарё вилоят бошқармасига 1907 йил 15 сентябрида юборган хати сақланиб қолган, унда хунармандчилик буюмларини сотиш ҳам Петербургда ва ҳам хорижда кенгайганлиги учун ўлка билан алоқалар ва у ердан олиб келишларнинг маълум қийинчиликларига қарамасдан, омбор буюмларни олиб келишни оширишни сўраганлиги кўрсатилади. Шунинг билан бир қаторда Туркистон товарларини миқдорини ошириш учун Бутунроссия Кўрғазмалар кўмитасининг фахрий раиси Туркистон генерал-губернаторининг кенгашидан аҳолини кўрғазмага жўнатиш учун буюмларни давлат томонидан харид қилишдан ташқари, ҳар бир хоҳловчи ўз буюмларини Петербургга ўз ҳисобидан жўнатиш мумкинлиги ҳақида аҳолини хабардор қилишини сўрайди.

Туркистон хунармандларининг бадий ва маиший буюмлари Петербург ва Москвадаги ҳар йиллик Бутунроссия кўрғазмаларида 1917 йилга қадар

мунтазам етказиб берилган, 1910 йилларда эса Самарқандда ҳунармандлик буюмларининг бозор кўргазмалари ўтказила бошланди.

Инқилобдан сўнгги давр тадбиркорлар учун мураккаб ва бир хил бўлмаган.

Шўро ҳукумининг биринчи йилидан бошлаб ҳукум мамлакатнинг бутун ҳудудида ҳунармандлик ишлаб чиқаришни қўллаб-қувватлашга ҳаракат қилган. 1919 йилнинг 25 апрелида Бутун Россия Марказий Ижроия Комитети ва Халқ Комиссарлари Кенгашининг ҳунармандчилик саноатига кўмаклашиш тадбирлари ҳақида Декрети чиққан, унда айтилишича, «ҳунармандлик саноатининг барча кичик корхоналарини на маҳаллийлаштириш, на хусусийлаштириш ва на мусодара қилиш фақат фавқулотда ҳоллардан ташқари мумкин эмас». Шундан кейин ҳунармандлар ишлаб чиқарадиган ҳунармандлик буюмлари санаб ўтилган. Улар ичига тўқима буюмлар, халқ чолғу асбоблари, кашталар, ўйинчоқлар ва бошқа бадий буюмлар кирган. Бунинг устига таъкидланганки: «Кооператив бирлашмаларга юқорида санаб ўтилган буюмларни Россия Республикасининг барча ҳудудларига олиб бориш ва сотишга руҳсат берилган».

Аммо, аста-сёкинлик билан, хусусий бизнесга талаблар ҳисобга олина бошланди ва у маълум доирага киритилди. 1921 йилнинг 8 августида Туркистон Республикасининг Советлар марказий Ижроия Комитети 88 -сонли «Ҳунармандчилик ва майда саноат ҳақида»ги қарорини қабул қилди. Бу қарор билан ҳунармандлик ва майда саноатнинг регламенти ва статуси, уларнинг ҳуқуқлари ва давлат билан ўзаро муносабатлари белгилаб берилди. Амалда республиканинг барча ҳудудларида металл ва ёғочдан буюмлар ишлаб чиқариш, кулолчилик, кийимлар ва пойафзал тикиш, қишлоқ хўжалик маҳсулотларини қайта ишлаш, аҳолига маиший хизматлар кўрсатиш, қишлоқ хўжалиги асбобларини ишлаб чиқариш бўйича кичик корхоналар ташкил қилинди. Кичик корхоналарнинг тез ривожланиши уларни бошқариш идораларини тузиш заруриятини келтириб чиқарди ва 1923 йилнинг 16

сентябрида Туркистон Республикаси Халқ Комиссарлари Кенгаши 139 -сонли қарорни қабул қилди, унда ТССР ҳудудида саноатни умумий тартибга тортиш вазифалари белгилаб берилган ва вилоят ижроия комитетлари бўлимлари ҳуқуқида ҳаракат қилувчи ва вилоят ижроия комитети сметаси бўйича маҳаллий бюджетга кирувчи маҳаллий саноатнинг вилоят бўлимлари тасдиқланган.

Ўша узоқ йилларда саноатга раҳбарлик қилиш қандай амалга оширилган? Бу қизиқарли масалани алоҳида кўриб чиқиш зарур. Саноат устидан давлат назоратини ўрнатиш ва тартибга тортиш масалаларини амалга ошириш учун жойларда вилоят иқтисодий Кенгашлари қошида ходимларнинг тегишли штати билан вилоят саноат нозирларининг лавозими таъсис этилган. Вилоят саноат нозирлари Марказга бўйсунганлар, унинг фармойишларига амал қилганлар, ўз фаолиятларини вилоят иқтисодий Кенгаши билан мувофиқлаштирган ва унга зарур ҳисоботларни тақдим қилганлар.

Барча фабрика-завод ёки ҳам давлат, ҳам маҳаллий кооператив, хусусий, умуман саноат характерига эга ҳамма корхоналар вилоят саноат нозирларининг ихтиёрида бўлган. Бунинг устига корхона деб унда кучайтирувчи қурилмалар мавжуд бўлса ёки бештадан ортиқ ишчи қилса ҳисобланган, агар иш ёлланма ишчилар томонидан эмас, балки оила ёки артел аъзолари томонидан бажарилса, унда бир ҳовли жойда ўнтадан ортиқ киши банд бўлиши керак бўлган. Ўттизинчи йилларнинг бошларида саноат корхоналарини белгилаш учун шундай мезонлар бўлган. Саноат нозирлари фабрика-завод корхоналарини рўйхатга олган, уларнинг ускуналари ва унинг техник ҳолати ҳақида мунтазам ахборотларни йиққанлар, корхоналар ишининг таҳлилини ўтказганлар. Корхоналарни техник қайта жихозлаш, уларни қайта кўриш, янги фабрика ва заводларни кўриш, хом-ашё ва материаллар, ёнилгини тежаш, ишчи кадрлар ва раҳбар ходимларни тайёрлаш, ишлаб чиқаришга кашфиётларни тадбиқ этиш ва кашфиётчиларга ҳамкорликни яратиш бўйича масалалар ҳам уларнинг ҳуқуқ доираларига кирган.

Ҳозир маҳаллий саноатнинг бошланишида турган биринчи тадбиркор-ташаббускорлар ҳақида аниқ бир нарса айтиш қийин. Ҳали биродар қўшнилик фуқаролар уруши ҳаёт-мамонт учун жўш урар эди, аммо вақт кундалик муаммоларни ҳал қилишни талаб қилар эди. Афсуски, ўша нотинч йилларда ҳали ҳисоблар, архивлар ва статистиканинг уйғун тизими мавжуд бўлмаган, биз учун ўтган воқеаларни ҳужжатий аниқликда тиклаш қийин. Аммо бир нарса шубҳасиз: бу мақсад сари интилган, ўз интилишларида олижаноб бўлган, ўз меҳнатлари ва тадбиркорлик талантлари билан ўзларининг маҳаллий саноатларини яратишга аҳд қилган бир мақсад билан бирлашган ходимлар эди, бу орқали ўша вақтнинг кундалик масаласи иш бериш, азобланган халқни тўйғизиш, қийинтиришни тез ва энг кам ҳаражатлар билан ҳал қилиш мумкин бўлган.

Омон қолиш мусобақасида айниқса анъанавий ҳунар вакиллари ўзларини яхши кўрсатдилар.

Кулолчилик бу халқ ҳунарининг энг қадимийси бўлиб, у жаҳоннинг барча халқларида жуда қадимдан маълум. Ўзбекистон ҳудудида турли даврларнинг сопол буюмларининг кўп сонли археологик топилмалари топилган: энг қадимги даврдаги, антиқ даврдаги ва Ўрта асрлар давридаги. Қадимги усталар турли хил бўёқларни тайёрлашнинг кўпгина сирларини билганлар, афсуски ҳозир улар йўқотилиб кетган.

Ўзбек усталари архитектура иншоотлари учун сопол безак плиталарини, маиший анжомлар ва гўзаллиги бўйича ажойиб бўлган бадий идишлар намуналарини ишлаб чиқаришни давом эттирганлар. XIX асрнинг иккинчи ярмида Ўрта Осиёга темир йўлни қурилиши сопол ишлаб чиқаришни кенгайтишига, аммо содаллашишига олиб келди, бу йўл билан бу ерга Россия фабрикаларида ишлаб чиқарилган сифатлироқ ва арзонроқ маҳсулотлар оқими оқиб кела бошлади ва маҳаллий усталар янада арзонроқ кўп миқдордаги буюмларни ишлаб чиқаришга мажбур бўлганлар. Бу жуда қаттиқ рақобат ва бозор учун кураш эди.

	Риштон		Тошкент	
	1915 йил	1924 йил	1915 йил	1924 йил
Усталар сони	80	57	10	23
Буюмлар миқдори, дона	260 000	512 000	50 000	205 000

Қадимий кулолчилик марказлари ҳамма вақт ҳам карвон йўллари бўйича жойлашганлар. Бу анъана Буюк Ипак йўли даврлариданоқ сақланиб қолган. Бундан ташқари усталар карвон ҳаётининг маиший шароитларини ҳам ҳисобга олганлар ва шунинг учун сополчилик устахоналари ўзбошимчалик билан эмас, балки бир бирларидан тахминан 4 фарсангда (32 км) да жойлашган. Бу карвоннинг бир кунлик йўли. Аммо инқилобдан сўнг сополчилик марказлари янги жойларда ҳам вужудга кела бошлади. 1925 йилда Ўзбекистонда кулолларнинг 420 та хўжаликлари бўлган, улар уй-рўзгор буюмлари, нон ёпиш учун тандирлар ва бошқаларни ишлаб чиқарганлар.

Уруш даврида сопол идишларга эҳтиёж ошган. Сополчи рассомлар, усталар, шакл берувчилар, пиширувчилар тайёрлаш бўйича курслар очилган. Масалан, Риштонда бундай курсларни 70 киши битирган. Булар орасида Иногомжон Содиков, Махмуд Эргашёв ва Акбар Тожиалиев каби кейинчалик машхур бўлган усталар бор эди.

Зардўзлик тарихи ҳам жуда қизиқ археологик маълумотлар бўйича Ўзбекистон ҳудудида 2 минг йилни ташкил қилади. VI-VIII асрлардаги Болалик-Тева, Варахши, Афросиёб саройларидаги суръатлар тилла ип билан тикилган кийимлар кийган кишиларни акс эттиради. XIX асрнинг охирида бу қадимий санъат фақат Бухоро амирининг саройида сақланиб қолган. Тилла ип билан кўпчилик кийимлар, бош кийимлар ва отларнинг кўчалик анжомлари безалган. Иш жуда кўп меҳнатни талаб қилганлиги сабабли, бир буюм устида бир неча киши ишлаган, яъни меҳнат жамоаники бўлган. Қадимда халқ

санъатининг бу турида аёллар иштирок этмаганлигини шу билан изоҳлаш мумкинки, касб фақат эркакларники бўлган: эркаклар безакларни ўйлаб топганлар ва тикканлар. Инқилобнинг бошларида Бухорода 300-350 та тилла ип билан тикувчилар бўлган.

Бухородаги инқилобий воқеалар бу ҳунарни бир оз тўхтатган. Аммо 1930 йилдаёқ эски усталар ва ёшларнинг янги авлоди, шу жумладан аёллар, “Қизил тўқувчи”, “Қизил аёллар”, “Меҳнаткаш”, Охунбобоев номли, Сталин номли артелларга бирлашган. Бу артелларнинг бошчилигида наслий зардўзлар Ниғмон Аминов (кейинчалик хизмат кўрсатган маданият ходими) ва Нурмат Султоновлар турганлар. 1939 йилда майда артеллар битта артелга бириктирилган, унда 13 киши ишлаган, кейинчалик у (1960 йилда) “Октябрнинг 40 йиллиги” номли Бухоро зардўзлик фабрикасига айлантирилган. Қирқинчи йилларда усталар сони 70 гача етган. Уларни кўпчилигини аёллар ташкил қилганлар. Ниғмон Аминов, Раҳмат Мирзаев, Сайфуддин Сағдуллаевлар уларга ўзларининг бой тажрибаларини берганлар.

Эски анъаналарни сақлаб қолиш зардўзлик замоновий буюмларда янги расмларни яратиш учун асос бўлган. Масалан, Ўзбекистон амалий санъат музейида 30 дан ортиқ турли хил безакларга эга Бухоро зардўзлик фабрикасининг тикилган дўппилари сақланади, бу безаклар қадимий ва янги номларга эга: баҳор, чор-гул, хуржед, кубба, точ, хафтабарг ва бошқалар.

Ҳунармандларларнинг сермеҳнат ҳаётида ташкилий тузилмалар кўп марта ўзгарган, аммо асосийси на фақат музейлар ва кўрғазмаларни безовчи, балки кўплаб кишилар уйиға гўзаллик ва севинч олиб кирувчи миллий санъат асарлари қолган.

Шўро ҳокимияти йилларида усталар ва ҳунармандлар катта ва машаққатли йўлни босиб ўтдилар.

Ўзбекистоннинг мустақиллиги ҳақидаги Декларацияни қабул қилинган пайтдан бошлаб кичик ва хусусий бизнесни ривожланишининг учинчи даври муддати бўйича энг қисқа, аммо энг катта бўлди. Бу 1990 йилнинг 20 июнида

содир бўлди. 1992 йилнинг 30 августида Ўзбекистон Республикаси Олий Кенгашининг навбатдан ташқари сессиясида сувренитет ҳақидаги қонун қабул қилинди.

Ҳар қандай давлатнинг сиёсий мустақиллигини иқтисодий мустақиллигисиз ақлга сиғдириб бўлмайди. Худди шунинг учун Ўзбекистон Республикаси Ҳукумати саноат салоҳиятини ўстиришга катта аҳамият бермоқда. Айниқса бунда кичик ва хусусий корхоналарни ривожлантириш каби олижаноб ишга катта эътибор қаратилган.

Бугун ҳамма биладикки, 1990 йилнинг апрель-майида Президентимиз И. Каримов томонидан Ўзбекистонда биринчи хусусий корхоналарни очиш ҳақида қарор қабул қилинди. Бу ҳали ҳеч ким Ўзбекистонни мустақилликка олиб келувчи тарихий ходисаларни кўра олмаган шароитларда қилинди.

Аммо ўша вақтлардаёқ Республика раҳбарияти хўжалик юриштининг янги шакллари фаол қидиришдан бошлади. Биринчи хусусий корхоналар узок муддат мавжуд бўлдилар ва улар тажрибаси асосида давлат корхоналарини оммавий хусусийлаштириш бошланди.

Ўзбекистон Республикаси Президенти И. Каримовнинг туман-шаҳар саноат комбинатларини ташкил қилиш ҳақидаги қарорини 90 -йиллардаги энг кучли ва самарали қарорлардан бири деб ҳисоблаш мумкин. Бунинг устига уларга давлат-кооператив статуси берилган. 1990 йилда қабул қилинган бундай ғайри табиий қарор корхоналарга ижобий ташаббускорларини амалга оширишда қўлларини ечишга имкон берди.

Қисқа даври ичида Ўзбекистоннинг барча туманларида хусусий ва давлат мулки асосида деярли 200 туман саноат комбинатлари ташкил қилинди. Улар учун белгиланган солиқлар ва бюджет тўловлари бўйича имтиёзлар, бинолар ва иншоотларни уларга бепул берилиши уларнинг кўпчилигига тез оёққа туришга ва мустаҳкам хўжаликлар яратишга имкон берди.

Бу жараёнда учта ягона вазифа тез суръатларда ҳал қилинди:

1) Ижтимоий - жамоа ишлаб чиқаришида банд бўлмаган кўп сонли кишиларни, шу жумладан кўп болалик оналар ва ёшларни ишчи ўринлар билан таъминлаш.

2) Сиёсий - қишлоқ жойларда миллий ишчи синфини яратиш.

3) Иқтисодий - халқ истеъмоли товарларини ишлаб чиқаришни кескин ошириш ва товар камёблигини қисқартириш.

Республика учун уруш ва меҳнат ногиронларини, кўп болалик аёлларни, ишлаб чиқаришда ишлаш имкониятига эга бўлмаган уй бекаларини ишга жойлаштириш муҳим ижтимоий-иқтисодий аҳамиятга эга. Уларни ишга жойлаштириш учун меҳнатнинг уйда ишлаш шакли ташкил қилинган. Уйда ишловчилар учун корхоналар уларнинг ўйларига хом-ашё, материаллари ва ярим фабрикатларни етказиб берадилар, улар ишлаб чиқарган маҳсулотлар эса корхоналар омборларига топширилади. Уйда ишловчиларнинг сони йилдан йилга ошмоқда. **1995 йилда уларнинг сони 35 мингдан ошиб кетди.**

Республикада яқка тартибдаги иш фаолияти борган сари кенг ёйилмоқда. Соддалаштирилган рўйхатга олиш ва бухгалтерия ҳисоби тизимлари уларнинг афзалликларидир. У патентни харид қилиш ва солиқ идораларида рўйхатдан ўтишдан иборатдир. Натижада, 1995 йилда республикада бундай шаклдаги мустақил бизнес билан 220 мингдан ортиқ киши шуғулланмоқда.

Савдо, маиший хизмат, маҳаллий саноат, ижтимоий соҳалар корхоналарини давлатникидан хусусийга айлантириш жараёни анча қийин ўтди.

Бу ерда аввал хусусийлаштириш йириклаштирилган ишлаб чиқариш бўлинмалари бўйича бажарилди, уларнинг заминида очиқ турдаги акциядорлик жамиятлари тузилди.

Аммо ҳаёт бу жамиятларни янада кичиклаштирилишини тақозо қилди, шу мақсадда унга кирувчи айрим таркибий бирликларга катта мустақиллик

берилди. Натижада Ўзбексавдо, Ўзмаишийиттифоқ, Ўзбекбирлашув каби тармоқлар бўйича 13 мингга яқин хусусий корхоналар ташкил этилди.

1995 йилдан кичик ва хусусий корхоналарни ташкил қилишга катта эътибор берилди.

Шу йилнинг ўзида 61 минг янги тадбиркорлик тузилмалари учун туғилиш йили бўлди.

Шундай қилиб, 1995 йилнинг охирига келиб Ўзбекистонда деярли 100 мингга кичик ва хусусий корхоналарда ва 230 мингдан ортиқ яқка тартибдаги меҳнат фаолиятлари патентлари билан ишловчи кичик бизнес тадбиркорларининг сезиларли синфи кўзга ташланди.

1996-1998 йилдан бошлаб давлат мулки йирик объектлари, йирик корхоналар ва бирлашма холдинглари, молия-саноат гуруҳлари акциядорлар жамиятини ва қишлоқ хўжалиги тармоқлари янги ташкилий шакллари ни барпо этишга, қимматли қоғозлар бозорини жадал ривожлантириш, унинг сотилишини кучайтириш, товар, хом-ашё биржалари ва ярмаркаларида хизмат хажмлари ва улгуржи бозорларининг кенгайтиришга, инвестиция сиёсати иқтисодиётимиздаги барқарорлик, таркибий ва сифат ўзгаришларини белгиловчи муҳим омил эканлигини инобатга олган ҳолда сармоя қўйилмаларни ва инвестициянинг бошқа турларини иқтисодиётга киритишга эътибор кучайтирилмоқда, жумладан 2003 йилда мамлакат иқтисодиётига 2 триллион сўмга яқин сармоя қўйилмалари киритилган, хорижий инвестициялар ва кредитларни ўзлаштиришнинг умумий миқдори 602,3 миллион АҚШ доллорини ташкил этган, бир неча ўнлаб қўшма корхоналар фаолият кўрсатмоқда. 2004 йил ҳисобот даврида хорижий шериклар томонидан 16,5 миллион АҚШ долларига ёки йиллик прогнознинг 103,4 фоизига тенг инвестициявий мажбуриятлар бажарилди. Айти вақтда мамлакатимизда 250 мингга яқин кичик бизнес ва тадбиркор корхоналари фаолият кўрсатмоқда, бу соҳада 5,5 миллион киши ёки иш билан банд бўлган инсонларнинг 57 фоизи меҳнат қилмоқда. Ялпи ички маҳсулотнинг 35 фоизи, 2004 йил 35,6 фоизи,

2005 йил якунида эса, -37,8% ана шу корхоналар хиссасига тўғри келган. Президентимиз томонидан 2007 йилга уларнинг салмоғини 45,0% га етказиш мақсад қилиб қўйилган. 2004 йилнинг ўзида тадбиркорликни ривожлантириш ҳисобидан 375 мингта янги иш ўринлари ташкил этилди.

Таянч иборалар

Бизнес, бизнесмен, тадбиркор, хусусийлаштириш, акциядорлик жамияти, кичик корхона, қўшма корхона, тадбиркорлик тўғрисидаги қонун, хусусий тадбиркорлик субъекти миқёси, ҳаётни таъминловчи корхоналар, тез ўсувчи корхоналар, кичик бизнесни ривожлантиришга таъсир этувчи омиллар, Ўзбекистонда тадбиркорликни ривожлантириш тарихий босқичлари: инқилобгача, шўро даври, ҳозирги давр.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолияти тушунчаси ва моҳияти деганда нимани тушунасиз?
2. “Бизнес” ва “тадбиркорлик” сўзларининг иқтисодий тушунчаси ва уларнинг фарқи нимлардан иборатлигини тушунтириб беринг?
3. Хукум қарорларида бизнес ва тадбиркорлик фаолиятларини қўллаб-қувватлаш моҳиятини очиб беринг?
4. Хорижий мамлакатларда кичик ва бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятининг ўзига хос хусусиятлари нималардан иборат?
5. Кичик ва бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятига таъсир этувчи омилларни таъкидлаб ўтинг?
6. Яна қандай (ички ёки ташқи) омиллар таъсири бўлиши мумкин?
7. Маҳаллий кустар ишлаб чиқаришга асосланган жамиятда тадбиркорлик ячейкаларини таркиб топишини қандай изоҳлайсиз?
8. Чор Россияси томонидан Туркистонда амалга оширилган ислохотларнинг салбий ва ижобий томонлари нималардан иборат?
9. Туркистонда бизнес ва тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий тенденцияларини таърифлаб беринг?
10. Ўзбекистонда тадбиркорликнинг тарихий шаклланиш босқичлари моҳиятини тушунтириб беринг?
11. Кичик бизнес, тадбиркорликни ривожлантиришда қандай иқтисодий омиллар муҳим роль уйнаган?
12. Кичик бизнес ва тадбиркорлик фаолиятининг аҳамиятини белгиловчи қандай иқтисодий кўрсаткичларни биласиз?

2-Боб. Бозор ва рақобат кичик бизнес тизимида

2.1.Бозор тушунчаси ва турлари, бозорнинг функциялари

Бозор иқтисодиёти ва бозор тушунчалари ўзаро боғлиқ бўлсада, улар айнан бир нарса эмас. Бозор иқтисодиёти яхлит бир организм бўлса, бозор унинг муҳим аъзосидир.

Бозор такрор ишлаб чиқаршнинг айирбошлаш босқичига хос бўлган иқтисодий категориядир. Аммо бозор ҳар қандай айирбошлашни эмас, балки пул воситасидаги, олди-сотди шаклидаги айирбошлашни билдиради. Айирбошлашда пул иштирок этмасдан бир товар бошқасига тўғридан-тўғри алмашганда бозор муносабатлари пайдо бўлмайди. Бозорнинг энг муҳим шarti айирбошланганда пулнинг воситачи сифатида бўлишидир. Бозорда товар муомаласи юз бериб, у икки жараённинг биргаликда боришини билдиради. Бозорда товар пулга алмашинади, яъни товарни сотиш юзага келади, айна вақтда пул товарга алмашинади, яъни товарни сотиб олиш келиб чиқади. Олди-сотди бозордаги яхлит муомаланинг икки томони бўлганидан, унда сотувчи ва харидор иштирок этади.

Демак, бозор - бу сотувчилар ва харидорларнинг товарларни пул воситасида айирбошлаш натижасидан келиб чиққан иқтисодий муносабатлари, уларнинг ўзаро алоқаларидан иборатдир.

Сотувчилар ва харидорларнинг биргаликдаги саъйи-ҳаракатлари бозорни келтириб чиқаради, бозор эса уларни бирлаштирувчи механизм бўлиб хизмат қилади.

Бирок, ҳозирги кунда бозор деганда кўпчилик юртдошларимизнинг кўз ўнгида кундалик эҳтиёжларини қондириш учун зарур озиқ-овқат, кийим-кечак ва бошқа буюмлар сотиб олинadиган “Чорсу”, “Олой”, “Фарход”, “Отчопар” каби пойтахтимиздаги истеъмол бозорлари намоён бўлади. Булар бозор ҳақида илк тасаввур - тор тушунча бўлиб, бозор - кенг маънода маҳсулотларни хунарлар воситасида ишлаб чиқариш қонуниятлари бўйича ташкил қилинган **айирбошлаш, товар ва пул** муомаласи муносабатларининг мажмуидир.

Бозор - қадимги файласуфлар таъбири билан айтганда, “ижтимоий бирлашиш” вакиллари - сотувчилар билан харидорлар ўртасида маҳсулотларни айирбошлаш ёхуд сотувчилар билан харидорлар ўртасидаги инсоний-иқтисодий муносабатлар мажмуидир. “Ижтимоий бирлашиш” да айирбошлаш ихтиёрий ва эркин баҳо - нарх орқали содир бўлади.

Айирбошлаш миқёсининг ҳудудий ва ҳуқуқий чегаралари мавжуд: маҳаллий бозор, миллий бозор, халқаро, дунё бозори - ички ва ташқи бозорлар муайян ижтимоий тартиб-қоидалар асосида ҳаракат қилади. Ишлаб чиқарилган маҳсулотлар ҳажми, олди-сотди миқдори бозор муносабатларининг мавқеини - ҳажми (катта-кичиклиги) ни белгилайди. Бозорни “ижтимоий бирлашмаларнинг” иқтисодий тараққиёти ёхуд тушкунлигини кўрсатувчи кўзгу, макон ва замон ўлчагичи - Адолат торозиси – олий ҳақам дейиш мумкин; бозор жамият аъзоларининг талаб ва эҳтиёжларини қондиришга, пул муомаласини барқарор сақлашга, маҳсулот нархи билан ишлаб чиқаришга кетган ҳаражатларнинг мос бўлишига, халқлар ва давлатлар ўртасидаги иқтисодий алоқаларни кенгайтиришга хизмат қилади.

Бозор иқтисодий муносабатларни шаклланишида ва ривожланишида қуйидаги 5 функцияни бажаради:

1. Ишлаб чиқариш билан истеъмолни боғлаш функцияси. Иқтисодий фаолият ишлаб чиқаришдан бошлаб, истеъмол билан тугалланади. Муҳими - ишлаб чиқариш ихтисослашади, кишилар ўзига керакли барча товарларни ўзи ишлаб чиқармайди. М., самолёт заводи учуш аппаратини чиқаради, аммо ўз ишчилари учун озиқ-овқат, кийим-кечак, турар жой яратмайди. Завод самолётини бозорда сотиб, пулини ишчиларга маош қилиб беради, улар истеъмол бозоридан ўз эҳтиёжларини қондириш учун товарларни сотиб оладилар. Демак, бозор орқали ҳар хил истеъмол қондирилади ва ишлаб чиқариш билан боғланади.

2. Қийматни товар шаклидан пул шаклига айлантириш функцияси. Товар ишлаб чиқариш учун меҳнат сарфланади, шу меҳнат қийматни

шакллантиради. Қиймат иш кучи ва моддий ресурслар сарфидан иборат бўлади. Товар бозорга чиқишга қадар меҳнат моддий шаклда (масалан, озиқ-овқат, кийим, станок ва х. к) бўлади, бозорда сотилгач ундаги меҳнат маълум миқдордаги пулга, яъни товар ўзининг пул эквивалентини топади ва қиймат пул шаклига айланади.

3. Ишлаб чиқаришни янгилашга шарт-шароит ҳозирлаш функцияси. Корхоналар бозордан ўзларига ишлаб чиқаришни давом эттириш учун керакли ресурсларни топадилар, станоклар, хом-ашё, ёқилғи, ҳар хил моддий-материал қийматликларини харид қиладилар. Улар меҳнат (иш кучи) бозоридан ишчиларни ёллаб ишлатадилар, бозордан керакли ахборот ва ҳар хил ишлаб чиқариш учун зарур хизматларни ҳам топадилар. Бу ресурсларнинг истеъмоли эса ишлаб чиқаришнинг янгитдан бошланишини билдиради.

4. Иқтисодий тартиблаш функцияси. Бу вазифани бозор механизми бажаради. “Нимани, қанча ишлаб чиқариш керак?” -деган саволга бозор жавоб беради. Товарларни бозорда чакқон ўтиши ёки ўтмаслиги, товарларнинг қимматлашуви ёки арзонлашуви, уларнинг қанчалик керакли ёки керак эмаслигини кўрсатади. Бозор барометр сингари иқтисодийдаги “об-ҳаво” дан дарак беради. Товар ўтмаса, демак у керак эмас, уни ишлаб чиқариш тўхтатилади. Товар чакқон сотилса ва яхши фойда олинса, уни ишлаб чиқариш ўсади. Товар мўлжалланган нархдан арзонроқ нархда, лёкин яхши сотилса, бу товарга кетган срф-ҳаражатларни камайтириш зарурлигини англатади. Бозор механизми бамисоли кўл сингари иқтисодийни у ёки бу томонга буриб туради.

5. Мамлакатлар, халқлар ўртасида иқтисодий ҳамкорлик ўрнатиш функцияси. Бу функцияни давлатлараро ёки жаҳон бозори бажаради. Бозор иқтисодий ҳамкорликнинг кенгайиб боришини талаб қиладди. Азалдан бозор кўпгина мамлакатлар, миллатлар ва элатларни яқинлаштириб, улар ўртасида манфаатли алоқаларни мустаҳкамлашга кўмаклашган. Бунга мисол қилиб, савдо-сотиқ орқали Шарқ билан Ғарбни боғлаган Буюк ипак йўлини олиш

мумкин. Бозор муносабатлари кенгайиб борган сари, янгидан-янги мамлакатлар ва халқлар ўртасида ўзаро иқтисодий алоқалар кенгайиб боради.

Бозорга ғоят хилма-хил товар ва хизматлар чиқарилади, улар бозор объектини ташкил этади. Ўзининг объекти жиҳатидан бозорни бир неча турларга бўлиш мумкин:

- 1) Истеъмол товарлари бозори;
- 2) Ишлаб чиқариш воситалари ва ресурслари бозори;
- 3) Иш кучи ёки меҳнат бозори;
- 4) Молия бозори;
- 5) Интеллектуал товарлар бозори;
- 6) Қурол-аслаха бозори.
- 7) Эркин бозор.
- 8) Хуфёна бозор ва бошқалар.

Истеъмол товарлари бозори - кишиларнинг тирикчилиги учун зарур бўлган товарлар ва хизматлар бозорларидир. Бу бозорда кенг истеъмол буюмлари, маданий-маиший ва коммунал хизматлари олди-сотдиси олиб борилади. Бу бозорда деярли барча фуқаролар иштирок этади. Бу бозорнинг Ўзбекистонда аниқ кўринишлари бор: савдо дўконлари, савдо ўйлари, фирмалар, супермаркет, ошхона, нонвойхона, ҳар хил устахоналар, салонлар, ниҳоят, деҳқон бозорлари, буюм бозорлари ва х.к.

Ишлаб чиқариш воситалари ва ресурслари бозори - ишлаб чиқариш учун зарур бўлган нарсалар бозоридир. Бу бозорда улгуржи савдо- сотиқ юз беради. Мазкур бозор савдо фирмалари, савдо ўйлари, биржалар фаолиятида, ер ва бошқа кўчмас мулк савдосида намоён бўлади. Бундай бозорда ресурсларга талабгорлар ресурс етказувчилар билан контракт-шартномалари асосида алоқа қиладилар. Ресурс бозорининг бош бўғини товар биржаси ҳисобланади. Товар биржаси улгуржи савдо билан шуғулланувчи тижорат муассасидир. Биржада товарларни етказиб бериш ҳақида шартнома-битим тузилади.

Иш кучи ёки меҳнат бозори - иш кучи олди-сотди қилинадиган бозордир. Иш кучи махсус товар бўлганидан унинг бозори ўз хусусиятига эга. Агар оддий товар сотилганда унинг эгаси ўзгарса, иш кучи сотилганда унинг эгаси ўзгармайди, чунки уни инсон жисмидан ажратиб бўлмайди.

Меҳнат бозори меҳнат биржалари, ишчи ёлловчи воситачи фирмалардан ва ниҳоят, кишиларни бевосита ишга жалб этувчи корхоналарнинг ўзидан иборат. Шарққа хос бўлган тартибсиз ва тартибли меҳнат бозори - бу мардикор бозоридир.

Молия бозори - ҳам бозорнинг махсус тури. Молия бозори деганда молия ресурсига айланган пул маблағлари ва уларга тенглаштирилган қимматли қоғозлар бозорини тушуниш керак. Молия бозори таркибан: кредит бозори, қимматли қоғозлар бозори ва валюта бозоридан иборат. Валюта аукциони, кредит пуллари аукциони, банклар, молия компаниялари, фонд биржалари ва бошқаларнинг фаолияти молия бозорининг яққол кўринишларидир.

Интеллектуал товарлар бозори - бу ақлий меҳнат маҳсули бўлган товарлар ва хизматлар бозоридир. Бу бозорда илмий ишланмалар, ғоялар, техникавий лойиҳалар ва чизмалар, ахборот, санъат, адабиёт ва илмга тегишли асарлар, ижрочилик хизмати ва турли томоша хизматлари сотилади. Бу бозорнинг муҳим унсури патент ва лицензия бозори ва ҳозирги кунда шоу-бизнес ва кино бозорларидир.

Қурол-аслаха бозори - бозорни алоҳида турини ташкил этади, бу ердаги товарлар истеъмол буюмлари ҳам эмас, ресурслар ҳам эмас. Бу ерда ҳавфсизликни таъминловчи қурол-яроғлар сотилади. Бу бозор салонлар ва кўргазмалар шаклида амал қилади. Майда қуроллар магазинлар орқали сотилади.

Бозорлар эркин ва монопол бозорга бўлинади. **Эркин бозор** деганда харидорлар ҳам, сотувчилар ҳам кўп бўлиб, улардан ҳеч бири монополия мавқеиға эга бўлмай, бир-бирини тездан топа оладилар, рақобат тўла-тўқис

хукмрон бўлган, нархлар эркин савдолашув асосида шаклланган бозор тушунилади.

Эркин бозорга мисол қилиб, Ўзбекистондаги қишлоқ хўжалиги маҳсулотлари бозорини кўрсатиш мумкин. Бу бозорда миллионлаб кишилар харидор, сотувчилар эса давлат хўжалиги, жамоа хўжалиги, фермер хўжалиги, томорқа хўжалигидан иборат. Бу ерда кимга нимани сотиш, кимдан нимани олиш, қандай нархда савдо қилиш юқоридан туриб белгиланмайди, буни бозор иштирокчиларининг ўзлари ҳал қиладлар.

Монопол бозор деб озчилик харидорлар ва сотувчилар хукмрон бўлган, монопол нарх ўрнатилган, рақобат чекланган ёки рақобат умуман бўлмайдиган бозорга айтилади.

Монопол бозорнинг ўзи 3 хил кўринишда бўлади: **Монопол рақобатлар бозори**. Бу бозор сон жиҳатидан кўп бўлмаган, бозорга бир хил ўхшаш ёки ўринбосар товарлар чиқарадиган фирмалар кўлида бўлади, улар ўзаро рақобат қиладилар. Бунга мисол қилиб, Ўзбекистондаги кийим-кечак бозорини олиш мумкин. Бу ерда асосан 8 та фирма маҳсулот чиқаради, лекин улар нафақат ўзаро балки товари Ўзбекистонга кириб келган хориж фирмалари билан ҳам рақобатлашадилар.

Олигаполистик бозор. Озчилик фирмалар хукмрон бўлган бозор, бу ерда рақобат кўпинча сотувчилар орасида эмас, балки харидорлар ўртасида юз беради. Бунга мисол тариқасида Ўзбекистондаги цемент бозорини олиш мумкин. Бозорга 3та корхона маҳсулот чиқаради. Цемент харид қилиш учун рақобат эса харидорлар ўртасида боради.

Соф монополия бозори. Бундай бозорга товарни бутун тармоқда хукмрон бўлган айрим корхоналар етказиб беради. Масалан, Ўзбекистонда пахта териш машиналарини фақат Тошкент қишлоқ хўжалиги машинасозлиги заводи, тракторларни фақат Тошкент трактор заводи ишлаб чиқариб бозорга чиқаради. Ички бозорда уларнинг рақиблари йўқ.

Бозорга ўтиш, мулкчиликнинг хилма-хил шакллари яратиш жараёнида бозор иқтисодиётига хос бўлган ўз-ўзини бошқариш механизмлари - бозор муносабатлари иштирокчиларидан ҳар бирининг максимал даражада фойда олишга интилиши, рақобатчилик шароитлари ва шу кабилар ишга киришди ҳамда борган сари кўпроқ таъсирчан бўлиб бормокда. Бозор иқтисодиётида хўжалик нисбатларининг асосий бошқарувчиси-бозорнинг ўзидир.

“Хуфёна бозор”– бунда бирон бир давлатнинг қонун ҳужжатларида белгиланмаган моддий, материал қийматликлари: наркотик моддалар, қурол-аслаҳа, “ноу-хоу”, давлат сирлари ва бшқалар яширин ҳолда олди –сотдиси амалга оширилади. Бундай ишлар жиноий жавобгарликка тортилади.

2.2. Бозор иқтисодиётига ўтишининг ўзига хос йўллари

Бозор иқтисодиёти деганда иқтисодий фаолиятда эркинликка, хўжалик юриштида оқилоналик тамойилларига асосланган демократик иқтисодиёт тушунилади.

Бозор иқтисодиётига эркинлик хос бўлиб, уни мулкчилик шакли таъминлайди. Бунадй иқтисодиётда хусусий мулк, жамоа мулки ва давлат мулки мавжуд бўлиб, у ёки бу мулкнинг якка ҳокимлиги бўлмайди. Барча мулклар тенг, улар чекланмаган ҳолда ривожланади. Мулкчиликнинг асосини хусусий мулк ташкил этади.

Тарихан бозор иқтисодиётининг 2 тури мавжуд бўлган. Биринчиси, **ёввойи**, иккинчиси, **маданийлашган бозор иқтисодиёти**.

Ёввойи бозор иқтисодиётининг асл намунаси XVIII ва XIX асрларга хос бўлиб, унинг асосий белгилари қуйидагилардан иборат бўлган:

-якка эгаликдаги хусусий мулкнинг ҳукмрон бўлиши, мулкнинг озчилик қўлида тўпланиши;

-иқтисодиётнинг стихияли ўсиши, яъни иқтисодий бебошлик ва тартибсизликнинг бўлиши;

-номаълум бозор учун кўр-кўрона равишда товар ишлаб чиқариш, товарнинг сотилиши ёки сотилмаслигининг номаълумлиги;

-рақобат курашининг қонун-қоидасиз, террор, зўравонлик, каллоблик каби ғайри инсоний усуллар билан бориши;

-тадбиркорлар ўртасида шерикчилик алоқаларининг тасодифий бўлиши;

-давлатнинг иқтисодиётга аралашмаслиги, ундан четлашиб қолиши;

-тартибсизлик натижасида кучли иқтисодий тангликларнинг келиб чиқиши, иқтисодий талофатларнинг юз бериши;

-кишиларнинг ўта бой ва ўта камбағалларига ажралиб қолиши, улар ўртасидаги синфий курашнинг мавжудлиги, социал мувозанатнинг йўқлиги.

Аммо ёввойи иқтисодиёт абадул-абад сақланмайди. У маданийлашган бозор иқтисодиётга айланиб боради. Маданийлашган бозор иқтисодиётининг ҳам ўзига хос белгилари бор. Улар қуйидагилардан иборат:

-асосий бўлган хусусий мулк билан бир қаторда бошқа мулк шакллари ҳам мавжуд бўлди, мулкий мувозанат юзага келади;

-иқтисодиётдаги бебошлик қаттиқ чекланади, иқтисодиёт тартибга солинади;

-бозор талабни ҳисобга олади, ишлаб чиқариш талабига мослашади;

-рақобат кураши белгиланган қоидаларга биноан ҳалол боради, унинг маданий усуллари қўлланилади;

-иқтисодиёт субъектлари (иштирокчилари) ўртасида доимий ва узок даврга мўлжалланган, ўзаро манфаатли шерикчилик алоқалари ўрнатилади;

-давлат иқтисодий ҳаётга аралашади, ўз чора-тадбирлари билан иқтисодий тамойилларнинг амал қилиши учун шароитлар ҳозирлайди;

-иқтисодиёт тартибга солиб турилганидан чуқур иқтисодий тангликлар юз бермайди, иқтисодий тангликдан тезда чиқилади;

-иқтисодиёт юксак бўлганидан жамият бой бўлади, тадбиркорлик фақат фойда топиш учун эмас, балки эл оғзига тушиш, обрў-эътиборли бўлиш учун ҳам олиб борилади

-иқтисодиёт ижтимоий йўналтирилган, оммавий фаравонликни таъминлашдек аниқ мўлжалга эга бўлади;

-кишиларнинг иқтисодий жиҳатдан табақаланиши чегараланади, ўзига тўқ, ўрта ҳол аҳоли асосий ижтимоий қатламга айланади. Шу боисдан жамиятда ижтимоий қатламга мувозанат сақланиб, кишилар ўртасида тўқнашувларга ўрин қолмайди.

Бозор иқтисодиёти қачонки, инсонлар моддий ва маънавий эҳтиёжлари билан узвийбоғлангандангина, фуқоролар манфаатлари ижтимоий қонунлар билан ҳимоялангандагина, ҳар бир кишининг сиёсий, иқтисодий ва маданий эркинлиги, ижодкорлиги таъминлангандагина руёбга чиқади. Зеро, бозор

муносабатлари ижодкор, уддабурон, маърифатли инсонларнинг ижодий қобилияти, ишбилармонлик ва тадбиркорлигини юзага чиқариш асносида халқ моддий ва маънавий фаровонлигини таъминлашнинг бирдан-бир йўлидир.

Бозор иқтисодиётини ҳаракатга келтирувчи кучлардан бири-бу хусусий тадбиркорликдир. Оламга машҳур Форд янги машина ишлаб чиқарганида халқнинг ғамини еб, хайирли иш қилишим керак, деб ҳаражат қилмаган, албатта. У бу ишни ўз манфаати учун-фойда олиш учун қилган. Фойда-бу тараққиётни етакловчи кучи бўлиб хизмат қилади. Даромад келтирувчи иқтисодгина тараққиётга эга ишбилармонлар, тадбиркорлар бўлсагина, мустаҳкам мулкчилик пайдо бўлади. Эртага ҳеч ким уни мусодара қилмаслигига ишончи ҳосил бўлсагина, бу мулк фойда келтиради.

Бозор иқтисодиёти афзалликлари жаҳон иқтисодиёти ривожланишининг тамойилларида яққол кўзга ташланади. Масалан, иккинчи жаҳон урушида тўла вайрон бўлган, ниҳоятда катта моддий ва маънавий талофатга учраган Япония бозор иқтисодиётига ўтиши туфайли деярли бир авлод ҳаёти давомида ўзини тиклабгина қолмай, энг юқори ривожланган мамлакатлардан каторидан ўрин олди. Жанубий Корея ўтган чорак аср давомида ниҳоятда тараққий этди, “Осиё йўлбарси” деган ном олди.

Бозор иқтисодиёти шароитида Хитой бемисли ривожланиш йўлига ўтди ва бу тажриба бутун жаҳонни лол қолдирди. Бозор иқтисодиёти савдо-сотик, товар-пул муносабатларига асосланган бўлиб, ўзига хос иқтисодий қонунлар асосида бошқарилади. Унинг амал қилиши учун маълум шарт-шароит мавжуд бўлмоғи лозим. Уларнинг асосийлари қуйидагилардан иборат:

-ҳар бир мамлакатнинг тарихий, минтақавий, миллий, иқтисодий, сиёсий хусусиятларини ҳисобга олиш, барча ресурс ва имкониятлардан тўлиқ фойдаланишга интилиш;

- иқтисодий эркин ва мустақил товар ишлаб чиқарувчиларнинг мавжудлиги;

- мулкчилик шаклларининг хилма-хиллиги ва нисбатан тенглигига эришиш, рақобат учун тўлиқ шарт-шароит яратиш ва рақобатни қўллаш;
- ишбилармонлик, хусусий ташаббус ва шахсий иқтидорни қўллаб-қувватлаш;
- юқори унумли меҳнатни рағбатлантириш;
- ишлаб чиқаришни экспортга мўлжаллаб қуроллантириш ва ташкил этиш ҳамда экспорт молларини, уларнинг хилларини кўпайтириш;
- ҳамма жабҳаларда эркинлик ва озодликка эришиш, демократияни ҳар томонлама юксалтириш ҳуқуқий давлат ва ҳуқуқлар устунлигини таъминлаш;
- бозор инфратузилмасини яратиш ва мукамаллаштириш;
- ижтимоий ҳаётнинг барча жабҳаларида, айниқса иқтисодиётда бозор иқтисодиёти муносабатларини шакллантириш, ва бошқа шарт-шароитлар.

Бозор иқтисодиёти умуман олганда қандайдир мутлоқ жумбоқ ва янгилик эмас, у инсониятга минг йиллар давомида хизмат қилиб келмоқда. Айниқса, бозор иқтисодиёти Шарқ мамлакатлари, жумладан, Ўзбекистонда қадимдан маълум. Эрамиздан олдинги II асрдан милоднинг XVI асригача давом этган Буюк Ипак йўли тажрибасининг ўзи бозор иқтисодиётининг мукамал шаклидир.

Бозор иқтисодиёти барча мамлакатларда ўз хусусиятларига эга бўлиб, илмий иқтисодиётда ҳар хил моделлар шаклида қарор топган. Улар орасида ўзининг ёрқинлиги, самарадорлик даражаси билан жаҳон иқтисодиёти тарихига кирганлари Америка, Германия, Хитой, Швеция, Туркия, Япония, Жанубий Корея андозаларидир.

Америкача андоза ўзига хос хусусияти-унинг тадбиркорликни аҳоли орасида кенг ёйишга, оммавийлигига эришишга интилишидир. У жамият аъзоларидан ҳар бирининг ишбилармонлик фаолиятини қўллаб-қувватлаш, иқтисодий фаоллигини, хусусий манфаатдорлигини ошириш, бойиши учун кенг ва тўлиқ, шарт-шароит яратишга қаратилгандир. Мамлакат иқтисодий ривожланишидаги айрим зиддиятлар, пасайиш ва инфляция сингари

нохўшликлар кўплаб суғурта, хайрия жамғармалари, қолаверса давлат ёрдами туфайли ҳал этиб борилади. Бунда давлат қаттиққўллик, меҳрибон ва одиллик хислатлари мужжасам бўлган отадек барча қонунларни (улар ҳамма соҳаларни қамраб олган) тўла ва тўғри бажарилишини амалга ошириб, кўзатиб боради.

Японча андоза иккинчи жаҳон урушида вайронага айланган мамлакатда, ўз аҳолиси ҳисобига, ҳокимиятни ҳар томонлама ва сўзсиз қўллаб-қувватлаши Япония ватанпарварлик туйғуси асосида яратилди. Бу модел энг аввало, ишлаб чиқаришни четга маҳсулот ишлаб чиқаришга мослаштириб, валюта ишлаш, пулнинг эвазига хорижий мамлакатлардан энг янги техника ва технология, лицензия ва “ноу-хоу” сотиб олиб, ўз технологиясини янгилаш, юқори меҳнат унумдорлигига эришиш тадбиркорликни ривожлантириш, аҳоли табақаланишини тезлаштириш ҳисобига вужудга келтирилди. Бироқ, мурад ҳосил этилгач аҳолининг эҳтиёжманд қисмига давлат ва фирмалари ёрдами кучайтирилди, умумий фаровонликка эришилди.

Шведча андоза америкача ва японча моделлардан фарқли ўлароқ, иқтисодиётни кўпроқ ижтимоий йўналишда ташкил қилинганлиги, иш ҳақи орасидаги фарқнинг юқори эмаслиги билан ажралиб туради. Бу модель миллий даромадни аҳолининг эҳтиёжманд қисми фойдасига кўпроқ тақсимлаш ва оқибатда аҳоли орасидаги табақаланиш, тенгсизликни камайтиришга қаратилган. Шунинг учун ҳам Швеция аҳолиси фаровонлик жиҳатидан жаҳонда етакчи ўринни эгаллайди.

Бу андоза шаклланишида Швециянинг тарихан иқтисодий юксак ривожланганлик даражаси ва меҳнаткашлар касаба ташкилотларининг жамиятда, айниқса ишлаб чиқаришда тутган катта таъсирчанлиги алоҳида ўрин тутади. Бу андазаларнинг қайси бири республикамиз учун кўпроқ қўл келиши, маъқул бўлиши ҳақида ҳамон қизгин тортишувлар бўлиб туради. Ваҳоланки, бу борада энг тўғри ва маъқул йўл-республикамизнинг ўз ривожланиш йўли - ўз андозасини яратиш йўлидир.

Ҳозирги даврда бозор иқтисодиётига ўтиш деганда цивилизациялашган яъни маданийлашган иқтисодиёт сари бориш тушунилади.

Бозор иқтисодиётига ўтишнинг икки жиҳати бор: биринчиси - бозор иқтисодиётига қандай мазмундаги иқтисодиётдан ўтилиши бўлса, иккинчиси - бозор иқтисодиётига қандай таҳлитда ўтилади, унинг йўллари, усуллари ва шиддати қандай бўлади деган масала. Шу нуқтаи назардан қарасак, **бозор иқтисодиётига ўтишнинг 3 та йўли борлигини кўриш мумкин:**

1) **Классик йўл.** Бу ҳозирги ривожланмаган мамлакатларга хос бўлган, узоқ давом этган йўл. Натурал хўжаликдан ҳозирги бозор иқтисодиёти сари тараққиёт бир неча асрлар давомида борди.

2) **Мустамлакачилик асоратидан озод бўлган ёш мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш йўли.** Бунда бозор иқтисодиётига ўтиш хусусий мулк ва хўжалик юритишнинг хусусий усуллари замирида юз беради.

3) **Собик социалистик мамлакатларнинг бозор иқтисодиётига ўтиш йўли.** Бу тўла давлатлаштирилган, режали иқтисодиётдан эркин бозор иқтисодиётига ўтишни билдиради.

Бозор иқтисодиётининг тамойиллари, қонун-қоидалари, бориладиган марра бир хил бўлса-да, аммо унинг йўллари ҳар хил. Ўзбекистон олдида икки стратегик-истикбол кўзланган вазифа туради. Унинг бири - мустақиллик учун иқтисодий пойдевор қуриш. Иккинчиси - бозор иқтисодиётига ўтиш. Иқтисодий мустақилликка бозор механизми орқали эришилади, лекин унинг Ўзбекистонда шаклланиши ўзига хос йўл билан юз бермоқда. Бу йўл бозор иқтисодиётининг умумийлигини эътироф этган ҳолда, Ўзбекистоннинг миллий хусусиятларини ҳисобга олади.

Бу хусусиятлар қуйидагилардан иборатдир:

1) Ўзбекистон иқтисодиёти кам ривожланган бўлса-да, унинг ишончли салоҳияти бор.

2) Ўзбекистон табиий ва меҳнат ресурсларига бой диёр, унинг сахий ери ва меҳнатсевар халқи бор.

3) Ўзбекистон аҳолисининг ўсиш суръатлари жадал, шу боисдан меҳнат ресурслари тез ортиб боради.

4) Ўзбекистон иқтисодиётида қишлоқ хўжалигининг ўрни катта, шу боисдан аҳолининг катта қисми қишлоқ жойларда истиқомат қилади.

5) Ўзбекистон шарқий цивилизацияга мансуб мамлакат. Бу ерда шарқона иқтисодий кўникмалар, ота-боболардан мерос қолган хўжалик юритиш усуллари бор.

Айтилган хусусиятлар Ўзбекистонда бозор иқтисодиёти сари боришнинг ўзига хос йўлини танлаш учун асос бўлди. Бу йўл жаҳон тажрибасига таянган ҳолда, аммо Ўзбекистоннинг миллий манфаатини, бу ердаги реал шароитни ҳисобга олган ҳолда бозор иқтисодиётига ўтишни билдиради. Бу йўл бозор иқтисодиётига инқилобий сакрашларсиз, социал ларзаларсиз, тинчлик ва хотиржамлик шароитида, халқни ижтимоий ҳимоя қилиш орқали сёкин-аста, босқичма - босқич ўтилишини таъминлайди.

Ўзбекистоннинг ўзига хос йўли Президент И. А. Каримов олға сўрган **беш тамойилида** ифодалаб берилди ва иқтисодий тафаккур хазинасига катта хисса бўлиб кўшилди.

Биринчи тамойил - иқтисодиётнинг устуворлигини таъминлаш. Бу иқтисодиётнинг ўз қонун-қоидаларига биноан ривожланишини, аввал иқтисодиётни ўнглаш, сўнгра эса бошқа ижтимоий муаммолар ечимига ўтишни билдиради.

Иккинчи тамойил - давлат бош ислохотчи бўлиши керак. Бу тамойил бозор иқтисодиётига ўтиш тартибсиз равишда, ўзибўларчилик асосида эмас, балки давлат раҳбарлигида амалга ошадиган ислохотлар орқали юз беришини билдиради.

Учинчи тамойил - қонунлар ва уларга риоя этишнинг устуворлигини таъминлаш. Бу тамойил бозор иқтисодиётига ўтиш тартибли равишда, ҳаммининг давлат кенг жамоатчилик иштирокида ишлаб чиққан қонунларига сўзсиз риоя этиши орқали боришини билдиради.

Тўртинчи тамойил - фаол ижтимоий сиёсат юритиш. Бу иқтисодиётга кучли таъсир эта оладиган, халқнинг ижтимоий ҳимоясини, унинг фаоллигини таъминлайдиган, адолатни юзага чиқарадиган ижтимоий сиёсатга амал қилишни билдиради.

Бешинчи тамойил - бозор иқтисодиётига босқичма-босқич ўтиш. Бу тамойил чуқур иқтисодий ислохотларни шошмасдан, собитқадамлик билан амалга оширишни билдиради.

Ўзбекистон бозор иқтисодиётига ўтишда “Янги уй қурмай туриб, эскисини бузманг-бошпанасиз қоласиз” нақлига амал қилиб, сакрашларсиз, инқилобий ўзгаришлар йўли билан эмас, балки изчиллик билан босқичма-босқич бориш йўлини танлади. Бу эса бозор иқтисодиётига ўтишда Ўзбекистон андозасининг ўзига хос хусусиятидир. Бунда бир босқич тугалланиб янгисига ўтилади.

Ҳар бир босқичда ўзига хос устиворликлар шаклланади, уларни таъминлаш воситалари такомиллашади. Ҳар бир босқич муддати унда халқ қилиниши лозим бўлган муаммоларга, ташқи омиллар қулайлигига, аҳолининг фидокорона меҳнатига боғлиқдир.

Ташкилий, иқтисодий, молиявий, кредит тизимларини ўзгартириш, ҳуқуқий асос, бозор инфратузилмасини барпо этиш, талаб ва таклиф мутаносиблигига асосланган қонунларни амалга ошириш учун эски тасаввурлар ва одатларни ўзгартириш, албатта вақт талаб этади. Айниқса, кишиларнинг тафаккурини, одат тусига кирган қоидаларни ўзгартириш муҳим аҳамиятга эга. Ҳар бир босқичда кишиларнинг тафаккурини ўзгаришларига тайёрлаш, уларни амалий фаолият орқали янги тузум афзаллигига ишонтириш лозим бўлади. Зеро бозор шарт-шароитларига кишиларни руҳан тайёрламай туриб, қутилган натижага эришиб бўлмайди. Бозор муносабатларига хос бўлган руҳият, дунёқараш шакллансагина, инсонлар шунга мувофиқ иш тутсаларгина бозор иқтисодиёти воқеликка айланади.

Бозор иқтисодиётига ўтиш қонун устиворлиги, кучли ижтимоий сиёсат олиб бориш инсон фаолияти учун ҳуқуқий қафолат, ижтимоий ҳимоя, муҳтож табақаларни ҳар жиҳатдан қўллаб - қувватлаш, бир тەкисчиликдан воз кечиш, меҳнат бозорини яратиш, маънавиятни ўстириш, ташқи иқтисодий фаолиятни ривожлантириш, мулкчилик, кредит банк тизими, пул муомаласини мустаҳкамлаш ва бошқа масалалар билан изоҳланади.

Бозор иқтисодиёти ишлаб чиқарилган маҳсулотни айирбошлашда, нархлашда истеъмолчи эҳтиёжининг ишлаб чиқаришга таъсиридир. Бозор иқтисоди асрлар бўйи ривожланиб келган азалий умуминсоний қадриятдир. Унинг энг муҳим белгиларидан бири маҳсулот ишлаб чиқарувчининг иқтисодий эркинлиги, мустақил иқтисодий фаолият юритишдир. Бундай қилиш учун эса мулк эгаси бўлиши лозим. Яъни, деҳқон ўз хусусий ерига эга бўлсагина яхши ишлайди, унинг шу пайтгача “давлат мардикори” бўлиб келгани энг катта хатодир. Энди у ўзи яратган маҳсулотнинг мулкдори, уни истаган нархда, истаган вақтда сотиши мумкин. Шунингдек, олувчи ҳам хоҳлаган нархда, хоҳлаган ердан олиши мумкин, уларнинг муносабатлари эркин ва ихтиёрийдир. Бозор иқтисодиёти шароитида мол эгаси эмас, харидор ўз шартини кўяди. Ишлаб чиқарувчи истеъмолчининг талаб эҳтиёжини қондиргандагина даромад олади, кун кўради, акс ҳолда хонавайрон бўлади. Бозор иқтисодиётининг муҳим қонунлари бор:

- талаб ва таклиф қонуни;
- пул муомаласи қонуни.

Бозор иқтисодиёти якка ҳокимликни инкор этади, эркин рақобатни юзага келтиради.

2.3. Рақобат турлари ва рақобат воситалари

Рақобат - бу тадбиркорликнинг ажралмас бир бўлагидир. **Рақобат** - умумижтимоий категория бўлиб, ижтимоий жараён қатнашчилари ўртасида яхшироқ яшаш учун бўладиган курашни англатади.

Рақобат иқтисодий фаолият иштирокчиларининг ўз манфатларини тўлароқ юзага чиқариш, яъни яхши даромад топиш, ўз мавқеини мустаҳкамлаш, ўз қобилиятини намоён этиш ва имиж (обрў-эътибор)га эга бўлиш учун бошқалар билан курашадилар.

Бозор тизимида рақобатнинг **мукаммал ва номукаммал рақобатдан** иборат икки асосий тури бор.

Мукаммал ёки соф рақобат шундай рақобат-ки, унда кўпчилик қатнашади. Эркин рақобатли бозорда сотувчилар ва харидорлар кўпчилик бўлиб, улардан ҳар бири монопол мавқега эга бўлмайди, бозорда зўравонлик қилиб ўз измини юргиза олмайди.

Номукаммал рақобат чекланган рақобат, табиатан монопол рақобатдир. Бунда кўпчилик бўлмаган, лекин товарларнинг катта қисмини таклиф этувчи ёки сотиб олувчи фирмалар рақобатлашади. Номукаммал рақобатнинг олигаполистик рақобат деган тури ҳам борки, унда ғоят озчилик, лекин йирик фирмалар қатнашади. Шу боисдан рақобат тор доирада юз беради. Олигаполистик рақобатга мисол қилиб, автомобиль бозоридаги рақобатни олиш мумкин. Масалан, Германияда “Мерседес Бенц”, “БМВ”, “Фолксваген” ва “Опель” каби фирмалар автомобиль бозорида ўзаро рақобатлашадилар, уларга бас келадиган фирмалар умуман йўқ. Аммо улар ҳам жаҳон бозорида “Форд”, “Таёта”, “Пежо” ва “Вольво” каби фирмалар рақобатига йўлиқади.

Номукаммал рақобатнинг яна бир тури соф монополистик рақобатдир. Бу рақобатга хос белги шуки, бунда у ёки бу тармоқда айнан бир фирманинг хукмронлик қилишидир. Масалан, Тошкент трактор заводи Ўзбекистондаги трактор бозорида танҳо хукмрон, ундан бошқа тракторсозлик заводлари йўқ. Лекин четдан, хорижий мамлакатлардан келтирилган тракторлар унинг товари билан рақобатлашади.

Соф монополияни икки омил юзага келтиради:

а) технологик монополия техникавий янгиликлар йирик фирмалар қўлида тўпланади, натижада бошқалар улардан фойдалана олмайдилар ёки

фойдаланган тақдирда ҳам бунга катта пул тўлайдилар, натижада уларнинг товарлари қимматга тушиб, рақобатга чидай олмайди;

б) табиий монополия ер ости ва ер усти бойликлари айрим фирмаларнинг ихтиёрида бўлиб, бошқалар улардан фойдалана олмайди. Масалан, бир фирма нефтга бой бўлган ерни сотиб олган бўлса, бошқа фирмалар шу ерда нефт қазиб олиб, нефт бозорида рақобат қила олмайди.

Рақобат кураш воситалари ва усуллари жиҳатидан **ҳалол рақобат ва фирром рақобатга** бўлинади.

Ҳалол рақобат қонуний, йўл берилган ва ҳамма тан олган, инсоний усуллар билан ўзаро беллашувдир.

Фирром рақобат ман этилган воситалар ёрдамида ва ғайриинсоний усуллар билан олиб борилган курашдир.

Фирром рақобат ёввойи бозор иқтисодиётининг, ҳалол рақобат маданий (цивилизациялашган) бозор иқтисодиётининг белгиси ҳисобланади. Фирром рақобат юз берганда жосуслик, кўпоровчилик, рэкет, тухмат, товар белгисини ўғирлаш ва ҳатто қотиллик каби усуллар қўлланилади, рақибни турли йўллар билан обрўсизлантириш чоралари кўрилади.

Ҳалол рақобатда маданий усуллар қўлланилади. Бу усуллардан нарх воситасида рақобатлашув, товар сифатини ошириш орқали курашиш, сервис (хизмат кўрсатиш) орқали беллашув кенг тарқалган. Бу усуллардан алоҳида-алоҳида эмас, балки биргаликда фойдаланиш ҳам қўлланилади.

Рақобатнинг турли усуллари қўллашдан асосий мақсад, харидорни ўз товарига жалб этиб, унинг пулини олишдир. АҚШда буни “Истеъмолчи доллари учун кураш” деб атайдилар. Рақобатчилик усули қанчалик самарали бўлса, ғолиб чиқиш имконияти шунчалик кўп бўлади.

Ҳозирги рақобат курашида товар рекламасига алоҳида эътибор берилади.

Реклама товарнинг нафлиги ҳақида ҳолисона ахборот бўлиб, турли йўллар билан харидорга етказилади. Бозор қондасига биноан рекламага пул

аямаган фирма рақобатда ғолиб чиқади. Реклама савдо-сотикни ҳаракатга келтирувчи кучдир.

2.4. Рақобат стратегияси ва рақобат босқичлари

Рақобат курашида самарали фаолият юргизиш, унда муваффақият қозониш рақобат стратегиясининг қанчалик пухта, изчил, узокни кўра оладиган режасини ишлаб чиқишга узвий боғлиқдир.

Рақобат стратегияси - рақобат курашининг узок даврга мўлжалланган бош йўли ва йўл-йўриқларини ифода этади.

Стратегиянинг мақсади тез кунда фойдани максималлаштириш, оз фойда билан қаноат қилган ҳолда ўз бозорини кенгайтириш ёки рақибни бозордан сиқиб чиқариш, янги бозорга аста-сёкин кириб бориш каби масалаларда ҳаракат йўллари белгилашдан иборат. Стратегияга қараб кураш тактикаси (усули ва шакллари) танланади.

Фирмалар рақобатнинг бир усулидан аста-сёкин бошқа усулига ўтиши ёки бир йўла турли усулларни қўллаши мумкин. Масалан, Хитой фирмалари сифати паст бўлса-да, арзон товарлар чиқариб, нарх рақобати йўлидан, Ғарбий Европадаги фирмалар нархи юқори бўлса-да, сифатли товарларни таклиф этиш йўлидан борадилар, чунки Ғарбий Европада аҳолининг харид қобилияти Хитойга қараганда анча юқори. Янги индустриал давлатлардаги (Тайвань, Гонконг, Сингапур, Корея Республикаси) фирмалар ҳам сифат, ҳам нарх воситасида рақобатлашувга мойил. Бу мамлакатларда юксак технология мавжуд ва ишчи кучи малакали бўлса-да, арзон туради. Натижада мавжуд афзалликлар ҳаражатларни пасайтирган ҳолда, сифатли товар чиқариш имконини беради. Бунга мисол қилиб Кореянинг “Самсунг электроник” компанияси бозорга чиқарадиган телевизорларни ва ДЭУ корпорацияси автомобилларини олиш мумкин. Улар рақобатбардош бўлганидан жаҳон бозорига шиддат билан кириб бормокда.

Рақобатга ҳар хил ёндошув Ўзбекистонда ҳам бор. Масалан, Тошкент бозори учун ишловчи фирмалар ҳам нарх, ҳам сифат рақобатини қўллаши мумкин, бу шаҳарда аҳолининг бой қатламлари борки, улар учун нархга кўра товарнинг сифати афзалроқ, айти вақтда аҳолининг камқувват қисми ҳам

борки, улар учун товарнинг арзон бўлиши муҳим. Нукус ва айрим бошқа шаҳарлардаги фирмалар кўп ҳолларда нарх рақобатига мойил бўладилар, бу ерда аҳолининг харид қобилиятига кўра арзон товарлар рақобатбоп ҳисобланади.

Рақобат қўл ковуштириб ўтиришга йўл қўймайди, у кураш бўлганидан ҳаммани ҳаракатга, яхши ишлашга ундайди.

Рақобат бозор иқтисодиётини ҳаракатга келтирувчи механизм, уни олга элтувчи куч ҳисобланади.

Рақобатдаги иқтисодий танлов тамойилига кўра иқтисодиёт иштирокчилари сараланади, яхши ишлаган фирма бойиб боради, ёмон ишлагани синади, ёпилади ёки кучли фирмаларга қўшилиб кетади. Рақобатга бардош бера олмаган фирмалар зарар кўрадилар, ўз мажбуриятлари бўйича пул тўлай олмай қоладилар, яъни банкрот ҳолига тушадилар.

Бозор иқтисодиётининг илк белгилари пайдо бўлиши билан унга хос рақобат ҳам юзага келади. Иқтисодиёт ривожига мос ҳолда рақобатчилик муносабатлари ҳам такомиллашиб боради. Бозор рақобати тарихан 4 босқичдан ўтади.

Биринчи босқич - бу натурал хўжалиқдан бозор иқтисодиётининг дастлабки шаклларига ўтиш бўлиб, бу даврда рақобат майда товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида боради. Бу босқичда рақобат маҳаллий бозорлар доирасида борасида, у бир турдаги товар ишлаб чиқарувчилар ўртасида бўлади. Рақобатда ғолиб чиқиш воситаси тажриба тўплаб, меҳнат маҳоратини ошириш ҳисобланади.

Иккинчи босқич - бу капиталистик эркин рақобат босқичидир. Бу босқич товар хўжалигининг оммавий тус олиши билан, майда товар ишлаб чиқариш ўрнига йирик машиналар тизими ва ёлланган меҳнатга таянган товар ишлаб чиқаришнинг келиши билан характерланади. Рақобатни чеклашлар бўлмабди, у эркин курашга айланади, бу кураш маҳаллий бозорлар доирасидан чиқиб, миллий бозор миқёсида юз боради. Рақобат шиддатли боради, унинг

иштирокчилари кўпчиликдан иборат бўлади. Рақобатда ғолиб чиқишнинг шarti янги техникани жорий этиб, меҳнат унумдорлигини ўстириш, янги товарларни ишлаб чиқариш бўлади.

Учинчи босқич - бу монопол рақобат босқичи бўлиб, у якка хокимликка интилувчи йирик корхоналарнинг курашидир. Рақобат иқтисодни монополлашган ва монополлашмаган соҳаларида алоҳида боради, аммо бу соҳалар ўртасида ҳам кураш кетади. Рақобатда энгиб чиқиш шартлари иккинчи босқичдагидек бўлади, аммо ўзаро курашда бозорни эгаллаб олиш, сиёсий хокимиятдан фойдаланиш кабилар кенг қўлланади. бу босқичда монопол рақобат етакчи бўлса-да, эркин рақобат йўқолиб кетмайди, у иккинчи қаторга сўрилади. Иқтисодиётда монопол рақобат соҳаси ва эркин рақобат соҳаларига ажралиш бўлади.

Тўртинчи босқич - янгича эркин рақобат босқичи бўлиб, у аралаш иқтисодиётга хосдир. бу босқичда рақобатчилар ғоят кўпчилик бўлиб, улар йирик корпорациялар, ўртача, майда ва ўта майда корхоналардан иборат бўлади. Рақобат доираси кенгайиб, у ишлаб чиқаришдан ташқари, хизмат кўрсатиш соҳасида ҳам фаоллашади, у молия бозорига шиддат билан кириб боради, ҳатто саёҳат бизнеси, шоу (томоша) бизнес, спорт бизнеси, ҳарбий бизнес кабиларни ҳам ўз домига тартади. Рақобатлашув байналмилаллашиб, халқаро бозор доирасида ҳам юз беради. Энг янги техника-технологияни қўллаш, бошқаришни компьютерлаштириш, товар таркибини зудлик билан янгилаш, энг малакали иш кучига эга бўлиш, иншаклциядан фойдаланиш ва, ниҳоят, замонавий маркетинг хизматини уюштириш рақобатда энгиб чиқиш шартига айланади.

Рақобатни унинг характериға қараб ҳам баҳолаш мумкин. Қайси босқичда юз беришдан қатъий назар рақобат 2 типда бўлади, яъни у тартибсиз **ёввойи рақобатдан** ва конун-қоидалар билан тартибга солинувчи **цивилизациялашган рақобатдан** иборат бўлади. Турли босқичларда ҳар иккала рақобат типининг нисбати ҳар хил бўлади. Цивилизациялашган рақобат

аралаш иқтисодиётга хос бўлади, аммо у бирдан эмас, балки сёкин-аста рақобатнинг асосий типига айланади. Бу бозор муносабатининг ривожланишидан келиб чиқади. Аралаш иқтисодиёт бозор ва нобозор муносабатининг яхлитлиги бўлганидан бу ерда рақобат билан биргаликда шерикчилик алоқалари ҳам амал қилади.

Рақобат иштирокчиларининг ижтимоий-иқтисодиймакоми бир хил эмас, шу сабабдан, уларнинг бевосита мақсади ҳам фарқланади. Тадбиркорнинг мақсади кўпроқ фойда кўриш, ишчиники яхши иш ҳақи олиш, ер эгасиники ердан даромад олиш, пулдорники пулидан кўпроқ пул чиқариб олиш. Рақобат бу фақат индивидуал манфаатни эмас, балки жамоанинг биргаликдаги манфаатини ҳам кўзлайди. Айрим кишининг манфаати бир томондан алоҳидалашган, иккинчи томондан жамоа манфаатига бирлашган, шу орқали юзага чиқади. Ишловчилардан ҳар бири яхши иш жойи учун курашади, улар жамоа доирасида эса унинг манфаати йўлида ва биргаликда бошқа жамоалар билан рақобатлашади. Рақобат хўжаликнинг ҳамма соҳасида боради, унда иқтисодий фаол кишилар қатнашади.

Бозор хўжалигидаги рақобат ким бўлишидан қатъий назар яхши ишлаганларни ютиб чиқишини билдиради. Шу жиҳатдан у бозор иқтисодиётини ҳаракатлантирувчи кучи ҳисобланади, иқтисодий ресурсларни тежамли ишлатишга, товар ва хизматларни кўплаб ва сифатли ишлаб чиқаришга ундайди. У хўжалик юритишнинг энг самарали усулларини юзага келтиради, иқтисодий алоқаларнинг энг маъқулини топишга мажбур қилади.

Рақобат иқтисодий ўсишни таъминлайди, бу эса ўз навбатида рақобат доирасини кенгайтиради, чунки тадбиркорлар сафи кенгайиб боради. Рақобат бозорнинг ҳамма турларида амал қилади. Тадбиркорлар товар бозорида сотувчи сифатида, ресурслар бозорида эса харидорлар сифатида рақобатда бўлишади. Ишчилар меҳнат бозорида яхши иш жойини эгаллаш учун курашадилар. Рақобат ишлаб чиқарувчилар билан истеъмолчилар ўртасида ҳам боради, бу сотувчи ва харидор рақобатида кўринади. Сотувчи қимматроқ сотишга интилса,

харидор арзонроқ сотиб олишни мўлжаллайди. Бу молия бозорида ҳам бўлади. Пулдорлар ўз пулини қарзга берганда қарз ҳақини (фоизни) оширишга интиладилар қарз олувчилар уни пасайтиришга ҳаракат қиладилар. Ер эгалари ерга ижара ҳақини оширишни мўлжаллайдилар, ижарачилар эса аксинча пасайтириш чораларини кўрадилар. Хуллас, рақобатлашув иқтисодий фаолиятнинг ҳамма турларига хос бўлади, у бозорнинг ўзида ва бозордан ташқарида боради. Бозорда рақобат бевосита юз берса, бозордан ташқарида хусусан ишлаб чиқаришда унга ҳозирлик кўрилади, рақобатга ғолиб чиқиш чора-тадбирлар амалга оширилади. Бозорда нархни ўзгартириш, савдо рекламасини ташкил этиш орқали беллашув юз беради. Бозор рақобатни шарт-шароити қандайлиги ҳақида ахборот беради, унга асосланиб чора-тадбирлар ишлаб чиқилади. Бу ўринда маркетинг алоҳида аҳамият касб этади.

Таянч иборалар

Бозор тушунчаси, бозорнинг функциялари, бозорнинг турлари, эркин бозор, монопол бозор: монопол рақобатли бозор, олигаполистик бозор, соф монополия бозори, бозор иқтисодиётини белгилари, бозор иқтисодиётининг икки тури, бозор иқтисодиётига ўтишнинг уч йўли, Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига тишининг ўзига хос йўли, рақобат тушунчаси, рақобат турлари, рақобат воситалари, рақобат босқичлари, рақобат стратегияси.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Бозор тушунчаси, моҳияти ва аҳамиятини тушунтириб беринг.
2. Айирбошлаш тизимида бозорларнинг роли ва ўрни нималардан иборат?
3. Бозор иқтисодиётига ўтиш шароитида тадбиркорликни ўрни ва аҳамиятини изоҳлаб беринг.
4. Бозор иқтисодиётига ўтишда жаҳоннинг илғор давлатлари андозалари, унинг ўзига хосхусусиятлари нималардан иборат?

5. Ўзбекистоннинг бозор иқтисодиётига ўтишининг ўзига хос хусусиятларини изоҳлаб беринг.
6. Рақобат нима? Унинг тадбиркорликда тутган ўрни ва моҳияти нималардан иборат?
7. Рақобат босқичларини изоҳлаб беринг. Унинг хусусий тадбиркорликдаги роли нималардан иборат эканлигини асослаб беринг.
8. Рақобатнинг турлари ва воситалари нималардан иборат?
9. Рақобат стратегиясини тушунтириб беринг.

3 - Боб. Кичик бизнес фаолиятини ташкил этиш

3.1. Кичик бизнесни ривожлантиришнинг асосий қоидалари

Ўзбекистон Республикасининг мулкчилик тўғрисидаги, корхоналар тўғрисидаги, хусусийлаштириш ва давлат тасаруфидан чиқариш тўғрисидаги ва бошқа бир қатор меъёрий ҳужжатларда кўп укладлилиқ асослари белгиланиб, улар мулкчиликнинг барча шаклларининг тенг ҳуқуқлилигини қарор топтириш, мулкдорларнинг ҳуқуқларини қатъий ҳимояланиши, хусусий мулкни янада ҳимоя қилиш, тадбиркорликни ривожлантириш ва чет эл инвестицияларини жалб этишга қаратилгандир.

Товар-пул муносабатлари ривожланаётган ва бошқариладиган бозор шароитида мулкчиликнинг барча шаклига мансуб корхоналарни барпо этиш, улар фаолиятининг, уларни қайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий ҳуқуқий, иқтисодий ва ижтимоий асослари мазкур меъёрий ҳужжатларда кенг ёритиб берилган.

“Ўзбекистон Республикасида мулкчилик тугирисида”ги (1990 йил 31 октябрь) Қонунида белгилаб қўйилган мулк шаклларига мувофиқ қуйидаги турдаги корхоналарга бўлинади:

- Ўзбекистон Республикаси фуқороларининг, шунингдек ажнабий фуқороларнинг индивидуал (хусусий ва шахсий) мулкига асосланган корхоналар;

- жамоа (ширкат) мукига асосланган жамоа, оила, маҳалла корхоналари, ишлаб чиқариш кооперативлари; кооперативларга қаршли корхоналар, акцияли жамиятларга, масъулиятли чекланган жамиятларга, ўзга хўжалиқ жамиятлари ёки ширкатларига қаршли корхоналар; жамоат ташкилотларининг корхоналари, диний ташкилотларининг корхоналари ва жамоа мулкчилигининг бошқа шаклларига асосланган корхоналар;

- давлат мулкига асосланган республика давлат корхонаси, Қорақалпоғистон Республикаси давлат корхонаси, вилоятлараро, вилоят,

нохиялараро, нохия, шаҳар давлат корхонаси ва корхоналарнинг бошқа турлари;

- тўла ёки улуш қўшиб иштирок этишга асосланган (қўшма корхоналар) республика мулки, Қорақалпоғистон Республикаси, ажнабий ҳуқуқий шахслар, фирмалар ва давлатлар мулки бўлган корхоналар;

- мулкчиликнинг аралаш шаклларига асосланган корхоналар.

Мулкчилик шаклларида қатъий назар, корхона ишловчилар сонига қараб кичик корхоналар жумласига (4 мавзуда ёритилган) киритилган, бундай корхоналарни барпо этиш ва улар фаолиятининг ўзига хос жиҳатлари, макоми, уларни рўйхатга олиш шартлари, шунингдек корхоналарни бу турга киритиш тартиби, Ўзбекистон Республикаси Президенти ҳўзўридаги Вазирлар маҳкамаси ва Қарақалпоғистон Республикаси Вазирлар Кенгаши томонидан тартибга солинади.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик (бундан кейин **тадбиркор** деб аталади) фаолиятини ташкил этиш, уни ривожлантиришнинг ҳуқуқий асослари, шунингдек рағбатлантириш йўллари “Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик тўғрисида” (1991 йил 15 февраль) ва “Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида”ги (1995 йил 21 декабрь) Қонунларида ўз аксини топди.

Мазкур Қонунлар тадбиркорликнинг иқтисодий ва ҳуқуқий мустақиллигига кафолат беради, уларнинг ҳуқуқ ва маъсулиятини аниқлайди, тадбиркорларнинг бошқа корхоналар ва ташкилотлар, давлат бошқаруви идоралари билан муносабатларини тартибга солади.

Бундан ташқари, фуқороларнинг тадбиркорлик қобилиятини бутун чоралар билан ишга тортиш, уларнинг ишбилармонлигини ошириш, тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳуқуқий кафолатларини белгилаш асосида бозор муносабатларини жадаллаштиришга қаратилгандир.

Тадбиркорлик тўғрисидаги меъёрий ҳужжатлар мулкчилик ва ҳўжалик юритиш шакллари эркин танлаш, бу шаклларнинг тенгҳуқуқлилик асосида

амал қилиши, ўзаро ҳамкорлик ва эркин рақобатлашув таъминланадиган шароитларнинг яратилишига кўмаклашади.

Хўш, тадбиркорликнинг ўзи нима? Унинг фаолиятини амалга ошириш асослари ва ривожлантиришнинг асосий қоидалари нималардан иборат?

Тадбиркорлик - мулкчилик субъектларининг фойда олиш мақсадида таваккал қилиб ва мулквий жавобгарлиги асосида, амалдаги қонунлар доирасида ташаббус билан иқтисодий фаолият кўрсатишидир.

Ўзбекистон Республикасида тадбиркорлик:

- тадбиркорнинг шахсий мол-мулки асосида;
- тадбиркорнинг бошқа фуқоролар ва юридик шахслар, шу жумладан ажнабий фуқороалар ҳамда юридик шахсларнинг мол-мулкларини турли шаклларда жалб этиши асосида;

- тадбиркорнинг давлат ва жамоат ташкилотлари мол-мулкларидан фойдаланиши асосида;

- юқорида қайд этилган шаклларни кўшиб олиб бориш асосида амалга оширилади.

Тадбиркорлик фаолиятнинг ва мулкдор билан бўлган муносабатларнинг храктеридан келиб чиққан ҳолда тадбиркорлик фаолияти мулкдор томонидан ҳам, хўжаликни тўлиқ юритиш ҳуқуқи асосида (ана шу чегаралари мулк эгаси томонидан белгиланган ҳолда) мулкдорнинг мол-мулкни идора қилувчи субъект томонидан ҳам амалга оширилади.

Ҳар қандай шаклдаги тадбиркорлик мулк эгасининг ишлаб чиқариш жараёнида шахсан бевосита иштирок этишига ва (ёки) бошқа фуқороларнинг меҳнатини қўллаш йўли билан фойдаланишига асосланади.

Тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий қоидалари қуйидагилардан иборат:

- қонун билан тақиқланмайдиган ҳар қандай тадбиркорлик фаолиятини амалга оширишда тадбиркорнинг ўзига тегишли бўлган мол-мулкдан фойдаланиш эркинлиги;

- тадбиркорнинг хўжалик фаолиятини юритишдаги ва фаолият махсулини тақсимлашдаги мустақиллиги;

- тадбиркорнинг барча турдаги ишлаб чиқариш-хўжалик фаолиятини юритишда, мулк шаклларида қатъий назар, қонун олдида тенг ҳуқуқлилиги;

- тадбиркорликни амалга ошириш вва ходимлар ёллашнинг ихтиёрийлиги;

- даромад олишнинг манбалари ва усуллари қандай бўлишидан қатъий назар, солиқ идоралари хўзўрида ҳисоб беришнинг асослов (декларатив) шакли, тадбиркорларнинг даромадларини яшириб қолганлик (пасайтириб кўрсатганлик) учун Ўзбекистон Республикаси қонунларига асосан моддий жавобгарлиги.

3.2. Кичик бизнес корхоналарини ташкил этишнинг умумий асослари

Тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш учун тадбиркорлик субъекти тадбиркорлик ташкилотлари (ширкатларини) тузади. Тадбиркорлик ташкилотларини (ширкатларини) тузиш, уларнинг фаолиятини кўрсатиши, уларни қайта ташкил этиш ва тугатишнинг умумий ҳуқуқий, иқтисодий ва ижтимоий асослари Ўзбекистон Республикасининг “Ўзбекистон Республикасидаги корхоналар тўғрисида”ги Қонуни билан тартибга солинади.

Тадбиркорлик корхоналарини барпо этиш ва уни рўйхатдан ўтказиш қуйидаги тартибда амалга оширилади:

1. Корхонани барпо этишнинг умумий шарт-шароитлари:

а) корхона мол-мулк эгаси (эгалари) ёки у (улар) вакил қилган идора, корхона, ташкилот қарорига мувофиқ, ё бўлмаса таъсис этувчилар гуруҳи ва айрим таъсис этувчи шахслар қарори билан ушбу ҳамда Ўзбекистон Республикаси бошқа қонун ҳужжатларида кўзда тутилган тартибда барпо этилади;

б) корхона ишлаб турган корхоналар, ташкилотлар таркибидан битта ёки бир нечта таркибий бўлинманинг шу бўлинма (бўлинмалар) меҳнат жамоаси ташаббуси билан ажралиб чиқиши натижасида, агар бундай ажралиб чиқиш учун корхона мол-мулк эгасининг (у вакил қилган идора, корхона ва ташкилотнинг) розилиги бўлса ва корхона илгари ўз зиммасига олган мажбуриятларнинг бажарилиши таъминланса тузилади;

в) корхонани барпо этиш ва унинг фаолияти учун ер участкаси, бошқа табиат ресурслари талаб қилинадиган ҳолларда улардан фойдаланишга руҳсатномани ҳокимият идораси, тегишли қонун ҳужжатларида кўзда тутилган ҳолларда эса экология экспертизасининг ижобий хулосаси бўлган тақдирда табиатдан фойдаланувчи тегишли бошланғич ташкилот томонидан ҳам берилади. Ер участкаси ва бошқа табиат ресурсларини бериш рад этилганида Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатларида кўзда тутилган тартибда шикоят қилиниши мумкин;

г) корхона давлат рўйхатидан ўтган кундан бошлаб барпо этилган деб ҳисобланади ва ҳуқуқий шахс ҳуқуқини олади.

2. Корхонани давлат рўйхатидан ўтказиш тартиби:

а) корхона, агар Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатларида ўзгача тартиб кўзда тутилган бўлмаса, корхона жойлашган ердаги маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идоралари томонидан давлат рўйхатидан ўтказилади. Корхона давлат рўйхатидан ўтказилганлиги тугисидаги маълумотлар Ўзбекистон Республикаси ягона давлат реестрига киритиш учун 10 кун муддат ичида Молия вазирлигига хабар қилинади;

б) корхонани давлат рўйхатидан ўтказиш учун тегишли маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идораси бу корхонани барпо этиш тўғрисидаги қарор, устав ҳамда меъёрий ҳужжатларда белгилаб қўйилгандек рўйхат бўйича бошқа ҳужжатлар тақдим этилади;

Корхона тегишли маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идорасига зарур ҳужжатлар илова қилиниб ариза топширилган пайдан бошлаб ўзоги билан 30 кунда давлат рўйхатидан ўтказилади;

в) корхонани барпо этишнинг Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатларида белгилаб қўйилган тартиби бузилганлиги, шунингдек таъсис ҳужжатлари қонун талабларига мос келмаслиги сабабларига кўра корхонани давлат рўйхатидан ўтказиш рад этилиши мумкин.

Корхоналар зарур ҳужжатларни тақдим этган тақдирда, маҳаллий давлат ҳокимияти органлари уларни рўйхатга олишни рад этишга ёки рўйхатга олиш учун қўшимча шартлар белгилашга ҳақли эмаслар.

Агар корхона белгиланган муддатда давлат рўйхатидан ўтказилган бўлмаса ёки таъсис этувчи корхонани рўйхатдан ўтказиш рад этилганлиги сабабларини асоссиз деб ҳисобласа, у судга мурожаат қилиши мумкин.

Суд корхонани рўйхатдан ўтказиш рад этилганлигини асоссиз деб топса, бу ҳол корхонани рўйхатдан ўтказмаган маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идорасининг моддий жавобгарлиги (суд чикимларидан ташқари) сабаб бўлади.

Моддий жавобгарликнинг миқдори суд томонидан аниқланади ва қонунда белгиланган тартибда ундириб олинади.

г) корхонани давлат рўйхатидан ўтказганлик учун ундан Ўзбекистон Республикаси қонунларида белгилаб қўйиладиган миқдорида ҳақ олинади. Олинган маблағ маҳаллий ҳокимият ва бошқарув идораси томонидан корхона рўйхатдан ўтказилган жойдаги ноҳия, шаҳар, шаҳардаги ноҳия бюджетига ўтказилади.

3. Корхонанинг устав асосида иш олиб бориш тартиби.

Корхона уставида қуйидагилар белгилаб қўйилади:

- корхонанинг номи, унинг қаерда жойлашганлиги;
- фаолият тури ва мақсадлари;
- унинг бошқарув ва назорат органлари, уларнинг ваколатлари;
- корхона мол-мулкни ташкил этиш ва фойдани (даромадни) тақсимлаш тартиби;
- корхонани қайтадан ташкил этиш ва унинг фаолиятини тўхтатиш шартлари.

Уставга корхона фаолиятининг хусусиятлари билан боғлиқ бўлган, қонунларга зид келмайдиган ўзга қоидалар ҳам киритилиши мумкин.

4. Корхонани бошқаришни ташкил этишнинг умумий қоидалари. Корхона ўз уставига мувофиқ бошқарилади. Корхона бошқарув структураси, шакли ва услубларини мустақил аниқлайди, штатларни белгилайди.

Мулкдор корхонани бевосита ёки ўзи ваколат берган идоралар орқали бошқаради. Мулкдор ёки хўжаликни тўла юритиш ҳуқуқи субъекти ёхуд у ваколат берган идоралар ана шу ҳуқуқларни корхона кенгашига (идорасига) ё бўлмаса корхона уставида кўзда тутилган ҳамда мулкдор ва меҳнат жамоаси манфаатларини ифода этадиган бошқа идорага топшириши мумкин.

Корхона раҳбарини ёллаш (тайинлаш, сайлаш) ва бўшатиш корхона мулки эгасининг ёки хўжаликни тўла юритиш ҳуқуқи субъектининг ҳуқуқи бўлиб, бу ҳуқуқни улар бевосита, шунингдек ўзлари вакил қилган идоралар

орқали ёки корxonани бошқариш ҳуқуқи берилган корхона кенгаши, бошқаруви ёхуд бошқа идоралар орқали амалга оширадилар.

5. Корxonанинг меҳнат жамоаси, унинг ваколатлари. Ўз меҳнати билан корхона фаолиятида меҳнат шартномаси (битим, келишуви), шунингдек ходимнинг корхона билан меҳнат муносабатларини тартибга солувчи бошқа шакллар асосида қатнашувчи барча фуқоролар шу корxonанинг меҳнат жамоасини ташкил этадилар.

Корxonалар меҳнат жамоаси ваколатларини амалга оширишнинг асосий шакли унинг умумий йиғилиши бўлиб ҳисобланади. Умумий йиғилиш: корхона мол-мулкини сотиб олиш билан боғлиқ масалаларни, корхона маъмурияти билан жамоа шартномаси (битими) тузиш зарурлиги тўғрисидаги масалани, ўз ходимлари учун қўшимча татиллар, қисқартирилган иш куни ва ишлаб топилган ҳамда истеъмолга сарфланадиган маблағлар доирасида бошқа ижтимоий имтиёزلарни белгилайди.

6. Жамоа шартномаси (битими). Жамоа шартномаси (битими) ҳамма турдаги корxonаларда тузилиши мумкин ва у амалдаги қонунларга зид бўлмаслиги лозим.

Корxonадаги ишлаб чиқариш ва меҳнат муносабатлари, меҳнатни муҳофаза қилиш, жамоанинг ижтимоий тараққиёти ва жамоа аъзоларининг саломатлиги масалалари жамоа шартномаси (битими) билан тартибга солинади.

Жамоа шартномаси (битими) тузиш ёки уни бажариш чоғида келишмовчилик чиққан тақдирда бу келишмовчилик қонун ҳужжатларида белгиланган тартибда ҳал этилади.

7. Тадбиркорнинг ҳуқуқлар қуйидагилардан иборат:

- жумхўрият территориясида яшовчи ва фаолият юритувчи ҳар бир фуқоро (бир гуруҳ фуқоролар) хўжалик юритувчи бошқа бошқа субъектлар билан тенг асосларда қонунларда белгиланган шартларга риоя қилган ҳолда корxonалар ва ташкилотларни вужудга келтириш, таъсис этиш, сотиб олиш ва қайта тузиш йўли билан тадбиркорлик фаолиятини бошлаш ва давом эттириши;

- бу фаолиятни бажариш учун бошқа юридик шахслар ва фуқороларнинг мол-мулки ҳамда пул маблағларини ихтиёрий асосларда жалб этиши, ходимларни мустақил ёллаш ва ишдан бўшатиши;

- тадбиркорликдан қонунларда белгиланган тартибда солиқ солинадиган чексиз миқдорда шахсий даромад орттириши, ижтимоий таъминланиш ва ижтимоий суғурта қилиниш ҳуқуқларига эгадирлар.

Тадбиркор ёки у вакил қилган шахслар хўжалик юритувчи бошқа субъектларнинг ҳар қандай хатти-ҳаракатлари ва тадбиркорга қилаётган даъволари ҳамда белгиланган тартибда бериладиган жазо чоралари хусусида бахслашишга ҳақли, қонунларга мувофиқ ҳеч суссиз қўлланадиганлари бундан мустаснодир.

8. Тадбиркорнинг мажбуриятлари қуйидагилардан иборат:

- тадбиркор амалдаги қонунлардан ҳамда ўзи тузган битимлардан келиб чиқадиган барча мажбуриятларни бажариши;

- ёлланиб ишлаётган ходимлар билан қонунларга мувофиқ меҳнат шартномалари (битимлар) тузиши, ёлланиб ишлаётган ходимларни ижтимоий ва тиббий суғурта қилиши;

- ишга жалб этилган барча ходимлар билан тузилган битимга мувофиқ, корxonанинг молиявий аҳволидан қатъий назар, тўла ҳисоб-китоб қилиши;

- махсус билим ва кўникма талаб қилинадиган ишларга фақатгина зарур тайёргарликка эга, касб-кори жиҳатидан яроқли ва тегишли маълумотга эга бўлган шахсларнигина жалб этиши муқаррардир.

9. Тадбиркорнинг маъсулиятлари. Солиқ ва кредит мажбуриятларининг, тузилган битимларининг ижроси, бошқа субъектларнинг мулкӣ ҳуқуқларни бузганлиги, беҳатар меҳнат шароитларига риоя этмаслиги, истеъмолчиларга инсонларнинг саломатлигига зарар етказадиган маҳсулот етказиб берганлиги, атроф-муҳитга зарар етказганлиги, яқка хоқимликка қарши қонунларни бузганлиги учун, тадбиркор ўз мол-мулк доирасида амалдаги қонунларга мувофиқ жавобгар бўлиб ҳисобланади.

Мулкий даъволар тадбиркорнинг меросхўрларига ҳам тааллуқли бўлади, лёкин улар мерос қилиб колдирилган мол-мулк ҳажмидан ошмаслиги зарур.

10. Молия ва кредит муносабатлари. Фойда, амортизация ажратмалари, қимматли қоғозларни сотишдан тушган пул, меҳнат жамоаси аъзоларининг, корхоналар, ташкилотлар, фуқороларнинг пай ва ўзга бадаллари, шунингдек, бошқа тушумлар корхона молиявий ресурсларини ташкил этувчи манбалардир.

Корхона тижорат шартномаси асосида банк кредитидан, бошқа корхоналарнинг кредитларидан ҳам фойдаланади.

Тадбиркор пул маблағларини сақлаш ҳамда барча турдаги ҳисоб-китоб, кредит ва касса операцияларини амалга ошириш учун корхона рўйхатга олинган жойдаги ҳар қандай банкда, бошқа жойдаги банкда эса - шу банкнинг розилиги билан ҳисоб-китоб рақамлари ва бошқа ҳисоб рақамлари очиши ҳам мумкин.

Иш ҳақи тўлаш ва бюджетга тўловлар барча корхоналар учун биринчи галдаги тўлови бўлиб ҳисобланади. Ҳисоб-китобларнинг бошқа турларини корхона календарь тартибига мувофиқ амалга оширади.

Корхона харидор (истеъмолчилар) га қарзга олинган маблағ учун фойда тўлаш тартибида қарзга маҳсулот етказиб бериши, ишни бажариши ва хизмат кўрсатиши мумкин. Бундай савдо битимларини расмийлаштириш учун корхона хўжалик оборотида векселни қўллаши мумкин. Корхона фоиз тўлаш шarti билан бошқа корхоналарга кредит бериши ҳам мумкин.

Ҳисоб-китоб қилиш юзасидан ўз мажбуриятларини мунтазам бажармайдиган корхона банк томонидан тўловга қобилиятсиз деб эълон қилиниши мумкин. Бундай корхоналарга таъсир ўтказиш чоралари ва уларни қўллаш тартиби банклар томонидан Ўзбекистон Республикаси қонун ҳужжатларига мувофиқ белгиланади.

11. Тадбиркорлик субъектларини ривожлантиришни рағбатлантириш ва уни қўллаб-қувватлаш йўналишлари. Давлат кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг ҳуқуқлари ҳамда қонуний манфаатларига риоя этилишини

кафолатлайди, эркин ракобат учун шарт-шароит яратади, моддий, молиявий, меҳнатга оид ва бошқа ресурслардан фойдаланишда тенг имкониятларни таъминлайди.

Вазирликлар, давлат қўмиталари, идоралар ва маҳаллий давлат ҳокимияти органларининг кичик ва хусусий тадбиркорлик масалаларига оид, ҳамма учун мажбурий бўлган норматив ҳужжатлари тегишлича Адлия вазирлигида, унинг маҳаллий органларида ҳуқуқий экспертизадан ўтказилиши, давлат рўйхатига олиниши зарур, бу ҳужжатлар оммавий ахборот воситаларида эълон қилинади.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолиятининг хизмат ёки тижорат сири бўлган ахборотларнинг ҳимоя қилиниши кафолатланади.

Давлат органлари ва бошқа органларнинг, улардаги мансабдор шахслар ва ходимларнинг, меъёрий ҳужжатларида назарда тутилган ҳолларни истисно этганда, кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолиятига аралашувига йўл қўйилмайди.

Давлат органлари ёки бошқа органларнинг ҳамда улардаги мансабдор шахсларнинг кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг ҳуқуқларини бўзувчи хатти ҳаракатлари (қарорлари) устидан суд тартибида шикоят қилиниши ҳам мумкин.

Шуни таъкидлаш лозимки, давлат органлари ёки бошқа органларнинг ёхуд улардаги мансабдор шахсларнинг хатти-ҳаракатлари (қарорлари) туфайли кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектига етказилган зарар, бой берилган фойдани қўшган ҳолда, шу органлар томонидан қонуний равишда қопланади. Зарарни қоплаш тўғрисидаги низоларни фақат суд органлари томонидан белгиланган тартибда ҳал этилади.

Давлат томонидан кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг мол-мулки олиб қўйилишига йўл қўйилмайди, қонун ҳужжатларида белгиланган ҳоллар ва тартибда олиб қўйиш бундан мустаснодир.

Кичик ва хусусий тадбиркорликни шакллантириш, ривожлантириш жараёнларини тартибга тортиш ва рағбатлантириш давлат томонидан норматив-ҳуқуқий негизни такомиллаштириш, инфратузилмани шакллантириш ҳамда кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолияти учун шарт-шароит яратиш асосида иқтисодий таъсир кўрсатиш йўли билан амалга оширилади.

Бу борада маҳаллий давлат ҳокимияти органлари ўз ваколатлари доирасида:

- кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари учун маҳаллий солиқлар ва йиғимлар бўйича имтиёзлар белгилайди;

- кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг ҳудудий дастурларини ишлаб чиқадилар;

- кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг устувор йўналишларини аниқлайдилар.

Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантириш Вазирлар Маҳкамаси ва маҳаллий давлат ҳокимияти органлари томонидан ишлаб чиқиладиган кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг давлат ҳамда ҳудудий дастурларига мувофиқ амалга оширилади.

Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришнинг давлат ва ҳудудий дастурлари бозор инфратузилмасини вужудга келтиришни, қулай тадбиркорлик муҳитини шакллантиришни ҳамда кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни иқтисодий рағбатлантириш тадбирларини ўз ичига олади.

Дастурларни молиявий таъминлаш кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш фондлари, халқаро дастурлар бўйича, хусусий ва бошқа манбалардан жалб этилган маблағлар ҳисобига амалга оширилади.

Кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш фондлари томонидан ажратиладиган маблағлар қуйидаги мақсадлар учун берилади:

- кредитлар, шу жумладан имтиёзли кредитлар бериш асосида инвестиция лойиҳаларини молиявий таъминлаш;
- устав сармоясида иштирок этиш;
- маслаҳат ва ахборот хизматлари қўрсатиш шаклида техник жиҳатдан кўмаклашиш;
- инфратузилмани ривожлантиришга кўмаклашиш;
- олинаётган кредитлар учун кафолатлар, мажбуриятлар ва кафилликлар бериш йўли ҳамда қўллаб-қувватлашнинг бошқа шакллари билан кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларини ривожлантиришни рағбатлантириш учун ҳосил қилинади.

Қишлоқ жойлардаги кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларини, шунингдек рақобатбардош ва экспортга мўлжалланган маҳсулотлар ишлаб чиқариш ва шундай хизматлар қўрсатиш юзасидан кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларини барпо этиш кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантиришнинг устувор йўналишлари бўлиб ҳисобланади.

Кичик ва хусусий корхоналарни барпо этишда давлат тасарруфидан чиқарилаётган ва хусусийлаштирилаётган асосий фондлар қийматининг имтиёзли индексацияси қўлланилади.

Қишлоқ жойлардаги кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари иморатни ижарага олиш ёки сотиб олишда, савдо ва хизмат қўрсатиш соҳаси объектларини улар жойлашган ер участкалари билан биргаликда сотиб олишда бринчи навбат ҳуқуқига эгадирлар.

Давлат бошқарув органлари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари замонавий ускуна ва технологиялар олишга, технопарклар, лизинг корхоналари, бизнес инкубаторлар, ишлаб чиқариш-технология марказлари ва инфратузилманинг бошқа объектлари тармоғини барпо этишга ёрдам бериш юзасидан тадбирлар ишлаб чиқилиши ва амалга оширилишини

таъминлайдилар, ихтисослашган улгуржи бозорлар, ярмаркалар барпо этиш ва ташкил этишда ёрдамлашадилар.

Давлат бошқарув органлари маҳсулотлар харид этиш ва етказиб бериш, хизматлар кўрсатиш учун шартномаларни тузиш вақтида буюртмаларни танлов асосида кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига тақсимлаб беришлари ҳам мумкин.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари ўз маҳсулотлари ва хизматларини, мавжуд талаб-эҳтиёжлардан келиб чиқиб, эркин баҳоларда реализация қиладилар.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларидан, шу жумладан қишлоқ жойларда фаолият олиб бораётган ёки рақобатбардош ва экспортга мўлжалланган маҳсулот ишлаб чиқариш билан шуғулланаётган кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари учун бирмунча ноқулайроқ шароитларни юзага келтирадиган ўзгартишлар киритилган тақдирда, мазкур субъектлардан кейинги 2 йил давомида улар давлат рўйхатидан ўтган пайтдан амалга бўлган қонун ҳужжатларига мувофиқ солиқ ундирилади.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари ишлаб чиқариш чикимларига мўлжалланган ҳаражатларга киритиб, асосий ишлаб чиқариш фондларининг тезлаштирилган амортизациясини тегишли асосий фондлар учун белгиланган нормадан 2 мартадан кўпроқ ошиб кетмайдиган миқдорда қўлланишга ҳақлидир.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектлари 3 йилдан кўпроқ муддат давомида ишлатилиб, амортизация ажратмалари ажратиб келинган асосий фондлар дастлабки қийматининг 50 фоизига қадарини ҳисобдан чиқаришга ҳақлидирлар.

Кичик ёки хусусий корхона ишга тушган пайтдан эътиборан 2 йил ўтгунга қадар ўз фаолиятини тугатган тақдирда қўшимча равишда ҳисоблаб чиқарилган (тезлаштирилган) амортизация суммаси кичик ёки хусусий корхонанинг баланс фойдаси кўпайиши ҳисобига қайтарилади.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига имтиёзли кредитлар бериш махсус фондларнинг ихтисослаштирилган агентликлари томонидан суғурта полиси асосида амалга оширадилар.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарига имтиёзли кредитларни бериш кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қувватлаш Фонди (Бизнес-фонди) томонидан амалга оширилади. Республика Давлат мулк қўмитаси ушбу мақсад учун хусусийлаштириш ва давлат тасаруфидан чиқаришдан тушган тушумлар ҳисобидан 50 фоиз маблағларни Бизнес- фондга ўтказиши. Ўз навбатида Бизнес-фонди кичик ва хусусий тадбиркорликни суғурталаш бўйича ҳимоя қилишни “Мадад” суғурта агентлиги ва бошқа махсус агентликларнинг тавсияномаларига асосан имтиёзли кредитларни ажратади. Мазкур ихтисослашган суғурта агентликлари тадбиркорлик таваккалчиликларидан ҳамда кредитлар қопланмаганлиги учун қарздорни жавобгарликдан имтиёзли шартларда суғурта йўли билан ҳимоя қилиш мажбуриятини ўз зиммасига оладилар.

Тижорат банклари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига зарар етказганлиги учун, шу жумладан бой берилган фойда тарзида зарар етказганлиги учун меъёрий (қонун) ҳужжатларида белгиланган тартибда жавобгар бўладилар.

Тижорат банклари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларига банкдаги ўз ҳисоб варақаларидан ўз маблағларини олишни рад этишга ҳақли эмаслар.

12. Тадбиркор корхонанинг ташқи иқтисодий фаолияти. Корхона қонунларга мувофиқ ташқи иқтисодий фаолиятни мустақил равишда амалга ошириш ҳуқуқига эгадирлар.

Олинган валюта корхонанинг валюта баланси ҳисобига ўтказилади ва ундан корхона мустақил фойдаланади. Корхонанинг валюта тушумидан мазкур корхона ўз валюта ҳисобидан қилган бевосита валюта ҳаражатлари чегириб

ташлангандан сўнг республика ва маҳаллий бюджетларга валюта ажратмалари ўтказилади.

Республика ва маҳаллий бюджетларга ажратмалар миқдори қонун ҳужжатлари билан тартибга солинади. Корхонанинг валюта маблағини ўзга йўл билан тартиб олиш таъкидлаб ўтилган қонунлар ва бошқа меъёрий ҳужжатларда кўзатилагандек қатъий ман этилади.

Давлат бошқарув органлари кичик ва хусусий тадбиркорлик субъектларининг экспорт-импорт операцияларидаги иштирокини кенгайтиришга, шунингдек мазкур субъектларнинг ташқи иқтисодий фаолият соҳасидаги дастурларни ва лойиҳаларни рўёбга чиқаришда қатнашувига оид тадбирларни амалга оширадилар, уларнинг халқаро кўргазмалар ва ярмаркаларда қатнашишларига ёрдам берадилар.

13. Корхона фаолиятини назорат қилиш тартиби. Корхонанинг молиявий-хўжалик фаолияти мулкдорнинг ташаббуси билан ва бир йилда кўпи билан бир марта тафтиш қилиниши мумкин.

Меъёрий (қонун) ҳужжатлари билан корхоналар фаолиятининг айрим жиҳатларини текшириш вазифаси юкланган солиқ ва бошқа давлат идоралари бундай текширувларни зарурат туғилганида ва қатъиян ўз ваколатлари доирасида амалга оширишлари мумкин. Корхона ўз навбатида, ана шу идораларнинг ига қирмайдиган масалалар юзасидан мазкур идораларнинг талабларини бажармасликка ва назорат соҳасига қирмаган материаллар билан уларни таништирмасликка ҳақлидирлар.

Барча турдаги текширувлар ва тафтишлар корхонанинг нормал фаолият юритишларига, ишлашларига ҳалақит бермаслиги керак. Тафтишлар ва текширувларнинг натижалари ўз вақтида корхонага хабар қилинади.

14. Корхонани тугатиш ва қайта ташкил этиш шартлари. Корхонани тугатиш ва қайта ташкил этиш (бирлаштириш, қўшиш, бўлиб юбориш, ажратиш, қайтадан тузиш), корхона мол-мулки эгасининг ёки шундай корхоналарни тузишга ваколатли бўлган идоралар қарорига биноан ёхуд суд

ёки хақамлик судининг қарорига биноан амалга оширилади. Банкрот- синган корхоналарни тугатиш қонун ҳужжатлари билан тартибга солинади.

Корхона давлат рўйхати реестридан чиқариб юборилган пайтдан бошлаб қайта ташкил этилган ёки тугатилган ҳисобланади.

Корхонани қайта ташкил этиш ва тугатиш давомида ишдан бўшатилаётган ходимларга меъёрий ҳужжатларда белгиланганга мувофиқ уларнинг ҳуқуқлари ва манфаатларига риоя этилишига кафолатлар берилади.

Корхона бошқа корхона билан қўшилган тақдирда мазкур корхоналарнинг ҳар бирига тааллуқли барча мулкӣ ҳуқуқлар ва мажбуриятлар қўшилиш натижасида вужудга келган корхонага ўтади. Бунда унинг барча мулкӣ ҳуқуқлари ва мажбуриятлари қўшиб олган корхонага ўтади.

Корхона бўлиб юборилган тақдирда қайтадан ташкил этилган корхонанинг мулкӣ ҳуқуқлари ва мажбуриятлари ана шу бўлиб юбориш натижасида вужудга келган янги корхоналарга бўлиб юбориш ҳужжатлари (баланси) га мувофиқ тегишли қисмларда ўтади.

Агар корхонадан битта ёки бир нечта янги корхонани ажратиб чиқарилса, қайтадан ташкил этилган корхонанинг мулкӣ ҳуқуқлари ва мажбуриятлари бўлиб юбориш ҳужжатлари (баланси) га мувофиқ тегишли қисмларда уларнинг ҳар бирига ўтказилади.

15. Тадбиркорлик корхоналари учун кадрлар тайёрлашни давлат томонидан қўллаб-қувватлаш тадбирлари. Давлат тадбиркорлик корхоналари учун кадрларни тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш тизимини ривожлантиришни таъминлайди. Қишлоқ жойлардаги кичик ва хусусий тадбиркорлик учун кадрлар тайёрлаш, қайта тайёрлаш ва уларнинг малакасини ошириш билан шуғулланувчи муассасалар ва ташкилотлар меъёрий (қонун) ҳужжатларида белгиланган тартибда имтиёзлардан фойдаланадилар.

Таянч иборалар

Корхона ҳақида тушунча, хусусий мулкка асосланган корхоналар, давлат мулкига асосланган корхоналар, мулкчиликнинг аралаш шаклига асосланган корхоналар, қўшма корхоналар, тадбиркорлик тушунчаси, тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий қоидалари, корхонани давлат рўйхатидан ўтказиш тартиби, корхонанинг устави, корхонани бошқаришни ташкил этиш, корхонанинг молия ва кредит муносабатлари, корхонанинг ташқи иқтисодий фаолияти.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликни ташкил этишнинг ҳуқуқий асослари нималардан иборат?
2. Тадбиркорлик фаолияти тушунчаси, моҳияти ва аҳамиятини изоҳли ифодалаб беринг?
3. Тадбиркорликни ривожлантиришнинг асосий қоидалари нималардан иборат?
4. Корхонани ташкил этиш, иш юритиш, бошқариш тартибини изоҳлаб беринг?
5. Тадбиркорнинг ҳуқуқ ва бурчлари нималардан иборат?
6. Корхонада молия ва кредит муносабатлари қандай амалга оширилади?
7. Давлат томонидан тадбиркорлик субъектларини рағбатлантириш ва қўллаб-қувватлаш йўналишлари нималардан иборат?
8. Корхонанинг ташқи иқтисодий фаолият юритиш тартиби қандай?
9. Корхона фаолиятини назорат қилиш, тугатиш ва қайта ташкил этиш шартлари нималардан иборат?

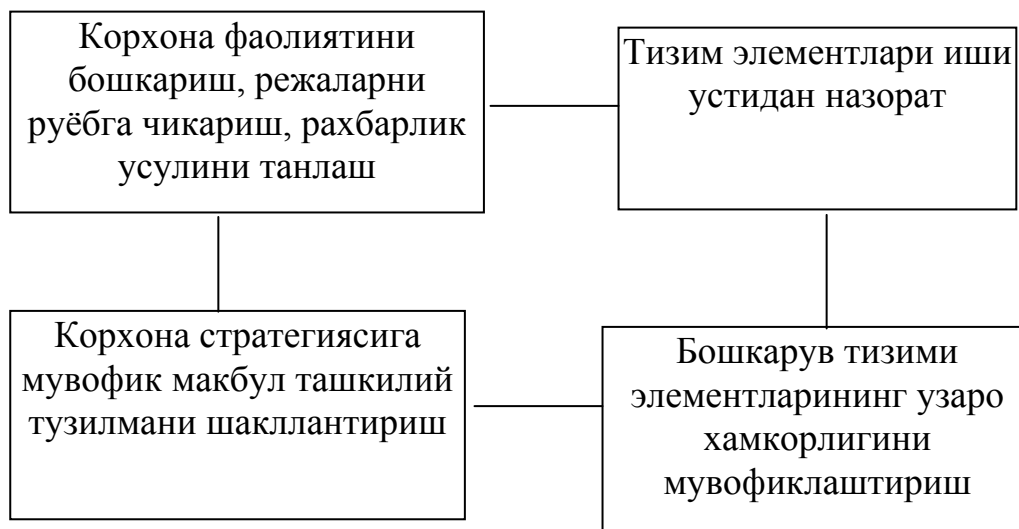
4-Боб. Кичик бизнес фаолиятини бошқариш ва режалаштириш

4.1.Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмалари

Корхонанинг бошқаришнинг самарали тузилмасини вужудга келтириш бошловчи тадбиркор ҳал этиши керак бўлган муҳим вазифалардан биридир. У ташкилотни самарали ишлаши учун унга қайси ихтисосдаги мутахассислар қандай малакада, қандай шахсий фазилатларга эга бўлган қанча инсонни бирлаштириши кераклигини аниқлаб олиши керак. Корхона катталашиб, унинг фаолият соҳалари кенгайиб бориши билан оқилона тузилмага бўлган эҳтиёж янада ошади. Корхонанинг етуклик, ҳатто, гуллаб-яшнаган босқичида ҳам ташкилий тузилма инсоннинг ҳаётий қобилиятини белгиловчи муҳим омил бўлиб қолади. Корхонанинг рақобат курашига бардош бериш, ўз қувватини сақлаб туриш ёки ошириб бориши, унинг ўзгариб бораётган шароитларга мослашиш қобилиятига боғлиқ бўлади.

Корхона бошқарувининг ташкилий тузилмаси - бу бўлимлар, ишловчилар ўртасидаги махсус ишлаб чиқилган алоқалар ва муносабатларнинг яхлит тизимини ўз ичига олади ва унинг доирасида ишловчи инсонлар олдида қўйилган мақсадга энг самарали йўл билан эришиш вазифасини бажаради. Мазкур тизимнинг ташкилий вазифалари 1-чизмада кўрсатилган.

1-чизма. Корхона бошқарув тизимининг ташкилий вазифалари



Корхона тузилмасида қуйидаги элементлар ажратиб кўрсатилади: раҳбарлик ва алоқа (горизонтал ва вертикал) бўғинлар (бўлимлар), даражалар (босқичлар).

Бўғин (бўлим) - бу ташкилий жиҳатдан алоҳида, мустақил бошқарув ташкилотидир. Бўлим (инсонлар гуруҳи) томонидан муайян вазифанинг бажарилиши уни шакллантиришнинг асосий мақсади ҳисобланади. Бўлимлар ўртасидаги алоқалар горизонтал тусга эга. Раҳбарлик (бошқарув) даражасини (босқичини) бошқарув иерархиясида маълум босқични эгаллаган бўлимлар гуруҳи (ёки битта бўлим) сифатида белгилаш мумкин. Босқичлар ўртасидаги алоқалар бу вертикал бўйича алоқадир. Улар қуйи даражалардан бошлаб юқори даражагача эркин ифодаланган изчил бўйсунуш тусига эга.

Ҳар қандай, ҳатто кичик корхоналарда ҳам, юқорида баён этилган учта тузилма элементларнинг ҳаммаси мавжуд бўлади. Тадбиркор у ташкил этган корxonанинг мулкдори бўлиб, унинг ишига раҳбарлик қилади. Вертикал бўйича унга унинг ходимлари бўйсунди.

Корxonанинг турли вазифаларини (ташкilotчилик, маркетинг, бухгалтерия ва х.к.) бажараётган ходимлари ўртасида горизонтал алоқалар ўрнатилади. Улар бевосита бўйсунуш тусида бўлмайди, лекин, кўпинча

корхона турли ишлаб чиқариш (амалий) операцияларининг изчиллиги ва ўзаро боғлиқлигини белгилайди.

Бошқарув бирлиги қоидаси бошқарувчи тизим (бошқарув органи, ташкилоти) ва бошқариладиган тизим (ишлаб чиқариш)нинг борлигини англатади. Ҳар қандай кичик фирманинг бошқаруви ва бошқариладиган тизимлари ўртасида тўғри ва тескари алоқа амалга оширилиши керак. Бошқарувчи тизим бошқарилувчи тизимдан ахборот олади.

Бошқарув органида олинган ахборот асосида қарорлар қабул қилинади. Шу тариқа бошқарув тўғри ва тескари алоқа асосида амалга оширилади.

Бўйсунуш бирлиги қуйидаги маънони англатади:

- 1) ходимлар гуруҳи ўзининг устидан қўйилган бир раҳбарга бўйсунди;
- 2) бўйсунувчилар турли раҳбарлардан бир-бирига зид, ўзаро боғланган кўрсатмалар олмасликлари керак.

Маҳаллий бошқарув ташкилотлари, бу амалда туман (шаҳар) хокимияти, ташкилотлар, назорат органлари томонидан бажарилаётган бошқарув вазифаларидир. Маҳаллий ташкилотлар бошқаруви "Маҳаллий ўз-ўзини бошқариш тўғрисида"ги қонунга асосланиб амалга оширадилар.

Алоқа тизими барча бошқарув органлари ўз вазифаларини бир-бирлари билан мустаҳкам алоқада бажарадилар, деган маънони англатади. Алоқани йўқотиш - бошқаришни йўқотиш, деган маънони билдиради. Алоқалар турли шаклда: чизиқли (вертикал), функционал (горизонтал), тармоқли, минтақавий бўлиши мумкин.

Йўналтирилганлик қоидаси ҳар бир корхонанинг маълум ташқи инфратузилмаларга - (банклар, биржалар, молия ташкилотлари, таъминот-сотиш ташкилотларига) мўлжал олиши ва ташқи муҳитнинг ўзгариб турган шароитларига мослаша олиши кераклигини билдиради.

Ишни табақалаштириш корхонада ишларни: ким нима учун жавоб бериши, ким назорат ёки шикоят қилиш ҳуқуқига эга эканлигини ва хоказоларга қараб аниқ фарқлашни билдиради. Буларнинг ҳаммаси ходимларнинг

бошқарув масалаларидаги мустақиллигини оширади. Ҳаммабоплик қоидаси бозор муносабатлари, рақобат шароитларида фақат махфий ҳисобланмаган ахборот билан эркин танишиш имконияти берилиши керак, декан маънони билдиради. Масалан, атроф муҳитнинг ифлосланиш даражаси ҳақидаги, маҳсулот сифати тўғрисидаги, техника ҳавфсизлиги тўғрисидаги ахборотлар шулар жумласига киради.

Операциялар устидан назорат бажарилаётган ишнинг барча босқичларида назоратнинг техник воситаларидан фойдаланиб ёки фойдаланмай амалга оширилиши мумкин.

Режалаштириш - бошқарув жараёнининг дастлабки босқичларидан бири бўлиб, у мақсадни амалга ошириш ривожлантиришда йўналишни белгилаш демакдир. Ҳар қандай фирма ўз фаолиятини пухта ва яхши режалаштириши керак, чунки, фирманинг омон қолиши ва фойда кўриши шунга боғлиқ бўлади.

Корхона бошқарув тизимини шакллантириш жараёни 2-чизмада кўрсатилган.

Босқичлар	Мазмуни
<p>Бажаралаётган иш характерини белгилаш</p>	<p>Вазифаларни қўйиш Қўйилган вазифаларни ҳал этиш учун зарур бўлган ишлар ҳажмини белгалаш. Фойдасиз ишни ва айрим операцияларни такрорлашни истисно этиш. Бошқарув ва такрорлашни истисно этиш. Бошқарув ва назорат тизими элементларининг ўзаро ҳамкорлиги жараёнини ишлаб чиқиш, қарорлар турлари ва уларни қабул қилишда у ёки бу менежернинг иштироқи хусусиятини, менежер умумий ишга қўшиши керак бўлган хиссани, белгилаш, менежер ўзаро ҳамкорлик қилиш керак бўлган шахсларнинг қарор қабул қилаётган бошқа шахсларнинг менежерга кўрсатадиган таъсирини ўз ичига олади.</p>

<p>Ишни бошқарувнинг алоҳида элементлари ўртасида тақсимлаш</p>	<p>Маъёрларни белгилаш ва андозаларни тасдиқлаш. Масалан, корхонани бошқаришнинг ҳар қандай даражасининг ҳар бир раҳбари учун аниқ лавозим мажбуриятларни белгилаш, қабул қилиш. Бошқарувнинг илмий услублари доирасидаги техник усуллар. Масалан, иш вақти, меҳнатни ташкил этиш ва бошқарув фаолиятининг бошқа омилларини таҳлил этиш услубларини тадқиқ этиш. Корхона доирасида ишлаётган барча шахсларнинг мустаҳкам ҳамкорлигини ва аниқ ўзаро ҳаракатини ташкил этиш.</p>
<p>Бошқарувнинг мантиқий гуруҳларини кўриш</p>	<p>Бўлинмаларни ташкил этиш. Бошқарилаётган иш турига мувофиқ бошқарув элементларини гуруҳлаш. Масалан, обрўга эга бўлган раҳбарлар атрофида бўлинмалар (бўлимлар) тузиш.</p>

2- чизма. Корхонанинг бошқарув тизимини тузилиш жараёни.

4.2.Кичик бизнес корхоналари бошқарувининг ташкилий тузилмасида бўлинмаларнинг ўрни ва вазифаси

Корхона (фирма) ичида бўлинмаларни тақсимлаш маълум қоидаларга асосланиши керак. Жумладан, тенг гуруҳларга бўлиш қоидаси ходимлар малака тайёргарлигига эга бўлиб, қўйилган мақсадга эришиш учун яна муайян миқдордаги инсонлар зарур бўлган ҳолларда қўлланилади.

Функционал белги бўйича бўлиш қоидаси эса, ишлаб чиқариш бўйича цехлар, маркетинг, кадрлар, молия ва хоказо бўлимларни ташкил этишнинг энг оммалашган усулидир. Улар сони ташкилот эҳтиёжларига боғлиқ бўлади.

Худудий белги бўйича бўлиш қоидаси корхона ўз фаолиятини турли туманлар худудида амалга оширганда кўпроқ қўлланади. Мазкур худудда корхонанинг барча турдаги операцияларнинг бажарилишини, жумладан, сотиш бўйича ишларни минтақавий бажарувчига топширилиши мумкин.

Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот асосида тақсимлаш қоидаси ишлаб чиқарилаётган маҳсулот турини кўпайтириб бораётган, бошқа ташкилий тузилмани қўллаш ишини фақат мураккаблаштириши мумкин бўлган йирик корхоналарда кенг оммалашган.

Истеъмолчилар манфаатларини ҳисобга олган ҳолда тақсимлаш қоидаси, харидор ҳал қилувчи омил бўлган тармоқларда унинг манфаатлари ташкилий тузилмага кучли таъсир кўрсатади. Шунинг учун, истеъмолчилар манфаати ёқори қўйилган корхоналарда ушбу усул қўлланади.

Йирик корхоналарда юқорида кўрсатилган қоидаларнинг айримларидан ёки ҳаммасидан фойдаланилади. Санаб ўтилган омилларнинг ҳаммасига ёки биронтасига муҳим аҳамият берилишига тегишли усулни танлашга асос бўлади.

Бўлинмаларнинг бошқарув тузилмаларини шакллантиришда қуйидагиларни ҳисобга олиш зарур.

Стратификацияни, яъни, агар тадбиркор ўз ишини эндигина бошлаган бўлса, бошқарувнинг қандай даражасини қўллаш мақсадга мувофиқ бўлишини аниқлаш. Бунда бир ёки, одатда икки бўйсунуш даражаси мавжуд бўлади.

Лекин, иш кенгайиб бориши билан, бошқарув даражалари сони ошиб боради. Маълумки, йирик корхоналарда бошқарув зинапояси 12 тадан 20 тагача босқичдан иборат бўлади.

Расмийлаштиришни, яъни, ташкилотдаги раҳбарлик услубини ва фаолият жараёнини инсонлар орасидаги муносабатлар хусусиятини билиш. Агар бу муносабатлар кўплаб қоидалар ва йўриқномалар билан тартибга солинса, ташкилот расмий ташкилот сифатида қаралади. Қоидалар қанчалик кўп, раҳбарлик усули қанчалик бюрократик бўлса, корхона тузилмаси шунчалик расмий ва тармоқли бўлиши керак.

Марказлаштириш ёки марказлаштирамасликни, яъни олий раҳбарлик ҳал қилиниши керак бўлган масалалар рўйхати бўйича қарорларни қабул қилиши ва қарорларни етказиш иерархиясини билиш демакдир. Марказлаштирилган раҳбарлик усулини ташкил этишда муҳим ва иккинчи даражали масалаларни раҳбарнинг (раҳбарлар гуруҳининг) ўзи ҳал қилишга интилади. Ишни раҳбар ўз ваколатларининг катта қисмини бошқарувнинг қуйи даражасига берадиган ва шу билан ўз ходимлари ижодий салоҳиятларини ривожлантиришга кўмаклашадиган тарзда ташкил этиш энг илғор ва самарали деб тан олинади.

Ташкилий тузилманинг мураккаблик даражасини билиш. Корхонадаги бўлимларнинг тури, миқдори ва ўзаро ҳамкорлиги, раҳбар ходимлар, ишчи-хизматчилар сонига ва бошқалар бошқарувнинг мураккаблик даражасини белгилаб беради. Корхонанинг самарали ишлаши учун ходимларнинг вазифалари ва ваколатлари, шунингдек, уларнинг ўзаро муносабатлари тартиби белгиланади. Вазифалар ва ваколатларни белгилаш ва уларни ташкилот доирасида оммалаштиришнинг учта усули мавжуд: ташкилий схемалар, жадваллар тузиш; қўлланма (маълумотлар) ёки йўриқнома ишлаб чиқиш; вазифаларни тақсимлаш.

Корхонанинг раҳбари ва ҳар бир ходими ўз вазифалари, ваколатларини, бошқа ходимлар билан ҳамкорлик қилиш тартибини билиши керак.

4.3. Кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмаларининг ташкилий турлари

Ваколатлар, ҳуқуқлар, вазифалар ва жавобгарлик нуқтаи назаридан кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмаларининг: чизиқли; чизиқли-функционал; лойиҳаланадиган ва матрицали; венчур ва фирма ички инновацияли ташкилий турлари мавжуд.

Бошқарувни чизиқли ташкил этиш бевосита лавозим вазифаларини шу тариқа тақсимлаш асосида кўриладики, бунда, ҳар бир ходим фирма олдида турган вазифаларни бажаришга энг кўп даражада йўналтирилган бўлади. Чизиқли тузилма кўл остидагиларга бевосита таъсир кўрсатишни амалга оширишни ва тадбиркор раҳбарда барча бошқарув вазифаларини жамлашни назарда тутади. Барча ваколатлар тўғридан-тўғри (чизиқли) белгиланади.

Улар юқори бошқарув бўғинидан қуйи бошқарув бўғинларига қараб ўзгаради.

Бошқарувнинг чизиқли тузилмаси афзалликлари:

-тадбиркор раҳбарнинг яқка бошчилиги, бунда ходимларнинг иш натижалари учун шахсан жавобгарлиги қоидасига қатъий риоя этилади;

-ходимлар ўз раҳбарларидан бир-бирига зид ва ўзаро боғлиқ бўлмаган кўрсатмалар олмайдилар. Тадбиркор ўз ҳаракатлари билан бутун масъулиятни бир ўзи зиммага олади;

-қарорлар қабул қилишнинг оперативлиги;

-ахборотни тушуниш ва ундан фойдаланишнинг соддалиги;

-зарур интизомнинг, мавжудлиги бошқаришнинг пухталиги ва тежамкорлиги ва уларни сақлаб туришнинг мумкинлиги.

Чизиқли тузилманинг камчиликлари:

-мослашувчан эмаслиги, қаттиқлиги, корхонанинг бундан кейинги ўсишга мос келмаслиги;

-бошқарув усулининг бюрократик, танҳо хукмронликка асосланган бўлиши мумкинлиги;

-тадбиркор ўз ишида, албатта, юқори малакали (профессионал) бўлиши ва барча масалаларни тушуниши, билиши керак, бу эса инсонларнинг кўплиги ва улар характери турли хил эканлиги билан ғоят катта қийинчиликлар туғдиради.

Амалда чизиқли тузилма якка тартибда эгалик қилишда ва ходимлар сони кам бўлган кичик корхоналарда қўлланилади.

Бошқарув тузилмасини чизиқли-функционал ташкил этиш ўз ичида ҳам чизиқли, ҳам функционал бошқарув элементларини мужассамлаштиради, яъни чизиқли бошқарув махсус ёрдамчи хизматлар билан мустаҳкамланади.

Мазкур тузилманинг камчиликлари:

-чизиқли ва функционал ходимлар ўртасидаги келишмовчиликлар;

-тадбиркорга функционал ходимлар фаолиятини мувофиқлаштириш қийинроқ бўлади.

Амалда бошқарувнинг мазкур тузилмаларидан кичик бизнесда тадбиркорлик кенгайиб бораётган ва маҳсулот сотиш ҳажмлари кўпайиб бораётганда қўлланилади.

Лойихавий ва матрицали бошқарув тузилмалари. Лойихавий тузилма махсус лойихани ишлаб чиқиш ва унга раҳбарлик қилишда қўлланади. У дастурий-мақсадли деб ҳам номланади. Матрицали ёки катакли ташкилий тузилма ана шу тузилманинг такомиллашгани ҳисобланади.

Лойихавий тузилма - бу аниқ вазифани ҳал этиш учун ташкил этиладиган вақтинчалик ташкилотдир. У функционал бўлинма ичида ташкил этилади. Муайян лойихани амалга ошириш учун тўпланган турли соҳаларнинг юқори малакали мутахассислари унинг аъзолари ҳисобланади. Лойиха тугалланганидан кейин гуруҳ тарқатиб юборилади. Мутахассисларнинг бир гуруҳи ўзининг аввалги иш жойига кетади, иккинчи қисми - янги лойихаловчи гуруҳга ўтади. Бу тузилманинг ўзига хос хусусияти шундан иборатки, ходимлар бир вақтнинг ўзида икки раҳбарга - лойиха раҳбарига ва бу гуруҳ доирасида ишлаётган бўлим раҳбарига бўйсундилар. Кўпгина тадбиркорлик фирмалари

бор эътибор ва куч-ғайратни алоҳида-муҳим янги технологиялар ва маҳсулотларни ишлаб чиқариш, яъни инновация лойиҳаларини амалга ошириш мақсадида мана шундай тузилмаларни ташкил этадилар.

Матрицали тузилма лойихавий тузилмаларининг ривожини (такомиллашгани) ҳисобланади. У тақсимлашнинг икки тури: вазифалар бўйича ва маҳсулот бўйича тақсимлашнинг уйғунлашувидир. Матрицали тузилмалар 50-60 йилларда АҚШнинг унча катта бўлмаган авиасозлик фирмаларида пайдо бўлган. Улар соф лойихавий (одатда қиммат турадиган) тузилмадан самарали фойдаланиш учун ишлаб чиқилган.

"Женерал Электрик", "Шилл Ойл" ва бошқа корпорацияларда лойихавий тузилмани функционал тузилмага қўшиш юзасидан тажриба ўтказилади. Шу тариқа олинган схема катаклардан иборат бўлган матрица (пантера) шаклига эга бўлиб, тадбиркорлик фирмасида бир вақтнинг ўзида тўрт маҳсулот яратиш ва ишлаб чиқариш имконини беради. У гуруҳнинг ҳар бирига алоҳида раҳбар жавоб беради. Хизматчиларнинг барча тўртта гуруҳи маҳсулотни яратишдан бошлаб уни ишлаб чиқариш ва сотишгача бўлган занжирдаги вазифаларни бажаради.

Матрицали усулнинг афзаллиги: фирма фаолиятининг ўзгариб бораётган ички ва ташқи шароитларига тез муносабат билдириши ва мослашишига имкон беради;

- истеъмолчи талаблари ва ресурсларни тежаш зарурати ўртасида самарали мувозанатни йўлга қўйиш имконини беради;
- мутахассислар ўртасида бевосита алоқаларни қўллаб-қувватлаш, зарур ахборот билан тўғридан-тўғри таъминлаш имконини беради;
- Бўлим ичида бюрократик тамойилларни заифлаштиради; Функционал тузилмада қабул қилинганига нисбатан хулқ-атворнинг янада демократик меъёрлари ҳисобига меҳнатдан манфаатдорликни кучайтиради ва меҳнатга иштиёқ ортади.

Матрицали тузилманинг камчиликлари: тузилманинг мураккаблиги, раҳбарлар ваколатларини аниқ белгиламаслик натижасида турли низоли вазиятларнинг вужудга келтириши мумкинлигидир.

Хорижий мамлакатларидаги тадбиркорлик фаолиятини таҳлил этиш натижаларининг кўрсатишича, лойихавий ва матрицали тузилмалардан қуйидаги шартлар мавжуд бўлганида фойдаланиш мақсадга мувофиқдир:

1.Ишлаб чиқилган лойиха ноёб ва долзарб (уни бажаришда эса сусткашлик бўлмаслиги керак);

2.Маҳсулот тури ёки технология тез-тез алмашганда.

3.Гуруҳнинг лойиха устида ишлаш вақти чекланган бўлиши керак. Буюмни оммавий ишлаб чиқариш бошланиши билан, уни такомиллаштириш юзасидан ишлар оддий функционал бўлимларда олиб борилади.

4.Муаммо гуруҳ аъзоларининг умумий куч-ғайратлари ҳисобига ҳал этилдиغان ҳолларда.

Венчур ва инновация тузилмалари. Венчур ва инновация тузилмалари лойихавий (дастурий-мақсадли) ташкилий тузилмаларининг замонавий кўриниши ҳисобланади. Бу икки ном муайян даражада синоним ҳисобланади. Инглизча "venturi" сўзи "таваккал иш" деган маънони билдиради. Одатда, бизнесда таваккал иш инновациялар, яъни янги технологиялар, товарлар ёки хизматларни ишлаб чиқаришдан иборатдир. Бозор иқтисодиёти ривожланган барча мамлакатларда кичик бизнесда ана шундай тузилмалар ташкил этилади. Тадқиқотларнинг кўрсатишича, бу бозорнинг тез ўзгараётган шароитларига тез муносабат билдиришнинг энг истиқболли йўлидир.

Қуйидагилар ана шундай тузилмаларнинг характерли хусусиятлари ҳисобланади:

- Таваккалчилик бизнеси, яъни, тадбиркор мутлоқо янги, аввал ҳеч ким ишлаб чиқармаган (инновация) объектини танлайди ва уни ишлаб чиқаришга ўз сармояси, ёки, қарзга олинган молия маблағлари билан

таваккал қилади. Тадбиркор муваффақиятга эришса, юқори ёки ўта юқори фойда олиши мумкин;

- Фан билан боғлиқ венчур фирмасида маҳсулотни яратиш ва ишлаб чиқаришгача етказиш катта фирмаларнинг функционал бўлимларидагидан анча тез (тўртдан уч, кўпинча бешдан уч баравар тез) рўй беради. Буни иккита сабаб билан тушунтириш мумкин: кичик жамоанинг йиғинчоқлиги ва фаолиятнинг бир мақсадга йўналтирилганлиги, ҳамда, бундай ташкилотларнинг инновация объектини танлашга ўзига хос ёндашуви билан изоҳланади. Венчур фирмасида, одатда, тез самара берадиган лойиҳалар ишлаб чиқилади. Ҳамма нарса мақсадга мувофиқликликка ва пировард маҳсулотни ишлаб чиқаришга бўйсўндирилади;
- Венчур фирмаси яхлит кичик бизнес бўлганидан бизнес дунёсида катта тезкорликга эга бўлади. У мустақил ташкилот бўлиб, иш схемалари, усулларини тез ўзгартириш имкониятига эга,
- Тадбиркор (мулкдор, раҳбар, менжер)нинг уддабуронлик, илғор фикрлаши, тиришқоқлиги, дадиллиги, таваккалчиликда жўшқинлиги каби фазилатлар ғоят муҳим бўлиб, "венчур" номига бевосита мос келади.

Кичик бизнесда муваффақиятли ҳаракат қилаётган венчурларнинг самараси шунчалик юқорики, катта фирмаларнинг раҳбарлари кўпинча улардан иттифоқчиларни излашади, улар билан инновация лойиҳаларини бажариш учун шартнома-буюртмалар тузадилар. Иккинчи йўл венчур гуруҳларининг ижобий тажрибасини ўрганиш ва фирма ичида тегишли инновация бўлинмаларини ташкил этишдир.

Инновация (венчур) фирмаси ички бўлинмалари турлари.

Тадбиркорликда инновациялар қоидасига амал қилиш рақобат курашида фирманинг омон қолиши ва унинг самарали фаолият кўрсатишининг муҳим шарти ҳисобланади.

Йирик тадбиркорлик фирмаларида инновация тузилмалари бир қанча омиллар, ишлаб чиқарилаётган лойиҳаларнинг аҳамиятини, уларнинг мақсад - йўналишлари ва мураккаблиги, шунингдек расмийлаштириш даражасига боғлиқ, ҳолда бир неча турга бўлинади.

Янги маҳсулотни яратиш бўлими. Бу аслида, лойиҳавий маҳсулот тузилмасидир. Бўлим фирма учун стратегик аҳамиятга эга бўлган янгиликни ишлаб чиқиш учун ташкил этилади. Расман, у соҳага мос бўлган функционал бўлимга тааллуқли бўлади. Лёкин инновация бўлимидаги ишланмалар мазкур бўлим иш режасига қўшилмайди.

Бевосита интеграция. Бу энг муҳим аҳамиятга эга бўлган маҳсулотни ишлаб чиқиш демакдир. Шу билан бирга, инновация асосий ишлаб чиқариш фаолияти билан мустаҳкам боғлиқликдадир. Ишни муваффақиятли амалга ошириш учун унинг асосида турадиган технология, конструкторлик ва бошқа хизматлар ҳам керак бўлади. Шу тариқа янгиликни ишлаб чиқиш фирмани бошқаришнинг мавжуд тизимига интеграцияланади. Табиийки, фаолиятнинг янги, ижодий тури пайдо бўлиши ташкилотга жиддий таъсир кўрсатади, унинг аъзолари хулқ-атворида у ёки бу ўзгаришларни келтириб чиқаради.

Агар инновация фирма учун жуда муҳим аҳамиятга эга бўлса, лёкин амалдаги асосий ишлаб чиқариш билан мутлоқо боғлиқ бўлмаса, у ҳолда корхона бошқарувида янги маҳсулотни яратиш билан шуғулланувчи ихтисослаштирилган бўлинма ташкил этилиши ва унинг воситасида бозорга чиқиш катта фойда келтириши мумкин. Муваффақиятга эришилса, бундай бўлинма мустақил бўлимга айлантирилади.

Янги тузилмаларни анъанавий функционал ва бошқа хизматлар билан боғлаш учун фирмада кўпинча воситачилик марказлари ташкил этилади. Бу - экспертларнинг мустақил гуруҳлари бўлиб, улар, бир томондан, яратилаётган маҳсулот хусусиятлари ҳақида, иккинчи томондан, унинг эҳтимол тутилган истеъмолчиси ёки унинг фойдаланувчиси ҳақидаги ахборотга эга бўладилар ва ишлаб чиқарувчи ва истеъмолчи ўртасида алоқа ўрнатишга ёрдам берадилар.

Тадбиркорлик фирмасида шу тариқа унинг фаолияти самарадорлиги ва рақобат курашида унинг матонатини кафолатлайдиган мувофиқлаштирувчи (мослаштирувчи), венчур ва инновация тузилмаларининг бутун бир тармоги амал қилади.

4.4. Кичик бизнес корхоналари бошқарув тузилмалари аъзоларининг ўзаро муносабатлари

Тадбиркорлик тузилмаларини ташкил этиш турларининг ранг-баранглиги турли мансаб ва лавозимларни эгаллаб турган ташкилот аъзолари ўртасидаги ўзаро муносабатларнинг ҳар хил турларини ўрнатилиш заруратини келтириб чиқаради. Ташкилот ички муносабатлари турлари унинг ташкилий таркиби тури билан бир хилдир. У қуйидаги вариантларни ўз ичига олади.

- чизиқли муносабатлар;
- функционал муносабатлар;
- бошқарув аппарати муносабатлари;
- шахслараро норасмий муносабатлар.

Чизиқли муносабатлар - бу раҳбар ва унинг қўл остидагилари ўртасидаги муносабатлар. Масалан, цех бошлиғи ва уста; бош бухгалтер ва моддий бойликларни ҳисобга олиш бўйича бухгалтер ўртасидаги муносабатлар. Ўсиб бораётган корхонада бўйсинишнинг чизиқли муносабатлари, энди, жамоа тусида бўлиши мумкин, бунда, бир даражадаги бир қанча бўлим анча юқорида бошқарув даражасидаги бўлимга бўйсинади. Масалан, бригадирлар цех бошлиғига бўйсинади; бош муҳандиснинг ўз қўл остида бир неча цех бошлиғи бор.

Функционал муносабатлар - бу ташкилот доирасида у ёки бу вазифани бажаришга ваколатли бўлган мутахассиснинг бошқа аъзолар билан муносабатидир. Одатда бундай ишлаб чиқариш миссияси тавсия шаклида бўлади. Масалан, кадрлар бўлими бошлиғи ходимларни ишга қабул қилиш, уқитиш ва ижтимоий жиҳатдан таъминлаш масалаларида цех бошлиғи билан функционал муносабатлар бўлади. Бухгалтер - пул билан таъминлаш, сотиш, реклама масалалари ва бошқа масалалар бўйича сотиш бўлими бошлиғи билан функционал муносабатларда бўлиши мумкин. Шу билан бир қаторда функционал раҳбарнинг ўзи ҳам ўз чизиқли ташкилоти доирасида чизиқли муносабатда бўлади (масалан, кадрлар бўлими бошлиғи ўз бўлими ходимларига

нисбатан чизиқли муносабатда бўлади). Функционал муносабатларнинг бошқа турига латерал деб номланган муносабатлар ҳам киради. У инглизча "Lateran" сўзидан олинган бўлиб, "ён томондаги" деган маънони билдиради. Латерал муносабатлар функционал муносабатларнинг бир тури ҳисобланади. Улар икки тоифада бўлиши мумкин:

коллегнал - битта бўлим ходимлари ўртасидаги (Ҳамкасблар ўртасидаги) муносабатлар;

параллель - бу ташкилотда бир хил мавқега эга бўлган, лекин турли бўлимлар ва бўлинмаларда ишлаётган хизматчилар (ходимлар) ўртасида ахборот, ғоялар, фикрларни айирбошлаш зарурати билан вужудга келадиган муносабатлардир.

Бунга бир неча бўлим (хизматлар) раҳбарлари ўртасидаги муносабатлар ёрқин мисол бўлиб хизмат қилади. Яна бир мисол сифатида битта касбдаги, лекин вазият тақозоси билан турли бўлинмаларда ишлаётган мутахассислар ўртасидаги иш бўйича муносабатлар ёки улар ходимлари ўртасида ахборот айрибошлаш муносабатларини келтириш мумкин.

Бу муносабатларнинг мақсади ахборотларни оптималлаштиришдан иборатдир. Бироқ, шуни айтиш керакки, параллел муносабатлар ҳар доим ҳам бенуқсон ва ўзаро манфаатли бўлавермайди. Улар доирасида зиддиятли вазиятларнинг вужудга келиш ҳоллари кам эмас (масалан, сирли ахборотнинг ошкор бўлиши, хокимият рақобати).

Бошқарув аппарати муносабатлари. Муносабатларнинг бу тури у ёки бу кишиларнинг ҳуқуқ ва ваколатларини ифодалаганда рўй беради. Бунда, лавозим мажбуриятлари тавсиялар, маслаҳатлар беришдан иборат бўлади.

Масалан, корхонада янги ходимларни ишга қабул қилиш масалалари билан шуғулланадиган махсус гуруҳ тузилиши мумкин. Бунга, ходимлар бўлими вакили, бўш жойлар мавжуд бўлган бўлимларнинг раҳбарлари ёки раҳбар ўринбосарлари киради. Бунда, гуруҳ лавозимга номзод билан суҳбатлашиш, тест синовидан ўтказишни амалга оширади ва шундан кейин,

мазкур кишини ишга қабул қилиш (ёки рад жавоб бериш) ҳақида хулоса тавсиянома беради.

Муносабатларнинг тўртинчи тури **шахслараро муносабатлардир**. Бундай муносабатлар - жамоа ходимлари ўртасида бошқариб бўлмайдиган равишда - ташкилотда қабул қилинган қоидалар, кўрсатмалар, инсонларнинг хизмат макомидан қатъий назар вужудга келади. Бундай муносабатлар ўзаро хўш кўриш ва хўш кўрмаслик, янгилик, дўстлик, хурмат ва бунинг аксига асосланиши мумкин. Бўлимда норасмий пешқадам, муҳим мансабга эга бўлмаган, лекин, шундай характер белгиларига эга бўлган инсон бўлиши мумкинки, бу белгилар бошқа инсонларни унинг фикрини тинглашга ёки унинг қарорларига бўйсунушга мажбур этади. Ҳар қандай, ҳатто энг кичик корхонада ҳам расмий тузилма билан бирга норасмий тузилма пайдо бўлади ва ривожланади. Бунда, турли шахслараро муносабатларнинг чирмашиб кетиши рўй беради. Норасмий алоқаларнинг йиғиндииси жамоадаги микроклимни белгилайдики, бу кўп жиҳатдан меҳнат самарадорлигига таъсир кўрсатади. Агар микроклим ижобий, дўстона бўлса, демак, бўлим ҳам катта самара билан ишлайди, аксинча бўлса, унинг иш қобилияти кескин пасаяди. Жамоа ичида шахслараро муносабатлар муаммоси билан, кўпинча кичик корхона раҳбарининг ўзи шуғулланишга тўғри келади.

4.5. Кичик бизнес корхоналарининг иқтисодий - молиявий фаолияти

Бозор иқтисодиёти шароитида корхона ва ташкилотлар фаолият юритишларини маблағ билан таъминлаш иқтисодий муаммолардан бири бўлиб, катта таваккалчиликни талаб этади. Сарфланган маблағларни қайтариш, қоплаш муддати қанчалик узоқ бўлса, бу ҳавф даражаси ҳам шунчалик ошиб боради. Чунки, бу муддат ичида бозор конъюнктураси ҳам, нарх-наволар ҳам, иш ҳақи тўловлари зимдан ошиб боради. Шунинг учун, иқтисодиёт барқарор бўлмаган шароитларда (айниқса бу ҳолат нафақат айрим товар бозори, балки бутун мамлакат учун хос бўлса) ҳаражатлар тезроқ қопланадиган самарали лойиҳаларга маблағ сафлаш мақсадга мувофиқдир. Бундай ёндошиш илмий-техника тараққиётининг суръати энг юқори бўлган ва янги технология ёки маҳсулотларнинг кириб келиши олдинги инвестицияларни тезда кадрсизлантириб юбориши мумкин бўлган тармоқлар учун жуда муҳимдир. Бундан ташқари, пулни олувчи унчалик обрўга эга бўлмаса ва маблағ эгаси узоқ муддатга унга пулни ишонишни хоҳламаса ҳам маблағнинг ўзини қоплаш муддатига қараб иш кўрилади.

Мисол тариқасида, мустақил фаолият юргизаётган “Азизбек” кичик корхонасининг маблағ билан таъминланиш ва ўзлаштириш тартибини кўриб чиқамиз. Корхона ихтиёрида ўзлаштириш учун 120 минг сўмлик хом-ашё ресурслари ва тайёр маҳсулотлар мавжуд. Мазкур ресурслардан фойдаланиш натижасида корхона 35 минг сўм даромад олишни кўзда тутмоқда. Шу аснода корхонанинг ривожланиш фондидан ажратилган пуллар ва банкдан олинган кредитларни 4 йилдан кечиктирмасдан қайтариш режалаштирилган. Хўш, ушбу лойиҳа талабни қондира оладими?

Бунинг учун қуйидаги ҳисоб-китобларни амалга оширамиз.

Корхона харажатларини қоплаш муддати қуйидаги формула орқали ҳисобланади:

$$\text{Харажатлар - Бошланғич инвестициялар} \quad 120\,000 \\ \text{ни қоплаш} = \frac{\text{-----}}{\text{Хар йилги пул даромадлари} \quad 35\,000} = \text{-----} = 3,4 \text{ йил (1)} \\ \text{муддати}$$

Мазкур ҳисоб-китобдан кўриниб турибдики, ҳисоблаб чиқилган харажатларни қопланиш муддати белгиланган муддатдан анча кам (8 ойга). Демак, инвестиция ажратишнинг ушбу варианты қулайдир.

Аммо амалда пул даромадлари ҳар йили ҳар хил бўлади. Одатда, улар иш бошида камроқ бўлиб, кейинчалик ўсиб бориши мумкин (агар, лойиха бирор-бир аниқ мақсадни кўзлаган бўлса ва ишлаб чиқарадиган маҳсулот харидоргир бўлса, албатта). Бундай ҳолатда харажатларни қоплаш муддати анча бошқача бўлади.

Фараз қилайлик, инвестиция миқдори мисолимиздаги каби бўлсин, йиллар бўйича кўзда тутиладиган тушумлар қуйидагича бўлсин:

биринчи йил - 25 минг сўм;

иккинчи йил - 35 минг сўм;

учинчи йил - 48 минг сўм;

тўртинчи йил - 54 минг сўм.

Булардан кўринадики, биринчи 3 йилда даромадлар ҳажми 108 минг сўмни ташкил этади, демак, инвестициянинг тўлиқ қопланиши учун тўртинчи йили давомида атига 12 минг сўм талаб этилади. Бу суммани тўртинчи йилда кўзда тутилган даромадлар суммаси (54 минг сўм) га бўлиб, шу йил учун харажатларни қопланиш муддатига - 0,22 йилга эга бўламиз. Шундай қилиб, харажатларни қоплаш муддати 3,22 йилни (3,0 + 0,22) ташкил этади.

Инвестицияларни таҳлил қилишнинг бундай усули соддалиги ва аниқлиги билан ажралиб туради. Унинг қулайлиги яна шундаки, агар инвестиция йўл қўйиладиган муддатда қопланиши нуқтаи назаридан баҳоланганда, у инвестициянинг калтислиги ҳақида ҳам аниқ тасаввурга эга

бўлишга ёрдам беради. Шу боисдан бундай ҳисоб-китоб инвестицияни баҳолашнинг энг мукамал усулларига фойдали қўшимча бўла олади. Чунки улар кўпинча кутилиши мумкин бўлган иқтисодий инқироз ҳавфини унчалик яққол ифодалаб кўрсатиб бера 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 қоплангандан 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, яъни дисконтлаштирилган усулини қўллаш мақсадга мувофиқдир.

Дисконт [ингл. discount] ҳозирги пайтдаги баҳолар билан уларни қайтариш давридаги баҳолар ўртасидаги фарқлари ёки қимматбаҳо қоғозлар номинали. Моҳияти, турли даврларда инвестиция сарфлари ва келгусида фирманинг ички даромадлилик нормаларини аниқлаш давомидаги пул тушумларини, яъни капитал маблағларни қопланиш (қайтарилиш) коэффициентидан иборатдир.

Пулларнинг ёки сарфланган маблағларнинг “бугунги” ва “кечаги” қийматлари ўртасидаги фарқни ҳисобга олиш учун инвестицияларнинг қопланиши ҳисоб-китоб қилинаётганда келгусидаги даромадлар дисконтлаш коэффициентларига кўпайтирилади. Дисконт коэффициентларининг ҳисоблаш қуйидаги формула орқали аниқланади:

$$K_d = \frac{1}{(1 + K) \times T} \quad (2)$$

бунда, K - пул қийматининг ўзгариш суръати (одатда, банк кредитлари бўйича ўртача фоиз даражасида қўлланилади);

T - инвестиция ажратилган вақтдан бошлаб ўтган вақт, кунлар.

Масалан, фоиз ставкаси 10 га тенг бўлса, учинчи йил учун дисконтлаш коэффициенти:

$$K = \frac{1}{(1 + 0,3)^3} = 0,769 \text{ ни ташкил этади.}$$

Бундан фойдаланиб, юқорида кўриб чиққан мисолимиз учун инвестицияни қопланиш муддатини аниқлаймиз. Бунинг учун (1) формуладан фойдаланиб, инвестициянинг қопланиши керак бўлган даврда пул қийматининг фарқини аниқлаб оламиз.

Шундай қилиб, банк фойизи 10% бўлган ҳолда, дисконтланиш даромадлари:

Дисконтланиш коэффициенти:	Дисконтланиш даромадлари:
-------------------------------	------------------------------

биринчи йилда - $1 / (1+0,1) = 0,9091$;	$25\ 000 \times 0,9091 = 22\ 728$ сўмни;
иккинчи йилда - $1 / (1+0,2) = 0,8333$;	$35\ 000 \times 0,8333 = 29\ 166$ сўмни;
учинчи йилда - $1 / (1+0,3) = 0,7692$;	$48\ 000 \times 0,7692 = 36\ 922$ сўмни

ташкил этади. Жами бўлиб уч йилда дисконтланган, яъни сўмнинг бугунги кундаги харид қилиш қобилиятида ифодаланган, даромадлар ҳажми 88 816 сўм ($22\ 728 + 29\ 166 + 36\ 922$) ни ташкил этади. Демак, фирма бўйича инвестициянинг тўлиқ суммасини қоплаш учун фирмага 31 184 ($120\ 000 - 88\ 816$) сўм етишмаяпти. Мана энди, тўртинчи йилда инвестициянинг умумий ҳажмини етишмаётган қисмини янада аниқроқ қилиб ҳисоблаб чиқишимиз мумкин. Демак, тўртинчи йилда дисконтланган даромадлар:

$$1 / (1 + 0,4) = 0,7142; \quad 54\ 000 \times 0,7142 = 38\ 567 \text{ сўмни ташкил этади.}$$

Энди фирма учун инвестициянинг етишмаётган суммасини (31 184 сўм) ҳисоблаб чиқилган тўртинчи йилдаги инвестиция суммаси (38 567 сўм) га бўлиб 0,81 га эга бўламиз. **Шундай қилиб, фирма инвестицияларининг қопланиш**

муддати 4 йилда эмас балки 3,81 йилни ташкил этар экан. Ваҳоланки, фирма инвестиция харажатларининг маълум вақт ўтиши билан қиймати (таннархи) нинг ўзгариб боришини ҳисобга олмасдан 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 инвестицияларни қопланиш кўрсаткичи бизга, ишлаб чиқиладиган лойиха учун ажратилган маблағларни 4 йил муддатга зўрға етишини кўрсатиб берди. Агар, банк кредитларининг фоизлари ҳам инфляция даражасини ҳисобга олиб ўзгариб борса, унда ушбу лойихани қабул қилиш мақсадга мувофиқ эмасдир. Шунинг учун, инвестициялаштирилаётган лойиҳаларни ишлаб чиқиш давомида кўзда тутиладиган (иқтисодий) омиллардан ташқари, кўзда тутилмаган (табiiй, ижтимоий) омилларни эътиборга олган ҳолда бир нечта вариантларини ишлаб чиқишни тақазо этади.

Лёкин, буни қандай амалга ошириш мумкин?

Бундай ҳолатларда мавжуд барча инвестициялаш вариантларини инвестицияларнинг фойдалилик даражаларини аниқлаш орқали ўрганиб чиқиш тавсия этилади. Фойдалилик кўрсаткичи сифатида, **фойдалилик коэффициенти** деб аталувчи катталиқдан фойдаланиш мумкин. У қуйидаги формула ёрдамида ҳисобланади:

$$\text{Фойдалилик коэффициенти} = \frac{\text{Кўзда тутилган даромадлар суммаси}}{\text{Кўзда тутилган харажатлар суммаси}} \quad (3)$$

Кўзда тутилган даромадлар суммаси - бу мазкур инвестициялаштирилаётган лойихани амалга ошириш эвазига келгусида олинadиган фойда ҳажмидир. Лёкин у келгусида кутиладиган абсолют миқдорларда эмас, балки юқорида таъкидлангандек, дисконтлаш коэффицентлари билан тўғриланган ҳолда юзага келади. Бошқача қилиб айтганда, формуланинг суратида сўмнинг бугунги қийматида ифодаланган даромадлар суммаси акс этади.

Кўриб чиқиладиган инвестиция лойиҳаларни амалга ошириш учун сарфланадиган барча харажатлар ҳажми ҳам худди шундай ҳисобланади. Бу ҳисоб-китоблар бир ннеча йилдаги инвестиция лойиҳаларини амалга оширишга қаратилгандир, агар инвестициялаштириш қисқа муддатларга (3 ой, 6 ой ёки 1 йилга) мўлжалланган бўлса, бундай ҳолда харажатлар ва даромадларни дисконтлашнинг хожати йўқ.

Фойдалилик коэффициентига асосланиб, агар коэффициент 1,00 дан юқори ёки унга тенг бўлган тақдирдагина инвестициялаштириладиган лойиҳаларни амалга ошириш мақсадга мувофиқдир.

Бироқ, бу ҳисоб-китобларлар ҳам айтарлик етарли эмас. Негаки маблағ билан таъминлаш тақчиллиги юқори бўлган шароитларда, фойдалилик коэффициентлари юқорироқ бўлган лойиҳаларни қўллаш афзал бўлиб қолади. Буни қуйидаги мисолда кўриб чиқайлик. Дейлик, иккита инвестицион лойиҳа тақдим қилинган бўлсин.

Биринчи лойиҳа бўйича харажатлар ҳажми 200 минг сўмни ташкил этиб ва бу жами 1 млн. сўм миқдорда дисконтланган даромад келтириш кўзда тутилган. Бунда соф даромад (даромад - инвестиция, харажат) 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 мартага камдир.

Сиздаги мавжуд маблағ эса 200 минг сўмни ташкил этиб, биринчи лойиҳани инвестициялаштириш имкониятига эгадирсиз. 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 лойихаларга сарф қилсангиз, натижада сиз 1,6 млн. сўмга яқин соф даромадга эга бўласиз. Бу эса биринчи лойиха даромадига нисбатан 2 мартага кўпдир.

Бироқ ҳаётда фойдалилик коэффициентлари бир хил бўлган бир нечта лойихалар бир вақтнинг ўзида камдан-кам ҳоллардагина учрайди. Бу коэффициентлар кўпинча бир-биридан кескин фарқ қилади. Шунинг учун қайси лойихани танлаш масаласи ҳал қилинаётганда, авваламбор уларнинг фойдалилик коэффициентларини катталиклари бўйича, яъни ушбу коэффициентлар миқдорини камайиб бориш тартибини кўрсатувчи схема тузиб кўзатиб бориш мақсадга мувофиқдир.

Буни ҳаражатлар ва даромадлар имкониятига қараб қуйидаги жадвал тарзида ҳам ифодалаш мумкин:

5 - жадвалдан кўринадики, агар фирма 2,5 млн. сўмлик лойихаларни инвестициялаштириш имкониятига эга бўлса, бу маблағларни А, Б, В ва Г лойихалар учун сарфлаш мақсадга мувофиқ бўлиб, жуда катта даромад келтириш имконияти бўлсада Д лойихадан воз кечмоқ зарурдир.

Агар фойдалилик коэффициентига эътибор бермасдан, фақат кўзда тутилган даромадларнинг максимал миқдорларига қараб иш кўрилганда, унда

Д, Б ва В вариантлар танланган бўлинарди. Бунда жами ҳаражатлар 2,4 млн.

сўмни ташкил этган ҳолда, фирма даромади 2,955 млн. сўмни ташкил

“Азизбек” фирмасининг инвестициялаштирилган лойиҳалар бўйича
 фойдалилик коэффициентларининг ҳисоб-китоби.

Лойиҳа	Кўзда тутилган ҳаражатлар 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

қиларди. Агар фойдалилик коэффициентини ҳисобга олиб тузилган инвестиция лойиҳасини амалга оширилганда, олинадиган даромад ҳажми 3,305 млн. сўмни ташкил қилиши мумкин эди.

Юқорида таъкидланганлардан ташқари, амалда бўлиши мумкин бўлган комплекс лойиҳаларни эътиборга олиш ҳам жойиздир. Бу ҳам инвестиция маблағларини ажратишнинг вариантларидан бири бўлиб, бунда маълум бир лойиҳа бир вақтда бошқа бир лойиҳа билан параллель 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 миқдорда даромад келтирадиганган лойиҳа бор. Бунда фойдалилик коэффициенти $1,4$ ($840/600$) ни ташкил этади. Лекин, шу билан

бирга фирма умумзавад хўжалигини такомиллаштиришга яна 100 минг сўм сарфлаши зарур. Бу эса даромадлиликни фақат 60 минг сўм миқдордагина ўсишига олиб келади, ёки бошқача қилиб айтганда, бу лойиха бўйича фойдалилик коэффициенти 1 дан кичик бўлиб, 0,6 (60/100) ни ташкил этади. Бирок, агар бир-бири билан боғлиқ бўлган ушбу лойиҳалар бўйича инвестициялар миқдорини ва кутилаётган даромадларни қўшсак, бунда биринчи ҳолатда 700 минг сўм (600+100), иккинчи ҳолатда эса 900 минг сўм (840+60) келиб чиқини кўрамыз. Шундай қилиб, умумий (интеграл) фойдалилик коэффициенти 1,29 (900/700) ни ташкил этади, яъни 1 дан анча юқори. Бу эса бизга аккала лойиҳани бир вақтда амалга ошириш учун қанча зарур маблағ сарфлаш мумкинлигини кўрсатади.

Фойдалилик коэффициентларидан фойдаланиш - ўзининг оддийлиги ва қулайлиги билан ажралиб турадиган усул бўлиб, етарлича асосли қарорлар (хулосалар) ни қабул қилишга ёрдам беради. Ягона мураккаблиги шуки, кўзда тутилаётган даромадларни ва инвестицияларни дисконтлаштириш бўйича ҳисоб-китобларни тўғри амалга оширишдан иборатдир. Айниқса, у янги очилаётган ва иш бошлаётган корхона ва фирмалар учун жуда фойдалидир. Чунки улар олган қарзларидан тезроқ кутилиб, даромадларини янада кўпайтириши, ва натижада маблағ сарфлашнинг энг фойдали лойиҳаларини танлаш имкониятларини яратмоқлари зарур.

Бозор иқтисодиёти шароитида давлат мулкани хусусийлаштириш натижасида, хўжалик юритаётган субъектларнинг турли мулк эгалигидаги ташкилий-ҳуқуқий шаклларни шаклланиши, тармоқларнинг молиявий-хўжалик фаолиятини бошқаришда ва назорат қилишда бухгалтерия ҳисобот маълумотларини ҳамда молиявий натижаларини таҳлил қилиш муҳим аҳамиятга эга бўлиб қолмоқда.

Ўзбекистон Республикаси территориясида турли мулкчилик шаклларида фаолият кўрсатаётган тармоқлар молиявий фаолиятини таҳлил қилишни такомиллаштириш ва тўғри юритишни йўлга қўйиш борасида Молия

вазирлиги томонидан тасдиқланган (1995 йил 27 январь, № 9), Давлат, Солик қўмиталари билан ўзаро келишилган (1995 йил 26 январь, № 01-8-18 ва 1995 йил 17 январь, № 5) ва Адлия вазирлигида рўйхатдан ўтказилган (1995 йил 13 март, № 130) ва 1998 йил 5 февралда қўшимча ва ўзгартиришлар киритиб қайта қонун сифатида қабул қилинган, ҳозирда амал қилаётган “Маҳсулотлар таннархига киритиладиган маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотиш (ишлар, хизматлар) бўйича ҳаражатлар турлари тўғрисида ва молиявий натижаларни шакллантириш тартиби тўғрисида”ги Низом муҳим меъёрий ҳужжатлардан бири бўлиб ҳисобланади.

Қоидада кўрсатилган ҳаражатлар классификацияси авваламбор ҳаражатларни тўғри ва тўлиқ ифодалашга (ҳисобга олишга) йўналтирилгандир, шунингдек корхоналарнинг молиявий ҳисоботларини тайёрлаш мақсадида молиявий натижаларни (фойда ёки камомадларни) ҳам тўғри ва аниқ аниқлашга қаратилгандир.

Корхоналар фаолиятининг молиявий натижаларини ифодаловчи **фойданинг** асосий кўрсаткичлари қуйидагилардан иборат:

а) маҳсулотлар сотишдан тушган ялпи фойда (ЯФ);

бу, реализациядан 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 ҳаражатлар (Ҳараж.) ўртасидаги фарқ ва плюс ёки бошқа асосий фаолият соҳалар даромадлари (Дар.) ёки камомадлари (БКам.) айирмасидан иборат, яъни:

$$\text{ИЧФ} = \text{ЯФ} - \text{Ҳараж.} + \text{БДар.} - \text{БКам.}$$

в) умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (ёки камомад) (УХФ);

бу, алгебраик ифодалар йиғиндииси тарзида ифодаланади: асосий фаолиятидаги фойда (АФФ) плюс дивидендлар (ДД) ва фоизлар (ФД) бўйича

даромадлар плюс (ёки минус) чет эл валюталари бўйича операцияларидан даромадлар (ёки камомад) (+/- ЧЭВ) плюс (ёки минус) қимматбаҳо қоғозлар инвестицияларини қайта баҳолашдаги даромадлар (ёки камомадлар) (+/- КККБ) минус фоизлар бўйича ҳаражатлардан (ФХ) иборат, яъни:

$$\text{УХФ} = \text{АФФ} + \text{ДД} + \text{ФД} +/- \text{ЧЭВ} +/- \text{КККБ} - \text{ФХ}$$

г) солиқ тўловларигача бўлган Фойда (СФ);

бу кўрсаткич ҳам алгебраик ифодалар йиғиндииси тарзида ифодаланиб, умумий хўжалик фаолиятидаги фойда (УХФ) ва тасодифий (кўзда тутилмаган) фойда ва камомадлар (ТФК) сальдосидан иборат, яъни:

$$\text{СФ} = \text{УХФ} +/- \text{ТФК}$$

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 қолган қисмидир, яъни:

$$\text{ЙСФ} = \text{СФ} - \text{ФС} - \text{БС}$$

Корхоналарнинг хўжалик фаолияти юритиш давомида келиб чиқадиган ҳаражатлар ўз хусусиятларига кўра қуйидаги классификацияга бўлинади:

1. Маҳсулотларнинг ишлаб чиқариш таннархи:

- а) тўғри ва эгри моддий ҳаражатлар;
- б) тўғри ва эгри меҳнат ҳаражатлари;
- в) бошқа тўғри ва эгри ҳаражатлар;

2. Маълум даврдаги ҳаражатлар:

- а) сотиш билан боғлиқ ҳаражатлар;
- б) бошқариш билан боғлиқ ҳаражатлар (администрация ҳаражатлари);

в) бошқа жараёнлар билан боғлиқ ҳаражатлар ва камомадлар.

3. Молиявий фаолият билан боғлиқ ҳаражатлар:

а) фоизлар бўйича ҳаражатлар;

б) хорижий валюталар билан операциялар билан боғлиқ курсларнинг салбий фарқи;

в) қимматбаҳо баҳолар бўйича сарф қилинган маблағларни қайта баҳолаш.

г) молиявий фаолият билан боғлиқ бошқа ҳаражатлар.

4. Тасодифий камомадлар.

Корхоналарнинг хўжалик фаолияти юритиш давомида келиб тушадиган даромадлар ўз хусусиятларига кўра қуйидагича гуруҳланади ва у ҳисоботларда қуйидаги асосий бўлимлар бўйича акс этади:

- реализациядан тушган соф тушумлар;

- асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар);

- молиявий фаолият соҳаларидги даромадлар;

- тасодифий даромадлар.

1. Реализациядан тушган соф тушумлар - маҳсулотлар (ишлар, хизматлар) ни сотишдан тушган тушумлардан, қўшимча қиймат солиғи, акцизлар, экспорт солиғи (сотиб олувчи томонидан бериладиган айрим скидкалар ёки товарларни қайтариш суммаси бунга критилмайди) ва бошқа тўлов ҳамда ажратмаларни олиб ташлангандан қолган қисми каби ҳисобланади.

Корхоналарни экспорт фаолияти билан боғлиқ операциялардан тушган фойда ва даромадларни ҳисоблаш, маҳсулотлар (ишлар, хизматлар) ни сотишдан тушган тушумлар ҳажмини аниқлаш ва ҳисоб-китоб ишлари таъкидланган қоидада белгиланган тартибда амалага оширилади.

2. Асосий фаолият соҳаларидаги бошқа даромадлар (операцион даромадлар) ҳисобот бўлимидаги “Бошқа даромадлар ва тушумлар” бандсида ифодаланади.

Ушбу даромадларга:

- хўжалик шартномаларини шартларини бузганлик учун турли хилдаги санкциялар, штрафлар, неустойкалар, пенялар, шунингдек келтирилган зарар ва камомадларни қоплаш;

- ҳисобот йилида, ўтган йилдаги даромадлар ва фойдаларни ҳисоблаб топилган суммаси;

- маҳсулотлар (ишлар, хизматлар) ни сотиш ёки ишлаб чиқариш жараёнлари билан боғлиқ бўлмаган бошқа даромадлар, яъни рента даромадлари, ёрдамчи хизмат кўрсатиш тармоқларидан тушган даромадлар, корхона тизимидаги ошхоналар ва кафелар ҳисобидан келиб тушадиган тушумлар;

- асосий фондлар ва корхонанинг бошқа мол-мулкларининг фаолиятдан келиб тушадиган молиявий даромадлар;

-тўлов муддати тулган кредиторлик қарзларини кўчириб ёзишдан тушган даромадлар.

3. Молиявий фаолият соҳаларидги даромадлар бўйича бўлимлар қуйидагиларни ўз ичига олади:

- роялти (лицензия битимида кўрсатилган нарсдан фойдаланиш ҳуқуқи учун сотувчига вақти-вақти билан пул ўтакзиб туриш) ва трансфера (эгасининг номи ёзилган қимматбаҳо қоғозларни бир киши номидан бошқа кишига ўтказиш) капиталларини тўплаш;

- корхона тизимидаги фаолият кўрсатаётган тармоқларнинг қимматбаҳо қоғозларга қўшган улушларидан келиб тушадиган дивидендлар ҳисобидаги даромадлар;

- валюта счетлари бўйича курслар фарқининг ижобий сальдолари, шунингдек чет эл валюталари бўйича;

- қиз (дочерные) корхоналар қимматбаҳо қоғозларига сарфланган маблағларни қайта баҳолаш ҳисобидан келиб тушадиган фойдалар ва бошқалар.

4. Тасодифий фойда ёки даромадлар хўжалик фаолиятини юргизиш давомида кўзда тутилмаган тасодифлар, ходисалар, эътиборга олинмаган

жараёнлар ва воқеалар туфайли вужудга келадиган даромадлар бўлиб ҳисобланади. Буларга, асосий фаолият юргизиш давомида ифодаланган ҳисоботларда акс этган бошқа даромадлар бўлими бандсидаги даромадлар киритилмайди.

Хўжалик фаолиятини юритиш давомида ўз маблағлари даражасини аниқлаш, доимо назорат қилиш муҳим ўрин тутади. Чунки мулкрий жавобгарлик, тузилган контрактлар ва шартномалар асосида келиб чиқадиган ўзаро келишмовчиликлар ёки муаммолар мана шу мулкка бўлган эгалик ҳуқуқлари бўйича гарантиялайди. Шу сабабли бу борада Молия вазирлиги (1996 йил 18 ноябрдаги 17-06/150-сонли йўриқномаси) ва Давлат солиқ қўмитаси ҳамда Вазирлар Маҳкамасининг 1996 йил 1 октябрдаги № 342 Қарорига мувофиқ, хўжалик юритувчи субъектлар мулкрий жавобгарлик бўйича мурожаат қилиш мумкин бўлган ўз маблағларини мавжудлигини (сонини) тасдиқловчи суммаларга импорт битим - контрактлари тузиш ҳуқуқига эга эканликларини таъкидлаб ўтишади.

Мулкрий жавобгарлик мулк шаклидан қатъий назар, фақат корхонани ўз маблағларига қўйилиши мумкин. Ўз маблағларнинг миқдори бухгалтерия баланси маълумотларига асосан аниқланади. Контракт-битим ҳисобланган ва импорт контракт-битими тузилган кунга даъво муддати тугаган дебиторлик қарзлари, кредиторлик қарзлари суммага тўғриланган (корректировка қилинган) охириги ҳисобот даври балансини маълумотлари қўлланилади.

Мулк шаклларида қатъий назар хўжалик юритувчи субъектлар ҳисобида бўлган **ўз маблағлари суммаси** қуйидаги формула ёрдамида аниқланади:

Умаб. = БВ - (М + Маж.ус - Маж. сун) - Дд.туг. - З,

бунда: Умаб - ўз маблағлари;

БВ - баланс валютаси (балансининг ҳамма суммаси 360 кат. ёки 780 кат.);

М - узоқ муддатли ва қисқа муддатли мажбуриятлар (баланс пассивини иккинчи ва учинчи бўлимлари - 520 кат. ва 770 кат. суммалари);

Маж. ус.- мажбуриятларнинг ўсиши - охириги ҳисобот даври учун баланс маълумотлари билан таққосганда контракт имзоланган кунга қарз олинган ва жалб қилинган (кредиторлик қарзлари, заёмлар, кредитлар ва х.к.) маблағлар;

Маж.сун. - контрактни имзолаш санаси ва охириги ҳисобот даври учун балансни тузиш санаси ўртасидаги давр учун сўндирилган мажбуриятлар;

Дд. туг.- даъво қилиш муддати тугаган дебиторлик қарзлари (Ўзбекистон Республикаси Фуқоролик кодексининг 89, 97-моддаларига мувофиқ, даъво қилиш муддати - 1 йил;

З - зарарлар (балансинг 340 кат. + 350 кат.).

Марказий Банкнинг конвертация механизмини такомиллаштириш тўғрисидаги тушунтиришларига ҳамда Молия вазирлигининг 1996 йил 21 ноябрдаги 04-01-04/427-сонли йўриқномаси мувофиқ, белгиланган тартибда қайта рўйхатдан ўтган ташкилотлар, корхоналар томонидан истеъмол товарларини реализация қилишдан олинган сўм тушумлари шартномавий курс бўйича (Марказий банк курсини 12 фоизидан ошмайдиган маржа ва Марказий банк курси) ЭАВ (эркин алмашинувчи валюта)га конвертация қилинади.

Шу муносабат билан маржа суммаси ялпи даромад ва фойда (даромад) солиғини ҳисоблаш чоғида солиқ солинадиган базадан чиқариб ташланади.

Мулк шаклларида қатъий назар корхона ва ташкилотларнинг молиявий фаолиятининг фойда ва камомадларини ифодаловчи ҳисобот шакллари қуйидагилардан иборат:

1. Маҳсулотларни (ишлар, хизматлар) сотишдан тушган соф тушумлар - **Б1**;

2. Сотилган маҳсулотлар (ишлар, хизматлар) нинг таннари (баланс бандларини (статья) қайта баҳолаш, жорий баҳоларга мос равишда қайта баҳоладиган бандларни қўшиш билан) - **Б1**;

3. Маҳсулот (ишлар, хизматлар) ларни сотишдаги ялпи даромадлар ёки камомадлар

4. Маҳсулотларни сотиш билан боғлиқ ҳаражатлар (баланс бандларини қайта баҳолаш, жорий баҳоларга мос равишда қайта баҳоланадиган бандларни қўшиш билан) - **Б 2**;

5. Администрация ҳаражатлари (баланс бандларини қайта баҳолаш, жорий баҳоларга мос равишда қайта баҳоланадиган бандларни қўшиш билан) - **Б 2**;

6. Бошқа операцион даромадлар ва тушумлар (асосий фаолият соҳаларидаги) - **Б 2**;

7. Бошқа операцион ҳаражатлар ва камомадлар (асосий фаолият соҳаларидаги) - **Б 2**;

8. Асосий фаолият соҳаларидаги фойда.

9. Акциядорлик корхоналари ва шўъба (дочерных) компанияларидан тушган дивидендлар - **Б 3**;

10. Бошқа дивидендлар - **Б 3**;

11. Акциядорлик корхоналари ва шўъба компаниялари томонидан қимматбаҳо қоғозлар (облигациялар, заёмлар) дан тушган фоизлар - **Б 3**;

12. Бошқа қимматбаҳо қоғозлар (облигациялар, заёмлар) дан тушган фоизлар - **Б 3**;

13. Хорижий валюталар билан операциялар билан боғлиқ курсларнинг салбий фарқи - **Б 3/В 3**;

14. Қимматбаҳо қоғозларга сарфланган маблағларни қайта баҳолаш натижалари (фойда ёки камомад) - **Б 3/В 3**;

15. Акциядорлик корхоналари ва шўъба компанияларидан олинган заёмларга тўловлар фоизи - **Б 3**;

16. Бошқа тўланган фоизлар - **Б 3**;

17. Доимий фаолият соҳалари бўйича фойда ёки камомад

18. Тасодифий фойдалар ёки камомадлар - **Б 4/В4**;

19. Фойда ёки даромадларга солиқ тўловларигача бўлган фойда ёки камомадлар.

20. Фойда ёки даромадларга солиқлар.

21. Бошқа, юқорида қайд этилмаган бандлардан ташқари солиқлар.

22. Жорий йилдаги соф фойда ёки соф камомадлар.

Мулкчилик шаклларида қатъий назар тадбиркорлик фаолияти билан шуғулланаётган ташкилотлар, корхоналар, ишлаб чиқариш бирлашмалари ҳамда Ўзбекистон Республикаси қонунчилиги бўйича ҳуқуқий шахс ҳисобланган корхоналар Молия вазирлигининг 1996 йил 1 октябрь № 17-5-6/115-сонли йўриқномасига асосан **йиллик бухгалтерия ҳисоботини** қуйидаги ҳажмда тузадилар:

1. Корхона баланси - 1 шакл (шакл).

2. Молиявий натижалар тўғрисида ҳисобот - 2 шакл (шакл)
ва бюджетга тўланмалар ҳақидаги маълумотнома.

3. Корхона балансига илова - 2а ва 5 шакллари (5 -шаклнинг
биринчи бўлими тўлғизилмайди).

Йиллик бухгалтерия ҳисоботини топширишда Молия вазирлигининг 1993 йил 15 ноябрдаги 155-сонли буйруғи, 27 ноябрдаги 76-сонли 1994 йил 24 октябрдаги 110-сонли ва 1996 йил 6 февралдаги 11-сонли ҳамда Давлат солиқ қўмитасининг 96-13-сонли хатлари билан тасдиқланган “Йиллик ва чораклик бухгалтерия ҳисоботи шаклларини тўлғизиш тартиби тўғрисида”ги Йўриқнома ва шаклларида фойдаланиш тавсия этилади.

4.6. Бизнесда таваккалчилик (риск)ни бошқариш

Ўзбек тилининг изоҳли луғатида "таваккал" тушунчаси: узоқ, мулоҳаза қилиб ўтирмай, нима бўлса бўлар, "ё остидан ё устидан" зайлида қилинган ҳаракат маъносида талқин қилинади. Таваккалчи тушунчаси эса таваккалига, таваккал билан иш қилувчи маъносини беради.

Америкалик ишбилармонларга хос бўлган таваккалчиликни Америка иқтисодиётига "чапани" муҳожирлар олиб келгамлар ва сингдирганлар. Улар ўтроқ, ва эҳтиёткор ерли аҳолини ўз ишбилармонлик фаолиятида таваккалчилик ҳам қилиб туришга мажбур этишган.

Америкача таърифга кўра, таваккалчилик- бу бирон иш билан шуғулланиш оқибатида зарар кўриб қолишлар қутулиб қолиш имконияти. Албатта, баъзи ҳавфларни суғурта компаниялари билан шартнома тузиш орқали олдини олиш мумкин. Бирок, ҳавфнинг асосий оғирлиги, яъни:

- менежернинг хатоси;
- нарх ўзгариши;
- талабнинг сусайиши;
- нотўғри танланган лойҳа;
- ишчиларнинг норозиликлари бошқа ишбилармоннинг елкасига тушади.

Аммо, умуман, хориж тажрибаси ишбилармонлик таваккалчиликсиз мумкин эмаслигидан гувоҳлик беради. Кимки ҳеч бир таваккал қилмаса, охир-оқибатда хонавайрон бўлади.

Ишбилармон ун минг ёки миллионларни ҳали чиқармаган маҳсулотининг бозори юришиши кафолатига эга бўлмасдан, улар устида тадқиқотлар олиб боришини, янги товарлар ишлаб чиқаришни кенгайтириш ва янгиларини кўришга таваккал қилиб сарфлайди. Унинг ҳар бир ҳаракатида **омадсизлик ҳавфи** яширинган.

Ҳавфлилик омили маблағ ва қувватларни тежашнинг кучли рағбатлантирувчиси ҳисобланади. У:

- корхона (фирма)нинг лойиҳалар рентабеллигини минг бора таҳлил этишга;

- харажатлар бўйича ҳисоб-китобни пухта билишга;

- қувватларни сотиб олиш ва кадрларни ёллашга ўта жиддий ёндошишга мажбур этади.

Шундай қилиб, таваккалчилик ҳар қандай ишлаб чиқарувчи ёки ҳар қандай банк фаолиятининг вазиятга боғлиқ, бўлган томони бўлиб, шу фаолиятнинг охири нима билан тугаши ноаниқлигини ва омад юришмаса, оқибатда зарар кўриши мумкинлигини акс эттиради.

Таваккалчилик фойдадан маҳрум бўлиш ва бошқа сабабларга кўра **зарар** кўриш сингари ёмон оқибатлар рўй бериш эҳтимоли билан ифодаланади. Шу маънода:

Таваккалчилик - бу оқибатнинг яхши бўлишига умид боғлаб, ҳавф эҳтимоллигини зиммасига олинган ҳолда қилинадиган ҳаракат.

Таваккалчилик - бу ресурс ёки даромаддан тўла ёки қисман йўқотиш ҳавфи.

Таваккалчилик - бу ноаниқлик шароитида ҳар қандай довурак менежер учун табиий ҳолат, вазият.

Таваккал - ботирнинг иши.

Таваккалчилик - бу омадсиз оқибатнинг миқдорий баҳоланиши.

Яна ўзбек тилининг изоҳли луғатида мурожаат қиламиз. Унда бу иборалар куйидагича талқин этилган:

Ҳавф - бирор кўнгилсиз ҳодиса ёки фалокат юз бериш эҳтимоллиги, хатар; кўрқинч.

Хатар - бирор бахтсизликка, фалокатга олиб келиши мумкин бўлган шароит; ҳавф; таҳлика.

Ҳавф-хатар - ҳавф ва хатар, бирор нарсдан кўрқинч. Кўриб турибмизки, **ҳавф** тушунчаси эҳтимоллик билан боғланилаётган бўлса, **хатар** иборасида эса асосий урғу шароитга, вазиятга бериляпти. Учинчисида ҳар иккала тушунча бир хил маънода талқин қилиняпти.

Бизнинг фикримизча, бошқаришда, хусусан, таваккалчиликда ҳавф тушунчасини қўллаш маъқулроқдир. Чунки айнан бу тушунча эҳтимоллик, ноаниқлик тушунчалари билан ўзаро ҳамо-ҳангдир. Масалан, янглишиш ҳавфи, режанинг бажарилмаслик ҳавфи ёки эҳтимоллиги, компьютернинг ишламаслик ҳавфи, қарор қабул қилишда йўл қўйилиши мумкин бўлган ҳавф, таваккалчиликдаги ҳавф ва ҳоказо.

Албатта, бу ерда янглишиш хатари ёки режанинг бажарилмаслик хатари ва ҳоказо юқоридагидек кўпмаъноликни бермайди ва у эҳтимоллик даражаси билан эмас, балки аниқ, бир шароит, вазият билан чамбарчас боғланган ҳолда қаралади.

Шундай қилиб, таваккалчилик бир бутун жараён дир. Уни шундай тасаввур қилиш мумкин. Эртанги кун ёки бўлажакда нима бўлишини олдиндан аниқ, башорат қилиб бўлмас экан, барча қабул қилинадиган қарорлар таваккалчилик билан боғланган. Шу сабабли таваккалчиликдан қочмаслик керак, балки уни олдиндан кўра билиб, турилиши мумкин бўлган ҳавф даражасини пасайтиришга ҳаракат қилиш лозим.

Бизнеснинг барча ташаббускорлари таваккалчиликка боришлари зарур. Таваккалчилик даражаси, фойда ёки зарар даражаси

Бугунги кунда адабиётларда таваккалчилик билан боғлиқ, бўлган эҳтимолликни турлича тушунчаларда, яъни: ҳавф, хатар.

Тадбиркорнинг ёки раҳбарнинг таваккалчилик даражасига қараб ҳавф ва эҳтимоллик даражаси, фойда ёки зарар даражаси турлича бўлади. Шу сабабли ҳафдан ҳоли ёки қисман ҳоли бўлиш учун таваккалчилик даражаси бўлган ҳавф даражаси ўртасидаги энг маъқул нисбати танлаб олиш керак, яъни тарозининг палласини қуйидагича бўлиш лозим.

Ҳавф турлари. Ресурсларни нотўғри тақсимлаш ҳавфи, Иқтисодий беқарорлик ва талабнинг ўзгариши давомида салбий оқибатларини камайтириш усуллари рискларни тақсимлашда улар миқдорини эҳтимолга яқин ҳолда - кимга қанча зарурлигини аниқ ва тўғри белгилаш:

- ишлаб чиқариладиган маҳсулотлари миқдорини аниқ билиб олиш учун тўғри маркетинг тадқиқотларини олиб бориш;

- режалаштиришни ўрганиш;

Ҳавф ва тадбирлар нисбати. Раҳбар ёки ишбилармон фаолиятида дуч келадиган хавфнинг турли куринишлари мавжуд. Улар суғурта билан боғлиқ бўлган ва уни суғурта қилиб қўйиш маъқул бўлган турларга бўлинади.

Суғурталашдан мақсад табиий офатлар ва кўнгилсиз ҳодисаларда келтирилган зарарларни қоплаш учун пул фондларини ҳосил қилишдир. Жисмоний ва юридик шахслар ҳисобидан шаклландиган бу фондларни ҳосил қилишда суғурта ташкилотлари билан суғурталанувчилар ўртасида муносабат юзага келади. Ўзбекистон шароитида бу муносабат юзлаб суғурта ташкилотлари билан минглаб корхона ва ташкилотлар, фуқаролар ўртасида шаклланади.

Суғурта объекти бўлиб мулк суғуртасида: моддий бойликлар, мол-мулк; шахсий суғуртада: фуқароларнинг ҳаёти, соғлиғи ва меҳнат қобилияти ҳисобланади. Суғурта предмети қайд қилинганларнинг таркибий қисмларидир. Қишлоқ хўжалиги суғуртаси объект бўлса, экинлар (ҳосил), чорва молларининг сони, мол-мулклар - бинолар, иншоотлар, транспорт воситалари суғурта предмети ҳисобланади.

Шахсий суғурта предметида маълум ёшда етиш, меҳнат қобилиятини йўқотиш ва вафот этиш ҳодисалари мисол бўла олади.

Раҳбар ва тадбиркорларнинг суғурта қилиб қўйиш маъқул бўлган ҳавфларни ва уларнинг салбий оқибатларини камайтириш йўллари билиб қўйганлари фойдадан ҳоли бўлмас эди.

Республикада суғурта компаниялари мол-мулк, уй ҳайвонларини, тижорат ишларини, фуқароларни суғурта қиладилар. Кўчмас мулкнинг ҳамма турлари суғурта қилишда қабул этилади. Бундан ташқари юкларни ташиш, банкротлик, валюта инвестициялар, фойдалар, кредитлар, туловлар, ходимлар, ишсизлик суғурта қилинади.

Қўйидаги ҳолларда ҳавф даражаси ортиши мумкин:

- тўсатдан ва кутилмаганда ўртага муаммо кўндаланг бўлиб қолганида;
- банкнинг илгариги орттирган тажрибасига тўғри келмайдиган янги вазифалар ўртага қўйилганда;
- раҳбарият зарур ва шошилиш чоралар кўра олмайдиган ва бу нарса молиявий зарар еткиза оладиган маҳалларда;
- банк ёки бошқа ташкилот фаолиятининг мавжуд тартиби ёки қонунларнинг номукамаллиги аниқ, вазиятга тўғри келадиган чора-тадбирларни кўришга ҳалал берадиган ҳолларда.

Булардан ташқари тижоратга доир ҳавфлар:

- товарларни бозорда сотишга алоқадор ҳавф;
- юкларни ташиш маҳалидаги ҳавф ёки транспортга алоқадор ҳавф;
- товарни харидор томонидан қабул қилинишга алоқадор ҳавф;
- * харидорнинг ҳақ тўлашга қодир ёки қодир эмаслигига алоқадор ҳавф;
- харидорнинг ҳақ тўлашни истамаслигига алоқадор ҳавф.

Сиёсатга доир ҳавфлар:

- * харидор мамлакатда импортнинг тақиқланишига алоқадор ҳавф;
- юкларни харидорга ташиб етказиб бериш маҳалидаги иш ташлашлар (уруш, ғалаёнлар)га алоқадор ҳавф;
- валютларнинг алмашинишига ёки пул ўтказишнинг тақиқлаб қўйилишига алоқадор ҳавф.

Иқтисодийётга доир ҳавфлар:

- ° пулнинг қадрсизланиши;
- ишсизлик даражаси;
- солиқ сиёсати;
- технологик ўзгаришлар;
- хом ашё базаси билан боғлиқ ҳавф кабилар ҳам ҳавф даражасининг ортишига олиб келиши мумкин.

Рахбар, хусусан, ҳавф бўйича менежер белгиланган рентабеллик даражасини сақлаган ҳолда юз бериши эҳтимоли бўлган ҳавф даражасини имкон борича қандай камайтиришни билиши керак. Бундан ташқари, у корхона учун жуда ноҳўш воқеа юз берган шароитларда ҳам ҳавфнинг салбий оқибатларини камайтириш имкониятларини олдиндан ҳисобга олиб қўйиши лозим.

Ҳавфни бошқарув соҳасидаги ишларни малакали йўлга қўйиш, унинг бир қисмини бошқа ҳамкорларга ўтказиш, бизнесни ва ходимларни суғурга қилдириш орқали анча камайтириш мумкин.

Ҳавфни камайтириш ва рентабелликни оширишнинг бир қанча усуллари мавжуд. Уларнинг баъзиларини келтирамиз:

Банк, биржа, тижорат амалиётида валюта хатарини суғурта қилишнинг турли усуллари ҳам ҳежирлаш деб юритилади.

- қўшимча ишчи кучига, бозорнинг аҳволи ва хусусиятлари тўғрисидаги ахборотга, етарлича молиявий маблағларга эга бўлган корхоналар орасида шериклар ахтариш;

- * тор соҳаларнинг қайси бирида ҳавф ҳаммадан кўп бўлса, ўша соҳада ташқи маслаҳатчи-экспертлар хизматидан фойдаланиш;

- ҳавфни олдиндан билиш, тусмоллаш: тор жойларни ва ҳавф манбаларини аниқлаб олиш;

- ўзини суғурта қилиш учун корхона айланма маблағларининг бир қисми ҳисобига захира жамғармаси тузиш;

- бизнесни ва ходимларни суғурта қилиш йўли билан ҳавфнинг бир қисмини бошқа шахслар ёки ташкилотларга етказиш.

Ҳежир - бу баҳо бўйича таваккалчилик суғуртаси; фьючерс шартномаси.

Қуйидаги омиллар ҳавфдан холи бўлишига ёрдам бериши мумкин:

- миллий валютадаги қатъий баҳолар ёки чет эл валютасининг миллий валютага нисбатан курсининг олдиндан белгиланиши;

- экспорт ва импорт ҳавфини ўзаро мослаштириш;

- ўз миллий банкларидан фойдали шартлар билан қарз олиш;
- банклар билан маълум муддатга мўлжалланган махсус валюта битимлари тузиш ва ҳоказо.

Сўнги иккита усул, яъни ўз-ўзини ва бизнесни суғурта қилиш махсус захира фондини ташкил этиш ва зарарлари айланма молия маблағлари ҳисобидан қоплаш билан боғлиқ. Бу усулдан фойдаланиш йўқотилиши мумкин бўлган мол-мулк бутун бизнеснинг мулкӣ ва молиявий миқёсларга нисбатан жуда кичик бўлган ҳолларда мантиқан тўғри бўлади.

Масалан, йирик корпорациянинг кичик бинода жойлашган озгина ускуналарини йирик суғурта компанияси орқали ёнғиндан суғурта қилдириш мақсадга мувофиқ эмас. Суғуртани ўз бўйнига олиш усули корхонанинг бир хил маҳсулоти кўп, уларнинг ишдан чиқиш эҳтимоли кам бўлган ҳолларда ҳам жуда кўл келади. Масалан, юзлаб танкерларга эга йирик нефт компаниялари шу усулдан фойдаланишади. Чунки, фирмага йилига битта танкери йўқотиш (бу юз бермаслиги ҳам мумкин) ҳамма танкерлар учун суғурта солиғи тўлашдан кўра арзонга тушади.

Хежир (йўқотишлардан сақланиш) қилиш деган суғурта шакли ҳам бор. Унинг моҳияти шундаки, айтайлик, хом ашёни қайта ишлашга ихтисослашган фирма кутилаётган даромадларининг ҳавфини бошқа томонга ўтказиш орқали суғурта қилади. Хежирлашда сотувчи (харидор) фьюнчерс келишуви тузиш билан айна бир вақтда ўз савдосига тенг келадиган фьючерс шартномаларини харид қилади (ёки сотади).

Хежирлаш томонлар кўрадиган эҳтимолдаги зиённи камайтириш имконини беради.

Таваккалчилик турлари. Амалиётда раҳбар ёки тадбиркор ўз фаолиятида:

- мол-мулк талофотига;
- молиявий йўқотишларга;
- даромадларнинг камайишига;

• фойда даражасини аниқлашдаги хатоликларга йўл қўймаслик ва шу жиҳатларни яхшилаш мақсадида турли-туман таваккалчиликка борадилар. Шундай шароитда қайси бир турдаги таваккалчиликни танлаш, қайси бири кўпроқ, самара бериши мумкинлигини аниқлаш кўп жиҳатдан таваккалчилик турларининг илмий асосланган тавсифномасини билишни тақоза этади:

-соф;

- чайқовчилик (спекулятив) таваккалчилик;

- табиат билан боғлиқ таваккалчилик;

- экология билан боғлиқ таваккалчилик;

- сиёсат билан боғлиқ таваккалчилик;

- транспорт билан боғлиқ таваккалчилик;

- тижорат билан боғлиқ ва бошқа таваккалчилик;

Ишлаб чиқариш билан боғлиқ таваккалчилик - бу ишлаб чиқариш жараёнининг тўхтаб қолиши ёки бир маромда ишламаётганлиги, технологиянинг бузилиши, сифатсиз хом ашё оқибати ёки ходимларнинг сифатсиз ишлашлари эвазига эҳтимол (таваккал) қилинадиган зарар ёки қўшимча харажатлардир.

- савдо билан боғлиқ таваккалчилик

- молия билан боғлиқ таваккалчилик

- инфляция билан боғлиқ таваккалчилик

- валюта билан боғлиқ таваккалчилик

Тизимли таваккалчилик - бу, у ёки бу бозорда конъюнктуранинг ёмонлашиши ёки тушиб кетиши оқибатида эҳтимол қилинадиган зарар. Бу таваккалчилик инвестицияни аниқ, бир объектга эмас, балки муайян бозор (масалан, валюта бозори, қўзғалмас мулк бозори ва бошқалар) учун барча қўйилган маблағ бўйича таваккалчиликни ифодалайди. Бунда инвестор катга зарар етказмасдан туриб ўз маблағини қайтара олмайди.

Тизимли таваккалчилик усулида инвестицияни қайси бир активга (айтайлик, қимматли қоғозларга ёки қўзғалмас мулкка) таваккал қилиб сарфлаш мақсадга мувофиқлиги аниқланади.

Селектив таваккалчилик - бу у ёки бу бозорда инвестиция объектини нотўғри танлаб олиниши оқибатида кўриладиган таваккал зарар ёки бой берилган наф. Масалан, қимматли қоғозлар) портфелини шакллантиришмизда фонд биржасидаги қимматли қоғозлар турини нотўғри танлаш оқибатида кўриладиган зарар таваккал турига киради.

Кредит таваккалчилиги - бу қарз олган ТОМОННИНГ ўз мажбуриятларини тулай олмаслик ҳавфи. Банк яхши фойда кўриши учун кредитлаш ҳавфини камайтириш шарт. Банк ҳамisha қарзнинг ўз вақтида ва фоиз билан қайтиб келиши қай даражада мумкинлигани назарда тўтиб таваккалига боради. Бундай таваккалчиликка кредитни тўлаш муддатини кечиктириш ёки облигацияларга тўлашни музлатиб қўйиш мисол бўлади.

Регионал таваккалчилк - муайян регионларнинг иқтисодий ҳолати билан боғланган бўлиб, у:

мазкур регионнинг асосий маҳсулотига (масалан, республикамизда) бўлган конъюнктура нархининг пасайиши оқибатида кўрилиши мумкин бўлган зарар ҳавфи;

- иқтисодий ёки сиёсий мустақилликка эришиш оқибатида кўрилиши мумкин бўлган зарар ҳавфи;

- ишлаб чиқаришнинг кескин тушиб кетиши ёки ишсизлик даражасининг ошиши оқибатида кўрилган эҳтимол қилинадиган зарар ҳавфини ифодалайди.

Тармоқ билан боғлиқ таваккалчилик айрим тармоқ иқтисодиёти билан боғлиқ, бўлиб, у иккита омил таъсири остида бўлади:

- тармоқдаги даврий беқарорликка;
- тармоқ, ишлаб чиқаришининг ҳаётий босқичларига, яъни кириш, ўсиш, етилиш, тўйиниш, тушкунлик даврига қараб туриб тадбиркорлик фаолияти ёки инвестиция таваккалчилиги турлича даражада бўлади.

Корхона таваккалчилиги инвестиция объекти бўлган корхона фаолияти билан боғлиқ. Гарчи бу таваккалчилик тармоқ регионал таваккалчиликлар таъсири остида бўлсада, ундаги таваккалчилик даражаси корхонанинг бозордари мавқеи, доимо мижозлар (истеъмолчилар)нинг бўлиши, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг сифати ва бошқаларга боғлиқ. Корхона фаолиятидаги таваккалчилик Қуйидаги кўринишларда бўлади:

- ишлаб чиқарган маҳсулотни истеъмолчи томонидан талаб қилиб олишлиги оқибатида кўраладиган таваккал зарар;
- хўжалик талабларини бажармаслик оқибатида куриладиган таваккал зарар;
- рақобатнинг камаиши оқибатида кўриладиган таваккал зарар;
- кўзда тутилмаган харажатларнинг вужудга келиши ва даромаднинг камайиш оқибатида кўрладиган таваккал зарар;
- корхона маблағининг талофати туфайли кўрладиган таваккал зарар.

Инвестиция таваккалчилиги деганда яъни, товар ёки хизмат, янги технологияни ишлаб чиқиш ва жорий қилиш кўп сарфланган харажатларнинг қопланмаслиги оқибатида кўриладиган таваккал зарар тушунилади.

Таваккал капитал - бу фан-техника янгиликларини жорий этиб, янги технологияни ўзлаштириб, бозор рақобатига бардош берадиган янги товарларни ишлаб чиқариш учун таваккалга қўйиладиган(сарфланадиган) капитал.

Таваккал капитал эгаси маълум иқтисодий ҳафвни ўз зиммасига олади, чунки янги ишга солинган капиталнинг нақадар фойда бериши ёки бермаслири олдиндан аниқ, маълум бўлмайди. Лекин капитал тусмолланиб, кўр-кўрона қўйилмайди, балки у янгиликка бўладиган талабни, бозорнинг умумий ҳолатини ҳисобга олади, бизнес соҳаси талабни ўзгаришига эътибор берувчи фирмалар хизматидан фойдаланади.

Таваккал капитали одатда майда бизнес вакиллари ёки уларга алоқадор йирик фирмалар киради. Таваккал капитал фан-техника ютуқларини ишлаб чиқаришга жорий этишда катта роль ўйнайди.

Инвестиция объект бўлиши у ёки бу товарни сотиш жараёнида унинг сифатини баҳолашдаги ўзгариш оқибатида кўзланган зарар ҳавфи инвестиция объекти (қимматли қоғозлар, қимматбаҳо нодир металллар, кўзгалмас мулк ва ҳ.к.)нинг тугатилиши таваккалчилиги дсб аталади.

Юқорида таъкидлаганимиздек, аксарият ҳолларда иқтисодий баҳолашлар ва бошқарув қарорлари кўп вариантли бўлиб, эҳтимоллик характериға эға. Шу сабабли хато янглишиш бу жараёнда табиий бўлганда, барибир нохўш ҳолдир. Қуйидаги шароитда менежер:

- таваккалчиликдаги ҳавф эҳтимолини;
 - у ҳавф даражасини пасайтириш чораларини;
 - эҳтимол қилинаётган зарарни қоплаш йўллари олдидан ҳисоб-китобини қилиши лозим. Таваккалчиликни бошқаришнинг моҳияти ҳам ана шунда.

Таваккалчиликни бошқаришдан мақсад - бу корхонани фақат банкротликдан сақлаб қолиш эмас, балки қандай шароитда бўлса ҳам фойдани минимал даражадан паст бўлишиға йўл қўймасликдир.

Бошқаришдаги хато ва янглишишлар, банкрот бўлишнинг салбий сабабларидан бўлиб ҳисобланади. Буни халқаро бизнес тажрибаси тасдиқламоқда. Шунинг учун ҳам менежер ва тадбиркор таваккалчиликни бошқариш самарадорлиғига жуда катта аҳамият бермоқликлари лозим.

Бу ўринда менежер олдидаги асосий вазифалар қуйидагилардан иборат:

- юқори ҳавф соҳасини билиб олиш;
- ҳавф даражасини баҳолаш;
- тадбирни ишлаб чиқиш ва уларни қўллаш;
- ҳавфни таҳлил қилиш ва огоҳантириш.

Амалиётда қуйидаги сабаблар оқибатида юқори даражадаги ҳавфларнинг туғилиш ҳоллари учрайди:

- нотўғри қарорлар қабул қилинганда;
- бўйсунувчиларнинг топшириқларни қониқарсиз бажарганларида,

- бажарувчиларни нотўғри танлашда;
- * маркетинг истиқболини аниқлашда хатога йўл қўйилганда;
- * раҳбариятнинг менежер таклифини қатъий рад этганлардаи.

Таваккалчиликини бошқариш, ҳавфни кимайтириш.

1. Ахборот тизимини яхшилаш;

- ахборот олишни яхшилаш;
- ахборотни қайта ишлашни яхшилаш;
- ахборот режалаштириш;
- алоқаларни яхшилаш.

1.2. Фойдани ҳисоб-китоб қилиш.

- эластикликни ҳисоблаш;
- режага ўзгартиришлар киритиш;
- муқобил режаларни тузиш

1.3. Хатога йўл қўйишни камайтириш.

- ходимларнинг таваккалчиликдаги масъулиятларини ошириш;
- ходимларни рағбатлантириш;
- * ходимлар танловига жиддий ёндошиш;
- ходимларни ўқитиш;
- таъминот бўйича ваколатни таъминлаш.

1.4. Техник воситаларни шакллантириш

- меҳнатни муҳофаза қилиш, ҳақсизликни таъминлаш;
- огоҳлантирувчи белгиларни ўрнатиш
- техника созлигини таъминлаш;
- ҳавфли ҳолатни зудлик билан олдини олиш.

2. Ҳавфларнинг олдини олиш.

2.1. Ҳавфни чегаралаш:

- зарар кўриш ҳавфини чегаралаш:
- зарарни қоплаш;
- таваккалчилик ва ҳавфга эҳтиёткорона ёндошиш.

2.2. Ишлаб чиқариш омилига қараб:

- хом ашё таваккалчилиги(миқдорий, сифат, муддати бўйича),
- ускуналар, энергия, ходимлар, капитал таваккалчилиги.

2.3. Маҳсулотни ишлаб чиқариш, уни сақлаш жараёнига қараб:

- ишлаб чиқаришдаги таваккалчилик (ишлаб чиқариш усули, яроқсиз маҳсулотни ишлаб чиқариш ҳавфи ва бошқалар);
- тадқиқот ва ишланмалар таваккалчилиги;
- сақлашдаги таваккалчилик.

2.4. Маҳсулотни баҳолашга қараб:

- сотишдаги таваккалчилик;
- баҳолашдаги таваккалчилик;
- тўлашдаги таваккалчилик;
- кафолат бўйича таваккалчилик.

2.5. Суғурталанишига қараб:

- суғурталанадиган таваккалчилик(буни суғурта фондидан қоплаш мумкин);
- суғурта қилинмайдиган таваккалчилик (буни суғурта фондидан қоплаш мумкин эмас).

Бундай гуруҳлаш ҳавф олдини олиш ва уни камайтириш бўйича чоратадбирларни ишлаб чиқиш учун жуда кўл келади.

Таваккалчиликнинг мақсадга мувофиқлигига баҳо бериш учун энг аввало эҳтимол қилинаётган, ҳавф даражасига қараб таваккалчиликнинг тайин зоналарини ажратиб олиш зарур.

Зарар кутилмайдиган, яъни хўжалик фаолиятинияг натижаси ижобий бўлган зона **ҳавфсиз зона** деб аталади.

Йўл қўйилиши мумкин бўлган ҳавф зонаси деганда эҳтимол(таваккал) қилинаётган зарар кутилмайдиган фоидадан кўп бўлмаган зона тушунилади. Шунда тадбиркорлик фаолияти иқтисодий нуктаи назардан мақсадга мувофиқ, деб топилади. Йўл қўйилиши мумкин бўлган ҳавф зонасининг чегараси қуйидагача кўринишда бўлади:

Зарар даражаси кулами, Ҳисобланган фойда даражаси, кўлами.

Жиддий (кескин) ҳавф зонаси деганда эҳтимол (таваккал) қилинаётган зарар нафақат кутиладиган фойда, шунингдек ҳисобланган нақд пул даромад (виручка)дан ҳам кўп бўлган зона тушунилади.

Бошқача қилиб айтганда, бу ерда тадбиркор нафақат ҳеч қандай фойда олишни, шунингдек барча ишлаб чиқариш харажатлари миқдорида тўғридан-тўғри зарар кўришгача таваккал қилади.

Фожиали ҳавф зонаси деганда эҳтимол (таваккал) қилинаётган зарарнинг жиддий ҳавф зонасини ўз домига тортиб, ундан ошиб корхонанинг хусусий капиталига тенг бўлган зона тушунилади, яъни бундай ҳавф зонасининг чегараси қуйидаги кўринишда бўлади:

Зарар даражаси, кўлами хусусий капитал

Бундай таваккалчилик оқибати корхонани ёки тадбиркорни банкротликка ва емирилишга олиб келади. Фожиали ҳавф тадбиркор фаолиятига, унинг соғлиғига ҳавф туғдириши мумкин.

Ҳавфни бошқалар зиммасига юклаш.

- ҳавф ва унинг оқибатида кўрилган зарарни учинчи шахс (кредиторлар, ҳамкорлар, истеъмолчилар, давлат) зиммасига юклаш;
- зарарни қоплаш учун суғурта шартномаларини тузиш.

Зарар кўриш ҳавфини камайтириш мақсадида таваккалчиликнинг ўзи қуйидаги муҳим белгилар бўйича гуруҳланади.

Объектга қараб:

- умумий таваккалчилик (бу корхонанинг умумий фаолиятига ҳавф туғдиради)
- махсус таваккалчилик.

Таваккалчилик эгри чизиғи деганда эҳтимол қилинаётган зарар билан кутиладиган фойда ўртасидаги боғланишни ифодаловчи эгри чизиқ тушунилади.

Таваккалчиликнинг эгри чизигини чизиш, ундаги ҳавф зоналарини аниқлаш, таваккалчилик самарадорлигига баҳо бериш бир қатор усулларни қўллашни талаб қилади. Улар қуйидагилар:

- статистик усул;
- эксперт усули;
- аналит усул.

Статистик усул - ёрдамида ўхшаш фаолият билан шуғулланадиган хўжаликларда кўриладиган зарар, унинг даражалари ва такрорланиб туриш ҳоллари ўрганилади.

Эксперт усули - ёрдамида тажрибали тадбиркорлар фикри йиғилади, у қайта ишланади, менежер ва мутахассисларнинг аниқ, тижорат операцияларда ҳавфнинг кутилиш даражалари тўғрисидаги фикрлари таҳлил қилинади.

Аналитик усул - эҳтимоллар назарияси, ўйинлар (теории игр) назариясидаги математик моделларни қўллашга асосланади.

Таваккалчиликни бошқариш фаолияти менежмент соҳасида энг тез ривожланиб бораётган профессионал фаолият ҳисобланади. Ғарб фирмаларининг штатида айнан шу ҳавфни камайтиришга жавоб берувчи таваккалчилик бўйича лавозим мавжуд (таваккалчи-менежер). Улар фирма раҳбарлари билан бир қаторда ҳавф-таваккалчилик бўйича қабул қилинадиган қарорларда қатнашадилар ва унинг оқибати учун баб-баравар жавоб берадилар. Таваккалчиликни бошқариш қуйидаги фаолиятларни ўз ичига олади:

- Таваккалчиликни аниқлаш, таҳлил қилиш ва унинг даражасини баҳолаш;
- Таваккалчиликни огоҳлантирувчи тадбирларни ишлаб чиқиш, уни минималлаштириш ва суғурталаш тадбирларини белгилаш.
- Таваккалчилик оқибатида кўрилган зарарларни қоплаш ва корхонанинг тиклаш йўлини излаш.

Таваккалчиликни бошқариш стратегиясини белгилаб олишнинг ўзи етарли эмас. Бундан ташқари шу стратегияни амалга ошириш механизмини,

яъни таваккалчиликни бошқариш тизимини ишлаб чиқиш лозим. Бу қуйидагилардан иборат:

- қабул қилинадиган қарорларни самарали баҳолаш ва уни назорат қилиш тизимини яратиш.
- Корхонада таваккалчиликни бошқариш учун махсус бўлимни ташкил қилиш ёки шахсни тайинлаш.
- Таваккалчиликни суғурталаш, зарар ва йўқотишларни қоплаш учун махсус маблағлар ва захиралар ажратиш.

Амалиётнинг тасдиқлашича, бу тадбирлардан ташқари таваккалчиликни бошқариш бўйича махсус қўлланмаларни ишлаб чиқишни тақозо этади. Айнан шу қўлланмада ҳар бир бўлим ва менежерларнинг таваккалчиликка бориш меъёрлари кўрсатилган бўлади.

Таваккалчиликни бошқаришда асосан икки усул қўлланилади:

- Таваккалчиликни огоҳлантириш ва уни чегаралаш усули.
- Зарарни қоплаш усули.

Таваккалчиликни пасайтириш усуллари қуйидагилардан иборат:

- Қарор қабул қилиш муқобилларини ва таваккалчилик даражасини обдон экспертизадан ўтказиш.
- Таваккалчиликнинг муайян даражасини белгилаш, яъни муайян қарорни қабул қилиш билан боғлиқ бўлган харажатлар суммасини ўрнатиш.
- Қарздорнинг мажбуриятларини бажарилишини таъминлаш учун турли-туман кафолат ва беғараз операцияларидан фойдаланиш.

Таваккалчиликни диверсификациялаш, яъни:

- корхона капиталини турли фаолиятларга инвестициялаш;
- турли кўринишдаги қимматли қоғозларга инвестицияни киритиш;
- инвестиция портфели таркибини оптималлаштириш;
- товар етказиб берувчиларни кўпайтириш;

- бозорнинг бир қанча сегментларига товар ва хизматларни сотиш, яъни истеъмоллар категорияларини, мижозлар 60 тўғрисида регионларни қамраб олиш;
- кадрли молларни турли жоиларга саралаш ва ҳоказо;
- кутилиши мумкин бўлган зарар олдини олиш ва самарали назорат қилиш тизимини қўллаш.

Иккинчи усул, яъни зарарни қоплаш учун қуйидаги тадбирлар амалга оширилади:

- махсус захира ва суғурта фондларини ташкил қилиш;
- таваккалчиликни суғурта ташкилотларида суғурта қилдириш.

Таваккачиликнинг миқдорий ўлчови зарарнинг мутлоқ ва нисбий кўрсаткичлари билан ифодаланади. Мутлоқ ифодаланиш натурал ёки қиймат кўринишда, нисбий ифодаланиш эса, кутилиши мумкин бўлган зарарнинг харажатлар суммаси ёки фойдага нисбати кўринишида бўлади.

Таваккалчилик корхонаси банкротликка олиб борадими ёки аксигами? бунинг миқдорий ўлчовини билиш ўта зарурдир.

Қисқа хулосалар

Бозор иқтисодиёти шароитида таваккалчиликлар ва уларни турлари. Таваккалчиликлар(рисклар)нинг тарифи ва уларни доимий мавжудлиги ҳақида. Таваккалчиликлар, ҳавф-хатарлар (рисклар) ҳаётда мавжудлигини тан олиш. Таваккалчилик фойдадан маҳрум бўлиш ва бошқа сабабларга кўра зарар кўриш сингари ёмон оқибатлар рўй бериш эҳтимоли билан ифодаланади. Шу маънода:

Таваккалчилик - бу оқибатнинг яхши бўлишига умид боғлаб, ҳавф эҳтимоллигини зиммасига олинган ҳолда қилинадиган ҳаракат.

Таваккалчилик - бу ресурс ёки даромаддан тула ёки қисман йўқотиш ҳавфи. Таваккалчилик - бу ноаниқлиқ шароитида ҳар қандай довюрак менежер учун табиий ҳолат, вазият. Таваккал - ботирнинг иши. Таваккалчилик - бу омадсиз оқибатнинг миқдорий баҳоланиши.

Ҳавф - бирор кўнгилсиз ҳодиса ёки фалокат юз бериш эҳтимоллиги, хатар; кўрқинч. Хатар-бирор бахтсизликка, фалокатга олиб келиши мумкин бўлган шароит; ҳавф; таҳлика. Ҳавф-хатар-ҳавф ва хатар, бирор нарсадан кўрқиш. Кўриб турибмизки, ҳавф тушунчаси эҳтимоллик билан боғланилаётган бўлса, хатар иборасида эса асосий урғу шароитга, вазиятга бериляпти. Учинчисида ҳар иккала тушунча бир хил маънода талқин қилинаёпти. Бизнинг фикримизча, бошқаришда, хусусан, таваккалчиликда ҳавф тушунчасини қўллаш маъқулроқдир. Чунки айнан бу тушунча эҳтимоллик, ноаниқлик тушунчалари билан ўзаро ҳамо-ҳангдир. Масалан, янглишиш ҳавфи, режанинг бажарилмаслик ҳавфи ёки эҳтимоллиги, компьютернинг ишламаслик ҳавфи, қарор қабул қилишда йўл қўйилиши мумкин бўлган ҳавф, таваккалчиликдаги ҳавф ва х.к.

Бизнеснинг барча ташаббускорлари таваккалчиликка боришлари зарур. Кредитлар қисқа муддатли, ўрта муддатли, ўзоқ муддатли кредит турларига бўлинади. Кредитлар олинishi билан боғлиқ рисклар ва уларни бошқариш.

Таянч иборалар

Таваккалчилик, ҳавф турлари, хатарлар, инфляция ҳавф хатарлари, таваккалчилик омили, кредит билан боғлиқ ҳавфлар, кредит операцияларни суғурта қилиш, акция турлари ва акция бозоридаги таваккалчиликлар, дивиденд сиёсатидаги таваккалчиликлар, лизинг операциялари таваккалчиликлар, лизинг операциялари, молиявий таваккалчиликлар.

Назорат ва мулоҳаза саволлари

1. Бизнесда таваккалчиликлар омили деганда нимани тушушнасиз?
2. Бизнесда таваккалчиликлар, унинг функциялари ҳақида тушунча беринг?
3. Кредит таваккалчиликларининг қандай турларини биласиз?
4. Таваккалчиликларни суғурта қилиш қандай амалга оширилади?
5. Лизинг билан боғлиқ таваккалчиликни асосий турлари нимадан иборат?
6. Қимматли қоғозлар бозоридаги таваккалчиликлар ва уларни бошқариш қандай амалга оширилади?
7. Акцияларни қандай турларини биласиз?
8. Бизнес фаолиятида таваккалчиликларни баҳолашнинг аҳамияти нимада?
9. Таваккалчиликларнинг молиявий таҳлили қандай олиб борилади?
10. Таваккалчиликларни бошқариш қандай амалга оширилади?

4.7. Кичик бизнес фаолиятини режалаштириш

Кичик ва хусусий тадбиркор корхоналар ўз фаолиятини мустақил режалаштиради, хом - ашё ресурслари ва материалларнинг мавжудлигини ҳамда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотга, бажарилаётган ишга, кўрсатилаётган хизматга бўлган талабларни ҳисобга олиб, тараққиёт истиқболларини белгилайди.

Корхона давлат эҳтиёжлари учун шартнома асосида ишлар бажаради, маҳсулотларини сотади ва турли хилдаги хизматлар кўрсатади.

Бозор иқтисодиёти шароитида ҳар бир тадбиркор олдида дастлаб фаолият юргиза бошлаганидан авваламбор асосий муаммо маҳсулот ишлаб чиқариш, истеъмол бозорида потенциал мижозларни топиш ва бозорда ўз мавқеига эришиш чора-тадбирларини ишлаб чиқиш ва уни олдиндан тўғри режалаштиришдан иборатдир.

Тадбиркор тармоқлар иш юритишининг дастлаб босқичида узоқни кўра оладиган мақсадга мувофиқ бизнес-режаларини ишлаб ишлаб чиқишади. Бу бизнес-режа умумий жиҳатдан фаолият юритиш соҳаларидан қатъий назар қуйидаги бўлимлардан ташкил топади:

1. Товарнинг тавсифи, кимга мўлжалланганлиги ва тузилиши.
2. Товар сотиладиган бозорни баҳолаш.
3. Товар сотиладиган бозордаги рақобат.
4. Маркетинг режаси.
5. Ишлаб чиқариш режаси.
6. Ташкилий режаси.
7. Ҳуқуқий режаси.
8. Фаолият соҳаларини суғурталаш.
9. Лойихани маблағ билан таъминлаш.

“Товарнинг тавсифи, кимга мўлжалланганлиги ва тузилиши” бўлимида хўжалик фаолияти юритувчи тадбиркор ишлаб чиқараётган маҳсулотлар (ишлар, хизматлар)ини қандай мақсадларга мўлжалланганлигини,

товар тавсифини ва кўрсатилаётган хизматлар канака эҳтиёжларни қондиришини таҳлил қилиши ҳамда мавжуд шунга ўхшаш товарлар ёки хизматлар билан таққосши, янги товарнинг афзалликларини батафсил ўрганиб чиқишини тақазо этади.

Бу бўлим қуйидаги бир нечта бўлимчалардан иборат:

“Хом ашё манбаи, хом ашё билан таъминлаш ҳажми” бўлимчасини ўз ичига олиб, бунда тадбиркор хом ашё, ёқилғи ресурсларини каердан олишини (корхона саноат ёки моддий ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлса) ва унга бўлган истеъмол даражасини “товарлар ресурслари ва истеъмоли” балансида ҳисоб китоб қилиб чиқиши лозим. Агар корхона турли хилдаги ишлар ёки хизматлар кўрсатиш билан боғлиқ бўлса, у ҳолда тегишли технология жихозларни, қўлланмаларни, кўрғазмали воситаларни, ишлар ва хизмат кўрсатиш соҳаларини ташкил этиш бўйича барча услубий йўлланмаларни, яъни “НОУ-ХАУ” ларни қандай ва қай тартибда уюштириш режасини ишлаб чиқиши ва белгилаб оломоғи лозим.

“Хом-ашё таъминоти учун лозим бўлган шарт-шароитлар, хом-ашёни етказиб бериш учун кетадиган ҳаражатлар” бўлимчасида, мавжуд маблағлар манбалари етарлилик даражаси, хом-ашё ресурсларини қандай етказиб бериш йўллари, транспорт воситаларини ҳолати, замоновий техника - компьютерлар билан таъминланиш даражаси ва интеллектуал ахборот манбаларини кенгайтириш чора - тадбирларини ишлаб чиқишдан иборат қатор масалаларни ҳал қилишдан иборат.

“Зарур ишлаб чиқариш моллари ва ресурслари” бўлимчасида, тадбиркор маълум муддатларда ва даврларда маҳсулот ишлаб чиқариш ҳажми ҳамда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг ассортимент турларини белгилаб олади.

“Товарлар ва маҳсулотларни ишлаб чиқаришда янги технологияларнинг мавжудлиги. Қиёсий баҳолаш” бўлимчасида, ишлаб чиқариш учун кўзда тутилган товар ёки маҳсулот билан боғлиқ барча маълумотлар таҳлил қилинади. Жумладан, ишлаб чиқарилаётган товар ёки маҳсулотга,

қўрсатилаётган хизматларга мос келадиган ўзаро ўхшаш бошқа корхоналарда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларнинг технологияси ёки ишлаб чиқариш усуллари, маҳсулотларнинг патентлилик даражаси ва бошқа маълумотлар ўрганилиб, таққосланади. Энг кам ҳаражатли, қулай оптимал вариант танлаб олинади. Лицензияларни сотиб олиш ҳаражатлари ҳисоб-китоб қилинади. Танлаб олинган технология патенти ёки гувоҳномаси эгасини (мутахассисни) корхона фаолиятида қандай шартларда ва шароитларда самарали фойдаланиш, уни қизиқишини орттириш мумкинлиги хомчўт қилиб чиқилади.

“Товар сотиладиган бозорни баҳолаш” бўлими қуйидаги бўлимчалардан иборат:

“Товарлар ёки маҳсулотларнинг потенциалъ истеъмолчилари. Миқдорий баҳолаш”. Бунда ишлаб чиқарилаётган маҳсулотлар (товарлар) ни сотилиш даражаси, аҳолининг қайси категорияси томонидан қай даражада қабул қилиш ҳолати, мамалакат регионлари (вилоятлар, ноҳиялар) да реализация қилиш даражаси каби масалалар ўрганилиб чиқилади. Маҳсулотлар ва товарларни ўтказиш бозорларининг ҳолати, улардаги рақобатчиларнинг тутган мавқеи, мазкур маҳсулотларга бўлган талабнинг даражаси ҳам чуқур ўрганилиб муваффақиятга эришиш ҳолатлари кўриб чиқилади.

“Ишлаб чиқариладиган маҳсулотларнинг ёки товарларнинг умумий қиймати. Қиёсий (суммавий) баҳолаш”. Ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ёки товарларнинг ҳажмини ва миқдорини аниқлаб олингандан кейин унинг умумий қиймати ҳисоб-китоб қилиниб чиқилади. Бу эса маҳсулот ёки товарларнинг харид қилиш қобилиятини аниқлашга имконият беради. Қўрсатилаётган хизмат соҳалари бўйича эса қўрсатилаётган хизматларнинг ўртача битта турининг қийматини ва ундан фойдаланиш ҳуқуқларининг тартибини аниқлашга ёрдам беради.

Ушбу бўлимчадан “Сотув ҳажмларини белгилаш ва унинг энг абсолют миқдорини аниқлаш” бўлимчаси келиб чиқади. Мазкур бўлимчалардаги тавсия этилаётган қўрсатмаларни ҳисоб-китоблари мақсадга мувофиқ ишлаб чиқилса,

корхона фаолиятидаги моддий ресурсларни ортиқча сарфлаш, турли хилдаги исрофгарчиликлар, йўқотишлар, шунингдек ортиқча ишлаб чиқариш ҳолатлари юз бермайди. Ортиқча талабга мос келмайдиган, сифатсиз маҳсулотларни ишлаб чиқариш оқибатларининг олди олинади.

“Бир хил маҳсулот ва товарлар ишлаб чиқариш, унинг ҳажми ва тавсифи” бўлимчасида эса корхонада ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва товарлар ёки хизматларга ўхшаш, ўзаро мос келувчи маҳсулот ва товарларни қайтарилмаслик оқибатлари, шунингдек рақобатчиларнинг ишлаб чиқаришидаги заиф томонларини кўрсатувчи маълумотларга эга бўлинади.

"Товар сотиладиган бозордаги рақобат" бўлими қуйидаги бўлимчалардан иборат:

“Ўхшаш маҳсулот ва товарлар ишлаб чиқарувчилар” да регион (вилоят, ноҳия) да мазкур корхонада ишлаб чиқарилаётган маҳсулот ва товарларга ўхшаш, товар ассортиментларини қайтарвчи маълумотларга эга бўлинади ва унинг салбий оқибатларини олиш имкониятларига эга бўлинади.

“Илғор технологияни жорий этиш”да истеъмол бозорида рақобатчиларнинг фойдаланадиган мавжуд технология жараёнларини нуқсонлари ва уларнинг камчиликлари аниқланади. Бу бўлимча ўз ичига қуйидаги бўлимчаларни олади:

“Ўхшаш маҳсулот ёки товарларнинг тавсифи”. Бунда ўзаро бир-бирига ўхшаш товарларни реклама қилишда рақобатчиларнинг ўз маҳсулот ва товарларига бераётган баҳоларини аниқлаш имкониятига эга бўлинади. Бу эса рақобатчининг нуқсон ва камчиликларини эътиборга олган ҳолда ўз маҳсулот ва товарларни реклама қилиш жарёнларини такомиллаштиришга, реклама манбаларини ва усулларини кучайтиришга бу билан реклама самарадорлигига эришилади.

“Ўхшаш маҳсулот ёки товарларнинг нарх-наволарининг тавсифи” да кўзатув, сўров ва истеъмолчилар билан суҳбат натижасида маҳсулот ёки товарларга бўлган талаб ва таклифнинг қайдаражадалигини, аҳолининг

истеъмол ва харид қилиш қобилятини ўрганиш ва унинг ҳажмини аниқлаш имконига эга бўлинади. Бу эса аҳоли талаби ва таклифига мос равишда маҳсулот ва товарлар нарх-наволарини ошириш (агар рақобатчининг маҳсулотларига бўлган нархлар паст бўлса) ёки пасайтириш (агар рақобатчининг маҳсулотларига бўлган нархлар юқори бўлса) имконини яратади. Шунини таъкидлаш лозимки, нархни ошириш товарнинг юқори сифатлилигини, унинг янгилик томонларини эътиборга олиб амалга ошириш мақсадга мувофиқдир ва кўзланган натижани беради.

“Маркетинг режаси” бўлимида корхона хўжалик фаолиятининг мақсадга мувофиқ йўналтирилган жараёнлари намаён этилади. Бунда ишлаб чиқариш жараёни, маҳсулотларни истеъмол бозорларида жойлаштириш ва сотиш жараёнларини ташкил этиш, хом-ашё моддий ресурсларини шакллантириш, маҳсулот ва товарларда шаклланаётган нарх-наволарни тўғри ифодалаш, турли хизмат кўрсатиш жараёнларини ташкил этиш, самарали рекламаларни уюштириш ва аҳоли талаби ва таклифини изчил ўрганиш, потенциал истеъмолчилар қобилятини ўрганиш ва уларнинг ишончига эришиш каби масалалар кенг ёритилган бўлади.

Маркетинг режаси бўлими қуйидаги масаларни ўзида мужассамлантирган бўлимчалардан ташкил топган:

“Товарнинг тарқалиш схемаси” бўлимчасида маҳсулотлар ёки товарларнинг, кўрсатилаётган хизматларнинг ва ишларнинг амалга ошириш схемаларини тузиб чиқиш ҳамда уларнинг график тасвирлари намаён этилади. Бу эса товарнинг тарқалиш занжиридаги энг потенциал томонларини ва заиф жойларини аниқлашга, шунингдек уларга асосий эътиборни қаратиш лозимлигини эътироф этади.

“Маҳсулот ва товарларнинг нарх-наволари” бўлимчасида маҳсулот ва товарларга белгиланаётган нархларнинг ҳолати кўрсатилади. Нархларни оширишда на фақат маҳсулот таннархини камайтириш ёки нархнинг бир-бирига мослаш учун ортиқча ҳаракат қилиш лозим, балки маҳсулот ва

товарларга, кўрсатилаётган хизматларга бўлган талабнинг ортиб бориши билан, талаб ва таклиф ўртасидаги мувозанатга эришиш лозим. Натижада ишлаб чиқариш жараёнларини такомиллаштириш туфайли ортиқча ҳаражатларни имкони борича камайтиришга эришилади.

“Зарурий сервис хизматларини ташкил этиш” бўлимчасида, агар товар техник хизмат кўрсатиш билан боғлиқ бўлса, унда махсус хизмат кўрсатиш соҳаларида кўрсатилаётган хизматлар классификациялари ўрганилади ва уларнинг илғор услублари танлаб олиниб уларнинг иқтисодий кўрсаткичлари акс эттирилади. Бу таҳлил натижалари асосида хизмат кўрсатиш соҳалари бўйича кафолатли шартномалар асосида тегишли хизмат кўрсатиш тармоқларини ташкил этиш, маҳаллий устахоналарни ёки хизмат кўрсатиш масус сервис-фирмаларини ташкил этиш чора-тадбирлари ишлаб чиқилади.

“Реклама воситаларини ва усулларини яратиш”. Ишончли ва чиройли реклама - бу ҳар қандай корхона ёки ташкилот фаолиятининг энг муҳим томонларидан бири бўлиб ҳисобланади. Шу сабабли ушбу бўлимчада, реклама яратувчи мутахассизларни ёллаш ҳаражатларини, танланган ҳар бир реклама турлари бўйича сарфларнинг ҳажми ва умумий реклама ҳаражатларини ҳажми ҳисоб-китоблари акс эттирилади. Рекламани самарали бўлиши, корхонани мавқеини кўтариш учун, америкалик тадбиркорлар таъкидлаганидек, янги товар учун бозорда ўз мавқеини қўлга киритиш, харидор билан алоқани мукамал бўлиши учун бутун ишлаб чиқаришга кетганчалик пул ва вақт сарфлаш зарурдир. Шу сабабли корхона фаолиятининг ютуғи, реклама қилинаётган маҳсулотлар ёки товарлар рекламаларининг ҳаққонийлигини, талабга мослигини тўғри ва аниқ тарзда тасвирлашни тақозо этади. Бу албатта муҳим аҳамиятга эга бўлиб, потенциал харидорларда таклиф этилаётган товарлар ёки кўрсатилаётган хизматларнинг на фақат сифати, балки улар ёрдамида харидор ўзининг муаммоларини қандай қилиб ҳал эта олиши, эҳтиёжини қондира олиши ҳақида маълумот бериладиган муваффақият қозонадиган, самарали рекламага эришилади.

“Жамоат фикрини шакллантириш” бўлимчаси товарларни реклама қилиш воситаларидан бири бўлиб, бунда матбуот, радио, телевидение муҳим аҳамият касб этади. Шунинг учун бу бўлимчада, мазкур соҳаларда берилаётган реклама турлари ва усулларига алоҳида эътибор берилиб, ҳар бир банд, реклама текстлари мутахассислар томонидан ишлаб чиқилади. Рекламанинг ҳар бир элементи алоҳида олинган ҳолда, ҳар бир тингловчига тушунарли, аниқ ва равшан тарзда, жозибали, қисқа ва мазмунли ифодалаб берилиши мақсадга мувофиқ ҳисобланади.

“Ишлаб чиқариш режаси” бўлимида, корхонада ишлаб чиқариш процессини ташкил этиш ва бошқариш, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотнинг ҳажми, хом-ашё манбаларини танлаш, шартномалар тузиш жараёнини ташкил этиш, ишлаб чиқариш кооперациясини ва оқимининг ташкилий схемаларини тузиш масалалари ёритилади.

Ушбу бўлим қуйидаги бўлимчалардан ташкил топади:

“Ишлаб чиқариладиган маҳсулот ҳажми” бўлимчасида, юқоридаги бўлимларда таъкидланган материалларни, яъни турли регионлардаги товарларга ва хизматларга бўлган талабни аниқлагач, турли хилдаги кўрсатилаётган сервис хизматлар режаларини тузиб бўлингандан сўнг, маҳсулотлар ёки товарлар тўғрисида жамоа фикрини шакллантириб бўлгач, ҳамда чуқур таҳлил қилиб бўлгандан сўнг ишлаб чиқариш ҳажми режалаштирилади.

“Ишлаб чиқаришни бошқариш ва ташкил этиш структураси” бўлимчасида корхона ўз фаолият юритиш ҳолатидан, юзага келган вазият ва ўзининг эҳтиёжларидан келиб чиққан ҳолда бошқариш тизимларни ишлаб чиқади. Бу фаолият структураси корхона ишчи, ходимларининг хоҳиш ва истакларидан келиб чиққан ҳолда тузилади ва ишлаб чиқариш тизимларида ўз аксини топади.

“Кадрларни танлаш” бўлимчасида корхона фаолият кўрсатаётган регион, территорияда кадрлар масаласи қандай ҳал этилаётганлиги аниқлаб олинади.

Шунингдек, ишчи кучи ёллаш бўйича агентликларнинг бор йўқлиги, давлат бандлик фондларида қайд этилаётган кадрларнинг ҳолати билан зимдан танишиб борилади.

Иш жойи (мавжуд ёки ташкил этиладиган) бўлимчасида олдинги бўлимларда кўриб чиқилган бизнес-режасига асосланган ҳолда, унга мос равишда ташкил этилади. Иш жойларини ташкил этишда лизингдан кенг фойдаланиш мақсадга мувофиқдир.

Лизинг - мол-мулкни уни ижарага бериш мақсадида сотиб олган қарз берувчидан ижарага олиш. Лизингнинг икки: оператив (қисқа муддатли) ва молиявий (узоқ муддатли) тури мавжуд. Молиявий лизинг узоқ муддат фойдаланиладиган молларни қарзга бериш шаклидир. Бундан ташқари қайтарилувчи деб аталмиш лизинг учун шерик топиш усулидан ҳам фойдаланиш эътиборга лойиқдир.

Хом-ашё манбаалари, шартнома шартлари бўлимчасида маҳсулот ишлаб чиқариш учун зарур хом-ашё ресурсларини топиш, танлаш ва улар асосида қулай шартномаларни тузишмоқ лозим. Бу шартномаларни корхона юристи (ёки ёлланган юрист) томонидан тасдиқлаш учун тавсия этилгандан сўнг расмийлаштириш зарур.

Ишлаб чиқариш кооперацияси бўлимчасида, ишлаб чиқарилаётган маҳсулотларни айрим турларини ишлаб чиқараётган бошқа корхоналар билан ўзаро ҳамкорликда иш олиб бориш мақсадга мувофиқдир. Ҳамкорлик тайёр технологияларнинг лицензияларини сотиб олиш ёки патентни ижарага олиш вариантлари тарзида ҳам бўлиши мумкин.

Лицензия - хўжалик фаолиятининг баъзи турларини, шу жумладан ташқи савдо-сотик ишларини олиб бориш учун ваколатли давлат органлари томонидан бериладиган руҳсатнома.

Патент - хўжалик фаолиятини баъзи турлари бўйича авторлик ҳуқуқлари, кашфиётчилик ҳамда тадбиркорликнинг айрим соҳалари бўйича

фаолият юргизишга ваколатли давлат органлари томонидан бериладиган руҳсатнома.

“Ташкилий тузилиш” бўлимида, корхонада ишчи ходимлар сонини аниқлаш, уларни мутахассисликлари бўйича жойлаштириш, иш ҳақи билан таъминлаш, уларни социал ҳимоя қилиш тадбирлари ишлаб чиқилади.

Бўлим куйидаги бўлимчалардан иборат:

“Штат бўйича жалвал тузиш” бўлимчасида, ишлаб чиқариш соҳасини юрита оладиган, ҳисоб-китоб ишларини тўлиқ амалага оширадиган малакали мутахассисларни танлаб уларни иш билан таъминлашни йўлга қўйиш режасини пухта ишлаб чиқишдан иборат.

“Иш ҳақи даражаси” да эса, корхонага малакали ходимларни жалб этишда авваламбор уларни иш ҳақлари билан тўлиқ ва мунтазам таъминлашни амалга оширишни йўлга қўймоқ зарур. Бу мутахассисни ишга бўлган қизиқишини орттиради. Корхонанинг ишлаб чиқариш фаолияти давомида ёки тайёр маҳсулотларни сотиш давомида қийинчиликлар вужудга келиш кутилаётган пайтда, шунингдек, айланма маблағларга муҳтожлик сезиладиган пайтларда корхонани акционерлик жамиятига айлантириш орқали муаммони ҳал этиш тадбирларини ишлаб чиқмоқ мақсадга мувофиқдир.

“Юридик режа” бўлими, корхонани хўжалик фаолияти юритиш давомида унинг статусини ифодалаб бериши, фаолият даражасини аниқлаб бериш масалаларини ҳал қилишга қаратилганлигини кўрсатади.

Статус (ингл.status)-ҳолат; корхона, ташкилотнинг ёки шахснинг ҳуқуқий ҳолатини, вазиятини ифодаланиши.

Корхона (фирма) нинг статуси куйидаги тартибда белгиланиши мумкин. Агар кўзда тутилган маҳсулот ишлаб чиқариш оддий (кустар) усулида, кўп маблағ ва ҳаражат талаб қилмайдиган бўлса албатта, бунда хусусий фирма статусини ёки индивидуал (якка тартибда) меҳнат фаолияти юритишни белгилаши мақсадга мувофиқдир. Агар ишлаб чиқаришни ривожлантириш учун маблағ талаб қилинса, унда жавобгарлиги чегараланган жамият статусини

белгилаш аҳамиятга моликдир. Агар ишлаб чиқариш доимо ривожланиб, такомиллашиб борса, капитал маблағларнинг ўсиши мунтазам равишда ошиб бориши кўзатилса, натижада устав маблағларининг бундай ўсиб бориши корхонани очиқ усулдаги акционер жамиятига айлантириш мақсадга мувофиқ бўлади.

“Суғурта фаолияти” бўлимида, асосан корхонани турли хилдаги иқтисодий номувофиқлардан (ҳолатлардан), табиий офатлардан ҳимоя қилиш мақсадлари учун махсус ажратмаларни ажратиш тартиби ишлаб чиқилади.

Бўлим қуйидаги бўлимчалардан ташкил топади:

“Ишлаб чиқариш таваккалчилик даражасини аниқлаш” бўлимчасида, ишлаб чиқариш давомида турли хилдаги иқтисодий қийинчиликларга дуч келиши тасодифлари, инқироздан ҳимояланиш чоралари олдиндан ҳисоб-китоб қилиб режалаштирилади.

“Суғурта турларини танлаш” бўлимчасида эса, юқорида таъкидланган таваккалчиликдан ҳимояланиш мақсадида корхона фаолиятига мос келувчи, мақсадга мувофиқ қулай страхования тури белгилаб олинади. Унга ажратилаётган маблағлар доимо назорат қилиб борилади.

Бу бўлим икки қисмдан иборат, жумладан:

“Молиявий лойиха” бўлимида, ишлаб чиқарилган маҳсулотларни кейинги йил учун кўзда тутилган ҳолатини аниқлаш, молиявий манбааларни белгилаш масалалари кўриб чиқилади.

Ушбу бўлим қуйидаги бўлимчалардан иборат:

“Маҳсулотларни ишлаб чиқиш ва сотиш бўйича истқболдаги ҳажмини аниқлаш” да, 2 (2 бўлимча) ва 5 (1 бўлимча) бўлимларида кўрсатилган кўрсаткичларга асосланиб кейинги йил учун кўзда тутилган (режалар) ҳажми тузиб чиқилади.

“Молиялаштириш манбаалари” бўлимчаси бизнес-режанинг энг асосий масалалардан бири бўлиб, дастлаб фаолиятини бошловчи тадбиркор учун тижорат ёки бошқа банклардан олинаётган кредитлар ҳажмини

эҳтимолини аниқлаш, ундан фойдаланиш учун таваккалчиликка йўл қўймаслик омиллари ишлаб чиқилиши зарур. Шунинг учун, бошловчи тадбиркор учун давлат томонидан тадбиркорларни қўллаб-қуватлаш фондларидан ёки шунга ўхшаш махсус ташкил этилган жамғармалардан фойдаланиш мақсадга молик бўлиб молиявий манбаларнинг муҳим қисми бўлиб ҳисобланади.

“Ресурслардан фойдаланиш йўналишлари” бўлими, корxonанинг ишлаб чиқариш ҳаражатларини аниқлашга, уларни ҳисобга олишга, тушумлар ҳаражатларни хиос-китоб қилиб боришга қаратилгандир.

Бўлим қуйидаги қисимчлардан иборат:

“Ишлаб чиқариш бўйича ҳаражатлар тўғрисидаги маълумотлар” бўлимчасида, ишлаб чиқаришни ташкил этиш бўйича ҳаражатлар ва даромадларнинг молиявий режасини тузиш муҳим аҳамиятга эгадир. Масалан, ҳаражатларни 04 счет “Номоддий актив” га ўтказиш, ундан кейин эса уни 05 счет “Номоддий активларни эскириши” бўйича кўчириб ёзиш (списание) орқали, “Даромад (фойда) дан олинадиган солиқлар тўғрисидаги” Қонунда кўрсатилганидек, корxonанинг солиққа тотиладиган базасини камайтиришга эришиш мумкин.

“Тушумлар ва пул ҳаражатлари баланси” да, пул ҳаражатлари ва тушумлари мақсадга мувофиқ равишда шахмат жадвали тарзида тузилиб, жадвалнинг горизантали бўйича ҳаражатлар, вертикалида эса корxonанинг даромадлари акс эттирилади.

Хулоса қилиб айтганда, юқорида кўрсатилган тартибда тадбиркорлик бизнес-режасини мақсадга мувофиқ равишда тузиш иқтисодий самарадорликни оширишга, ишлаб чиқаришни мунтазамлилигини таъминланга ва корxonанинг молиявий мустақиллигини кафолатлашга жиддий омил бўлиб ҳисобланади.

Таянч иборалар

Кичик корхона, инвестиция, даромад, ҳаражат, баланс, фойда, дисконт, дисконтлаш коэффициенти, дисконтланган даромад, фойдалилик коэффициенти, бизнес - режа, бизнес режанинг асосий бўлимлари: кириш ёки қисқача маълумотнома бўлими, товарнинг тавсифи бўлими, товар сотиладиган бозорни баҳолаш бўлими, товар сотиладиган бозордаги рақобатни башоратлаш бўлими, маркетинг режаси бўлими, ишлаб чиқариш режаси бўлими, бошқариш режаси бўлими, ҳуқуқий режа бўлими, фаолият соҳаларини суғурталаш бўлими, молиявий режа бўлими, ташқи иқтисодий фаолият режаси бўлими.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Корхонани маблағ билан таъминлашнинг иқтисодий моҳияти нима ва уни сиз қандай тушунасиз?
2. Инвестиция нима?
3. Инвестицияни кадрсизланишини олдини олишнинг қандай оптимал вариантлари бўлиши мумкин?
4. Дисконт нима? ва уни қандай вазиятларда қўллаш мумкин?
5. Дисконтлаш коэффициенти нима, у қандай ҳисобланади?
6. Фойдалилик коэффициенти нима, у қандай ҳисобланади?
7. Бозор иқтисодиёти давридаги режалаштиришнинг мақсади ва моҳияти нималардан иборат?
8. Режалаштиришнинг Социалистик режалаштиришдан фарқи ва афзалликлари нимада?
9. Бизнес-режа лойиҳаларини тузиш бўлимларининг структурасини изоҳлаб беринг?
10. Маркетинг режаси нима ва уни тузиш тартиби қандай?
11. Корхоналарни молиявий фаолиятини таҳлил қилишнинг меъёрий асослари нималардан иборат?

12. Корхоналарнинг молиявий фаолияти натижаларини ифодаловчи ялпи даромад, фойда, соф фойда ва кўрсаткичларини ҳисоблаш йўлларини ифодалаб, мисоллар ёрдамида тушунтириб беринг?
13. Корхона ҳаражатлари: ишлаб чиқариш таннархи, камомадлари нималардан иборат?
14. Корхона фойда ва камомадларини ифодаловчи ҳисобот шакллари нималардан иборат?
15. Корхонанинг ўз маблағлари деганда нимани тушунасиз?
16. Корхонанинг ўз маблағлари қандай ҳисобланади?
17. Конвертация нима? Конвертациянинг шартномавий курси бўйича алмашинуви нимадан иборат?
18. Корхоналарнинг йиллик бухгалтерия ҳисоботлари қандай шакллардан ташкил топади?

5-Боб. Кичик бизнес корхоналарининг банк, молия тизими ва аудит муассасалари билан ўзаро муносабатлари

5.1. Кичик бизнесни ривожлантиришда банкларнинг роли

Бозор иқтисодиётига ўтилиши туфайли жамиятда янги молиявий сиёсат ишлаб чиқилди ва ҳукум томонидан реал ҳаётда амалга оширилмоқда. Жамиятдаги ҳар бир иқтисодий фаолиятни бошланиши давлатнинг яқиндан туриб берган молиявий ёрдами туфайли ривожланиб, такомиллашиб бориши мумкин. Жумладан “Кичик ва хусусий тадбиркорликни ривожлантиришни рағбатлантириш тўғрисида” ги 1995 йил 25 декабрда қабул қилинган Қонунда кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб - қувватлашда банкларнинг ролини ошириб боришга алоҳида эътибор берилган.

Кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини асосий фаолияти банклар билан чамбарчас боғлиқ бўлиб, улар олиб бораётган фаолият хом ашёни сотиб олиш, ишлаб чиқарилган товарлар, қўрсатиладиган хизматларга ҳақ тўлаш, иш ҳақи билан ишловчиларни таъминлаш, турли тоифадаги корхоналар, фирмалар, юридик шахслар билан бўладиган иқтисодий муносабатлар яъни олинган фойдадан, даромаддан солиқ тўлаш, транспорт, коммунал хизматлар учун тўловларнинг барча турлари банклар орқали, ўз навбатида олинадиган кредитлар ҳам, бошқа ҳисоб-китоблар ҳам банклар орқали амалга оширилади.

Шуни алоҳида таъкидлаш лозимки, мамлакатимиз мустақилликка эришгунча банк ва банклар билан бўладиган турли иқтисодий муносабатлар унчалик ошқора этилмас эди. Жаҳон хўжалигини муҳим хўжалик юритиш қисми бўлган кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини барча фаолияти банклар билан боғланганлиги бугунги кунда ҳаммага маълум бўлиб қолди. Шунинг учун ҳам ривожланган мамлакатларда масалан АҚШда банк тизими фаолияти ниҳоятда ривожланган бўлиб, тадбиркорларни актив иқтисодий фаолият қўрсатишида банклар барча мулк шаклидаги корхоналарга комплекс равишда хизмат қўрсатади.

Умуман, банк операциялари пассив ва актив операциялардан иборат бўлиб, пассив операциялар пул маблағларини маълум бирор йўналишга сафарбар этишга қаратилган. Банклар пассив операциялари орқали жамғармаларни ва вақтинчалик бўш турган маблағларни ишлаб чиқаришга сафарбар этиб фойда олади. Актив операциялар турли характердаги кредитларни бериш операциялари билан боғлиқ бўлиб, қуйидаги элементлар бўйича туркумланади:

1. Муддатлари бўйича кредитлар 1 йиллик, 5 йиллик ва 7-10 йилга мўлжалланган бўлиши;
2. Кредитларни ҳажми бўйича кичик, ўрта, йирик миқдорда ҳар бир миждозга индивидуал ва молиявий имкониятларини ҳисобга олган ҳолда амалга оширилади;
3. Айрим турлари бўйича махсус кафолатни талаб талаб қилмайдиган, гаров эвазига берилмайдиган кредитлар;
4. Кредиторларни турларибўйича яъни давлат, тижорат, хусусий ва бошқа турлари бўйича бериш;
5. Заёмни турлари бўйича юридик шахслар ва ҳақозаларга бериш;
6. Вақтинчалик фойдаланиш учун инвестиция, истеъмол учун, қарзларни тўлаш асосан экспорт ва импорт операцияларини бажариш учун бериладиган кредитлар.

Ҳозирги бозор иқтисодиёти шароитида мулк эгаллигининг кичик ва хусусий тадбиркорлик шакли корхоналари ўз фаолиятида турли банклар билан муомалада бўладилар. Бу жараён аввало олдингиларидан фарқ қилган ҳолда анча мураккаб ҳисобланади, чунки олдинги 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 имкониятларини сафарбар этиб борадилар.

Турли мулкчилик шароитида республикада кичик ва хусусий тадбиркорликни қўллаб-қуватлаш тўғрисида 1995 йил 14 февралдаги Вазирлар маҳкамасининг № 55 қарорида Ўзбекистон ҳудудидаги барча тадбиркор банкларни кичик ва хусусий тадбиркорларга ҳисоб счётларини 3 кун ичида уларни аризалари ва ҳокимиятда рўйхатга олинганликлари тўғрисидаги гувоҳнамалари асосида бошқа кераксиз ҳужжатлар талаб қилмай очишлари тўғрисида қўрсатма берилган. Бу қарор туфайли республикада минглаб кичик ва хусусий тадбиркорлик корхоналарини барпо этилишига имконият яратилиб, бу соҳадаги корхоналар сони кундан-кунга кўпайиб бормокда. Шу билан бирга кичик ва хусусий тадбиркорлар хорижлик мулк эгалари, тадбиркорлар билан ҳамкорликда фаолият олиб борадиган бўлса, давлат валюта операциялари олиб боришга руҳсат берди. Республика банклари билан тадбиркорлар ўртасида бўладиган шартномалар, товарлар савдоси, хизматлар бўйича бўладиган тўловларни эркин конвертациялаштирилган валютада амалга ошириш мумкин.

Тадбиркорларни банклар билан бўладиган операцияларида турли эркинликлар бериб қўйилганлиги шунда намоён бўлмоқдаки, хусусий тадбиркор ўз жамғармасини Ўзбекистонни турли банкларида ўз ҳисоб счётида сақлаши, кредит ва касса операцияларини бажариш ҳуқуқига эга ҳисобланади. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги муносабатларда амал қилаётган қонунларга ва шартномаларга асосан пул ўтказиш йўли билан ҳисоб-китоблар олиб бориш мумкин. Банклар тадбиркор счётида пул маблағлари, қимматли қоғозлар ва бошқа муҳим аҳамиятга эга бўлган ҳужжатларни сақлаши билан кафолатлаб беради. Банклар тадбиркорлар ва мижозлар билан бўладиган операцияларда пул эгаси томонидан топшириқ қоғози банкка келиб тушиши билан 12-13 соат давомида кейинги операциялар бажарилиши зарур.

Мулк эгалари ҳисобига пул ўтказиш шаҳар ичида 4 иш кунда, виолят ичида 5 иш кунда, республика ичида 10 иш кунда бажарилиши лозим. Агар бу қонун шартлари бузилса мижозга йиллик фоиз миқдорида банк жарима тўлайди. Банк мижозларнинг аризасига биноан уларга тегишли операцияларни

базаради. Банклар тадбиркорларни Республика Марказий банки томонидан киритилган ўзгаришларни, қоидаларни айниқса ҳисоблар бўйича нақд пулсиз тарздаги операциялар бўйича ўзгаришлар тўғрисида тадбиркорни хабардор қиладилар. Банк ўз вақтида миқдори кечикиб ўтказган операциялари учун, пулни нотўғри ўтказиш (перевод) қилганлиги учун банк айбдор сифатида ҳар бир кун учун миқдори ўтказилаётган суммани 3 фоизи миқдорида жарима тўлайди. Банкни айби билан ҳисоб ҳужжатлари йўқолса, миқдори ҳужжатда кўрсатилган суммани ҳар бир куни учун 3 фоиз миқдорда банк жарима тўлайди. Тадбиркор томонидан банкка нотўғри маълумот берилган бўлса (масалан, пул ўтказиш бўйича миқдори адреси нотўғри кўрсатилган бўлса) миқдорлар 5000 сўм жарима тўлайди, агар шу ҳол яна такрорланса хизмат фаолият юргизиши тўхтатилади.

Тадбиркорлар билан банк ўртасидаги кредит бериш бўйича бўладиган операциялар икки томон ўртасида имзоланган шартнома асосида амалга оширилади. Операцияларни муваффақиятли бажариш учун ҳар бир тадбиркор “Банклар ва банк фаолияти тўғрисида”ги Республика қонунларини чуқур ўрганиб, унга риоя қилиши лозим.

Бозор иқтисодиётида тадбиркорлик корхоналарини ҳаёти ва иқтисодий фаолияти валюта операциялари билан боғлиқлиги маълум. Тадбиркорлик корхоналари ташқи иқтисодий фаолиятини амалга оширишда ҳам миллий валюта ҳамда хориж валютасида операцияларни бажаришга тўғри келмоқда. Айниқса ташқи савдо бевосита валюта операциялари билан боғлиқ ҳисобланади.

Валюта операциялари валюта курси бўйича икки томон валютаси нисбати тортиштирилиб амалга оширилади. АҚШ доллари валюта котировкасида база сифатида халқаро майдонда қабул қилинган. Бошқа мамлакатлар валютаси кўрс бўйича АҚШ долларига тортиштирилиб борилади. Доллар курси абадий бўлмай, бу ҳам ўзгариб туради. Валюта курсини ўзгариб туриши ҳар куни ҳам бўлиши мумкин. Шунинг учун банклар курсни банк

фаолият бошлаш вақтидаги ёки ёпилиши вақтидаги курслар бўйича ҳисоб-китоб ишларини олиб боради. Валюта курсини ўзгариб бориши ҳақида ҳар ҳафтада матбуотда жадвал бериб борилади. Бу ахборот тадбиркорларни иқтисодий фаолиятида муҳим ҳисобланади. Валюта операцияларида асосий ўринни кредит, қимматли қоғозлар, валютани фойда олиш мақсадида сотиб олиш ва сотиш кабилар эгаллайди. Хўжалик юритиш жараёнида ҳозирги кичик ва хусусий мулк эгалари валюта ҳисоб-китоб счётига эга бўлиш ҳуқуқини олиб, эркин тарзда валютани сотиб олишлари ҳам мумкин. Тадбиркорлар хориж фирмалари ва тадбиркорлари билан савдо қилишлари натижасида валютани эркин сотиб олиш ҳуқуқига ҳам эгадирлар.

Умуман бозор иқтисодиёти жаҳондаги йирик ривожланган мамлакатларни муомаладаги валюталарини мамлакат ички бозорида ҳаракат этиши учун ҳуқуқий имкониятлар яратиб беради. Тадбиркорлар валюта билан боғлиқ бўлган фаолиятларидан самарали фойдаланиб, хориж валютасига янги техника ва замонавий технология харид қилиб, ишлаб чиқариш ва хизмат кўрсатиш корхоналарида хизматни сифатини оширишга, ишлаб чиқариш соҳасида сифатли товарлар ишлаб чиқариб, унинг реализациясидан катта фойда олиш имкониятларига эга бўладилар.

5.2. Кичик бизнесни кредит билан таъминлаш шакллари

Кичик бизнеснинг ишбилармонлик таркибларини кредит билан таъминлаш - бу уларга молиявий пул ёки товар шаклидаги воситаларни маълум муддатга хўжалик фаолиятини амалга ошириш учун беришдир. Кредит билан таъминлашни қуйидаги турлари мавжуд:

- **Хўжалик** юритувчи субъектларга пул ссудаларини ёки товарни капитал ўрнида тўғридан тўғри бериш шакли.
- **Ҳисоб-китоб** турларидан бири сифатида кредит билан таъминлаш яъни тўлов муҳлати узайтирилганлиги ҳисоби билан.

Бу ерда "кредит" тушунчаси кенг маънога эга. Биринчидан: Кредит тўлаш ва фоиз тўлаш шарти билан ссуда кўринишида пул ёки товар шаклида бўлиши мумкин. Юридик ёки жисмоний шахслар қарзга восита берувчилар - кредиторлар, олувчилар – заёмчилар (қарздорлар) деб аталади. Кредитнинг асосий вазифаси пул воситаларини қайтариб бериш шарти билан корхоналар, ташкилотлар, тармоқлар ва ноҳиялар орасида тақсимлаш ва вақтинча бўш пул маблағларини самарали ишлатишидан иборатдир. Кредитни бошқа вазифаси бу ҳақиқий пулларни кредит пулларга (банкноталар) ва кредит операцияларига (нақд пулсиз ҳисоб-китобга) алмаштиришдан иборат. Иккинчидан: Кредит ўзини ссуда капитали ҳаракати шаклида намоён этади. Пул ёки товар шаклидаги ссуда қайтарилиши ва тўловли шарти билан кредитор ва заёмчи орасидаги иқтисодий муносабатни акс эттиради. Кичик бизнесда кредит билан таъминлаш кенг шаклларда тасаввур этилади бу ерда: тижорат, банк, давлат, истеъмолчи, халқаро кредитлар ишлатилади. Уларнинг ҳаммаси кредит берилиш муддатига қараб қисқа муддатли (бир йилгача), ўрта муддатли (бир йилдан уч йилгача) ва узоқ муддатли (уч йилдан ортиқ) бўлиши мумкин.

Тижорат кредити - товар шаклида (берилувчи) сотувчилар томонидан харидорларга бериладиган кредит бўлиб, сотилган товарни қийматини орқароқ суришдан иборатдир. Натижада ҳисоб-китоблар вексель ёки очик ҳисоб билан амалга оширилади. Биринчи ҳолатда харидор товар хужжатларини олганидан

сўнг ўтказилиши сотувчи томонидан қўйилган вексельни (траттани) талаффуз этади ёки оддий вексель расмийлаштирилади. Иккинчи ҳолатда сотувчи харидорнинг қарз мажбуриятларини олмайди ва қарз бўйича ҳисоб очади, қарзни узиш даврий тўловлар сифатида қисқа муддатларда (1-2-ой) амалга оширилади.

Тижорат кредитига бўлган зарурат капитални ишлатиш ва муомила вақтини бир-бирига тўғри келмаслиги натижасида келиб чиқади. Бу ерда товарни кредитга сотиш ишлаб чиқариш жараённинг узлуксизлигига ёрдамлашади, капитални айланишини тезлашишини ва фойдани кўпайишини таъминлайди. Ушбу шаклдаги кредит одатда қисқа муддатли бўлади.

Банк кредити ишбилармон ва корхоналарга пул ссудаси кўринишида берилади.

Банк ссудаси - бу корхона ташкилотларни, алоҳида фуқороларнинг вақтинча бўш воситалари бўлиб банк томонидан шартнома асосида уларнинг розилиги билан жалб қилинади ва ссуда фонди ташкил бўлади. Кредит олиш учун кредит олувчи ва заемчи томонидан кредит шартномаси тузилади, у ўз ичига қуйидагиларни олади. Кредит тури, миқдори, унинг берилиш тартиби ва муддати, кредит бериш шарти, фоиз тўловининг миқдори, ҳар иккала томон жавобгарлиги, кредитор ва заемчилар тўғрисидаги маълумотлар.

Кичик бизнес тараққиёти учун Давлат кредити давлат бюджетидан энг муҳими замонавий ишбилармонлик лойиҳаларини амалга ошириш бўйича тасдиқланган дастурлар асосида берилади.

Истеъмолчи кредит - бу кредит шаклида қарз олувчи сифатида юридик шахс, қарз берувчи сифатида кредит идораси, корхона ва ташкилот чиқиши мумкин. Бу кредит шакли халқни истеъмол талабини қондириш воситаси сифатида хизмат қилади ва пул ёки товар шаклида бўлиши мумкин.

Халқаро кредит - бу халқаро иқтисодий муносабатлар соҳаси бўлиб у турли давлатлар кредиторлар ва қарз олувчилари орасида ссуда бериш, ишлатиш ва уни узиш бўйича фоиз тўлаш билан амалга оширилади. Бу турдаги

кредит кичик бизнесни тараққиёт топтириши учун давлатлараро банклар ва фирмалар томонидан халқаро ёрдам шаклида берилади. Халқаро кредит ўлчами ва уни бериш шарти кредит берувчи ва олувчилар ўртасидаги кредит шартномасида ўз аксини топади. Фирманинг нуқтаи назарида бериш ва таъминлашда қуйидаги кредитлар бўлиши мумкин. Товар, валюта билан таъминланган (товар, тижорат хужжатлари билан ва бошқа қийматлар билан) ва таъминланмаган (банк) кредитлари, қарз олувчилари бўйича кредитлар шахсий, давлат ва молиявий бўлиши мумкин. Кредитни асосий шартли ҳисоб-китоб тури бўлиб (тўлаш муддати узайтирилган ҳисоб) фирма кредити, вексель (ҳисобли) ва факторингни ҳисобланади.

Фирма кредити - бу кредит бериш шаклида мол берувчи ва сотувчи тўлаш муддати узайтирилган кредитни харидорга беради. Бу каби кредит шаклининг бирдан-бир мисоли маҳсулотни истеъмолчига аванс беришдир, аванс берувчига шартномага қўл қўйилгандан сўнг ўтказилади. Вексель кредити - бу векселни банк томонидан сотиб олиш (ҳисобни) вексель эгасидан тўлаш муддати келмасдан сотиб олишдир, яъни вексел эгаси банкдан муддатидан илгари вексельда қўрсатилган пул миқдорини, тижорат тўловларини, ҳисоб тўловини ва бошқа ҳаражатларни айиргандан кейингисини олади.

Факторинг - бу айланишчи воситаларни кредит билан таъминлашда ўртада турувчининг (воситачи) фаолияти туридир, ўртада турувчи компания (банк) маълум тўлов эвазига ишбилармонлар таркибидан харидорлардан унинг ҳисобига олинган пул маблағини олиш ҳуқуқига эга бўлади (дебиторлик қарзини инкассага қўшиш ҳуқуқи). Шу билан бирга ўртада турувчи мижозни айланишчи воситасини кредит билан таъминлайди ва унинг кредит ва валюта таваккалчилигини ўз зиммасига олади, ўртада турувчи товар сотувчининг ўзаро муносабатлари факторинг бўйича шартнома билан тартибга солинади.

Очиқ ҳисоб бўйича кредит билан таъминлаш - бу сотувчини доимий харидорига таъминлатмасдан ва тез фоиз тўламасдан тўлов муддати

узайтирилган шаклдаги кредитидир. Сотувчи харидорга товарни унинг манзилгоҳига товар тақсимлаш хужжатлари билан қарз миқдорини харидор шартномада кўрилган муддатларда ўз қарзини очиқ ҳисоб бўйича ўзиб боради.

Овердрафт - қисқа муддатли кредитлаш шакли бўлиб банклар амалиётида ишлатилади. У Англияда пайдо бўлган. Овердрафтинг мазмуни шундан иборатки одатда банкнинг ишончли миждозига маълум чегарада чеклар билан қарз тўлаш ҳуқуқи берилади. Бу каби операция натижасида манфий баланс бунёд бўлади, яъни дебиторлик сальдоси - (миждозини банкга қарзи). Банк ва миждоз ўзаро шартнома тузиб унда овердрафтнинг энг катта миқдори, кредит бериш шarti, уни қайтариш тартиби ва овердрафт учун фоиз миқдори белгиланади.

5.3. Кичик бизнес корхоналарида солиқ муносабатлари

Турли мулкчилик шаклларида катъий назар корхоналар Ўзбекистон Республикасининг “Корхоналар, бирлашмалар ва ташкилотлардан олинадиган солиқлар тўғрисида” ги Қонун ва Вазирлар Маҳкамасининг “Халқ истеъмоли моллари ишлаб чиқаришни рағбатлантириш мақсадида солиқ тизимини такомиллаштириш тўғрисида” ги Қарорларига мувофиқ давлат ва маҳаллий бюджетларга тўланадиган солиқлар тарзидаги даромадлар манбалари белгилаб берилган. Бу солиқларни жорий этишдан кўзланган мақсад давлат ижтимоий кафолатларининг тадбиркорлик фаолиятини тартибга тортишдан, табиий бойликлардан тежаб-тергаб фойдаланишни ва атроф муҳитни муҳофаза этишни рағбатлантиришдан иборатдир.

Солиққа тортиш объекти, корхонанинг **дромади (фойда)** бўлиб ҳисобланади.

Солиққа тортиш базаси бўлиб, солиқ тўловчи деб ҳисобланган корхоналарга солиққа тортиш мақсадларида моддий ва унга тенглаштирилган ўзга харажатлар, шунингдек мажбурий тўловлар ҳисобланади.

Тадбиркор корхоналардан ҳисоблаб чиқилган солиққа тортиш базасига мувофиқ солиқ ставкалари қуйидаги тарзда белгиланади :

1) мулкчиликнинг барча шаклидаги корхоналарнинг даромад (фойда) ларига солиқ фоиз ставкаси бўйича солиққа тортилади;

2) видеосалонлар, ким ошди савдолари, казинолар, пул ютуғи чиқадиган ўйин автоматлари, давлатга қарашли бўлмаган идоралар ўтказадиган лотерея ўйинларидан ва оммавий концерт-томоша тадбирлари ўтказишдан олинадиган даромадларга 60 фоиз ставка бўйича солиққа тортилади;

3) чет эл капиталининг улуши устав фондининг 30 фоизидан камни ташкил этган қўшма корхоналарнинг даромадларига устав фондида чет эл капиталининг улуши 30 фоиздан кўп бўлган корхоналарнинг, шунингдек чет эл коорхоналарининг, улар филиалларининг, ваколатхоналарининг ва шўъба корхоналарининг даромадларига эса 10 фоиз ставка бўйича солинади;

Устав фондида чет эл капитали бўлган қўшма корхоналар хорижий қатнашчиларининг даромадлари чет элга ўтказилаётганда, башарти, Ўзбекистон Республикасининг халқаро шартномаларида ўзга тартиб белгиланмаган бўлса, уларга 15 фоиз ҳажмда солиқ солиниши белгиланган.

Даромадлар чет элга ўтказилаётганда солиқ туовининг суммаси ўтказилаётган даромад валютасида тўланади.

4) корхонанинг акциялар бўйича олинган дивидендлардан тушадиган даромадига ҳамда ўзга корхоналарнинг устав фондига киритилган капиталдан олган бошқа даромадларига 15 фоиз ставка бўйича солиққа тортиш тартиблари белгиланган.

5) савдо корхоналарининг даромадлилик даражасига кўра ялпи даромаддан табақалаштирилган ставкалар бўйича солиқ Вазирлар Маҳкамасининг “Савдо корхоналари ва ташкилотларига солиқ тортишдаги айрим ўзгаришлар тўғрисида” ги Қарорида (1994 йил 16 март, № 138) кўрсатилган 1-жадвалга мувофиқ жорий этиш тадбирлари белгиланган ва амалда қўлланилмоқда.

Мулкчилик шаклидан қатий назар савдо ва умумий овқатланиш
корхоналарининг ялпи даромадларига табақалаштирилган солиқ ставкалари

Даромадли- лик даражаси	Савдо корхоналарини даромадлилик даражаси (ялпи даромадларнинг товар оборотига нисбати)			Савдо корхоналари бўйича ялпи даромадга солиқ ставкалари, фойиз ҳисобида, жойлашган ўрнига қараб		
	улгуржи савдо	чакана савдо	умумий овқатла- ниш	шаҳар жойла- рида	қишлоқ жойла- рида	олис ва тогли туманлар да
Кам бўлганда	17	16	39	17	16	14
Ортиқ бўлганда	17	16	39	50*	50*	50*

* изоҳ: ставка даромадлиликнинг белгиланган даражаларидан ортиқ бўлган даромадларига нисбатан қўлланилади.

б) қишлоқ хўжалиги билан машғул деҳқон-фермер хўжаликларининг фойдасидан олинадиган солиқ тўловларининг ставкалари уларнинг рентабеллик даражасига узвий боғлиқ равишда белгиланади. Хўжаликнинг рентабеллик даражаси 25 фоизгача бўлса 3 фоизга, 25 фоиз ва ундан ортиқ бўлса 20 фоиз солиқ ставкалари олинади.

Республика ҳудудида ишлаб чиқарилаётган айрим акцизли маҳсулотларга акциз солиғи қуйидаги тартибда қўлланилади:

акцизли товарлар бўйича акциз ставкаларининг миқдори

Товарларнинг номи	Акцизларни ҳисобга олган ҳолда сотиш бўйича товарни қийматидаги акцизларни ставкаси, фоизларда (%)
Ароқ	65
Узум виноси	30
Шампан виноси	25
Коньяк	50
Вино материаллари *	20
Пиво	20
Завод ичидаги оборотидаги спирт билан бирга озик-овқат спирти	20
Филтрли сигаретлар	40
Филтрсиз сигаретлар, папирослар	25
Гидамлар ва машинада ишланган гидам маҳсулотлари (майдалаб (бахялаб) тўқилган миллий гидам буюмлари, ип-газлама буюмлари ва тафтинг гимламларидан ташқари)	5
Заргарлик буюмлари	10
Кумушдан ясалган ошхона асбоб-анжомлари	10
Нефть маҳсулотлари:	
- Автомобиль бензини А-72, А-76	38,3
- бензин А-92	28
- дизель ёқилғиси	34,8
Табиий газ	53,7

Нефть ва газ конденсати:	
Ўзнефтьгазказибалиш ДХЖ, Муборакгаз ГПУ учун	55,4
Қаршинефть НПУ, Шўртангаз ГПУ учун	53,8
Ўсимлик (пахта) ёғи	46
“Восточное” ёғи	22

Изоҳ: * Тайёр вино ишлаб чиқариш учун республика ичкарасидаги истеъмолчиларга вино материаллари етказиб бериш акциз солиғига тортилмайди.

Акциз товарни акциз солиғи суммасини ва сотиш нархини аниқлашга доир қуйидаги мисолни келтирамиз (рақамлар шартли):

(маҳсулот бирлигига)

- | | |
|--|-------|
| 1. Корхонанинг улгуржи нархи | 40-00 |
| 2. Сотиш нархига акциз солиғи ставкаси (%) | 50 |
| 3. Сотиш нархи (акцизни ҳисобга олганда),
сўмларда: | |

$$\frac{1 \text{ қатор} \times 100}{100 - 2 \text{ қатор}} = \frac{4000}{50} \quad 80-00$$

4. Акциз солиғи суммаси, сўмларда

(3 қатор - 1 қатор), ёки:

$$\frac{3 \text{ қатор} \times 2 \text{ қатор}}{100} \quad 40-00$$

Изоҳ: Корхонанинг улгуржи нархи тўловчи томонидан мустақил равишда Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги томонидан 27 январь 1995 йилда тасдиқланган № 9 “Молиявий натижаларни шаклланиш тартиби ва маҳсулот (иш, хизмат) таннархига киритиладиган маҳсулотлар (ишлар, хизматлар) ни ишлаб чиқариш ва реализация қилиш бўйича ҳаражатлар таркиби тўғрисидаги Низом” га мувофиқ, бўлган барча ҳаражатларни ўзида акс эттирган ҳолда аниқланади.

Корхона сотиш нархига акциз суммалари ҳам киради ва қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\text{Сотиш (чиқариш) нархи} = \frac{\text{улгуржи нарх} \times 100}{100 - \text{акциз ставкаси}}$$

Бюджетга ўтказиладиган акцизлар суммаси қуйидаги формула бўйича аниқланади:

$$\text{Акциз суммаси} = \frac{\text{Сотиш нархи} \times \text{акциз ставкаси}}{100}$$

Акциз солиқ тўловлари бўйича қуйидаги имтиёзлар белгиланган.

Акциз солиқлари бекор қилинган товарлар гуруҳига:

- мебель комплектларига;
- хрустал молларига;
- фарфордан тайёрланган сервизлар ва комплектлар;
- холодильниклар, телевизорлар, термослар;

- 1,5 литрли ПТФ бутилкалардаги алкогольсиз ичимликлар;
- спирт настойкалари ва экстарктлари киради.

Шунингдек, ўзи ишлаб чиқарган маҳсулотларни чет элларга етказиб берилганда, Кизил Ярим ой жамиятининг кохоналари ва ташкилотлари ишлаб чиқарадиган моллардан (бу маблағлар бутунлай Жамият устав вазифаларини бажаришга ишлатилиши шарт) билан акциз солиғи олинмайди.

Нефть ва газ конденсатларига, гилам ва гилам молларига, пахта ёғига кўшимча дивидендлар ажратиш ҳисобидан дифференциаллашган (табақалашган) акциз ставкалари белгиланган тартибда Вазирлар Маҳкамаси томонидан кўрсатилган ҳолда тадбиқ этилади.

Қуйидаги ҳолларда акциз солиғи солинмайди:

- ўзи ишлаб чиқарган акцизли товарларни экспортга етказиб бериш; Мустақил Хамдўстлик Давлатлар қатнашчилари бўлган давлатларга етказиб берилаётган (олиб кетилаётган) акцизли товарлар бунга кирмайди;

- тайёр вино ишлаб чиқариш учун республика ичкарисидаги истеъмолчиларга вино материаллари етказиб бериш;

- Мустақил Хамдўстлик Давлатлар қатнашчилари бўлган давлатлар билан бирга, экспортга ва саноат қайта ишловига ўсимлик (пахта) ёғи етказиб бериш.

Изоҳ: 1. Республика ичкарисида савдо ва бошқа ташкилотлар томонидан (юқорида кўрсатилган ҳоллардан ташқари) реализация қилинадиган вино материаллари акциз солиғи кўлланилган ҳолда реализация қилинади.

2. Ўсимлик (пахта) ёғига ва истеъмол идишида қадоқланган, тозаланган (дезодорированное салатное) пахта ёғига акциз солиғи қадоқлаш бўйича ҳаражатларни ҳисобга олмасдан улгуржи нархдан келиб чиққан ҳолда ҳисобланади.

Солиқ суммасини аниқлашда ва уни тўлашда акцизларнинг суммасини солиқ тўловчи сотилган товарлар рўйхати ва ҳажми ҳамда нана шу

товарлар юзасидан белгиланган акциз ставкаларига қараб мустақил ҳолда белгиланади.

5.4. Кичик бизнес корхоналарида аудит ва аудиторлик тафтишини ўтказиш

Тадбиркорларни иқтисодий фаолият юритишларида, молиявий ва бухгалтерия ҳисоб-китобларини тўғри амалга оширишларида аудиторлик фирмалари ҳам муҳим аҳамият касб этади. Аудиторлик фирмалари бозор инфратузилмасининг энг муҳим унсурларидан биридир, улар мулкдорлар ва давлатнинг мулкый манфаатларини ҳимоя қилиш мақсадида мустақил молиявий назоратни амалга оширади.

Ўзбекистонда аудит Ўзбекистон Республикасининг “Аудиторлик фаолияти тўғрисида”ги қонуни асосида амалга оширилади.

Аудит-хўжалик юритувчи субъектларни мустақил экспертиза ва молиявий ҳисоботини таҳлил этувчи ташкилотдир, буни шунга вакил қилинган шахслар - аудиторлар (аудиторлик фирмалари) бажаради.

Аудитнинг асосий мақсади - молиявий ва хўжалик операцияларининг тўғрилигини ва уларнинг Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига ва бошқа меъёрий ҳужжатларига нечоғлик мослигини аниқлашдан, буларнинг тўла - тўқислиги, аниқ - равшанлиги, бухгалтер ҳисоби ёки бошқа молиявий ҳисоб юритишга қўшилаётган талабларга нечоғлик монандлигини аниқлашдан иборатдир. Аудит таркибига яна консалтинг, яъни миждоз билан шартнома тузиб, хизматлар кўрастиш 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-юрлик ва жисмоний шахс томонидан тузилиб, белгиланган тартибда рўйхатдан ўтган Уставига кўра ушбу фирмага аудиторлик хизмати кўрсатиш билан шуғулланадиган ташкилот.

Аудиторлик фирмалари кичик корхоналар, маъсулияти чекланган жамиятлар ва бошқа корхоналарнинг ташкилий ҳуқуқий шаклларида очилиши мумкин, очик турдаги акциядорлик жамиятлари бундан мустасно.

Қуйидагиларга аудиторлик текширувини ўтказиш тақиқланади:

- текширилаётган хўжалик юритувчи субъектнинг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари билан яқин қариндош бўлган шахсга;
- текширилаётган хўжалик юритувчи субъектда шахсий мулкый манфаатлари бўлган шахсга;
- хўжалик юритувчи субъектнинг раҳбарларига, муассасаларига ёки мулкдорларига;
- текширилаётган хўжалик юритувчи субъект ёки унинг филиаллари ходимига;
- давлат ҳокимияти ва бошқаруви идораларининг мансабдор шахсларига;
- кредиторлар, инвесторлар ва бошқа манфаатдор шахсларга.

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 қўрсатиш;
- Ўзбекистон Республикасининг “аудиторлик фаолияти ҳақида”ги мазкур қонун, бошқа қонуний ва меъёрий ҳужжатлар талабларига биноан текширувнинг шакл ва усулларини мустақил белгилаш;
- текширилаётган объектда ҳам, учинчи шахслар қўлида ҳам бўлган, текширилаётган хўжалик юритувчи субъектларнинг мулкӣ ҳолати ва фаолиятига даҳлдор ҳужжатлар билан танишиш имконияти бор;
- ўтказилаётган текшириш ва ёки қўрсатилаётган аудиторлик хизмати муносабати билан текширилаётган хўжалик юритувчи субъект раҳбарларидан ва бошқа ходимларидан, шунингдек учинчи шахслардан оғзаки ёки ёзма тарзда зарур изоҳлар олиш;
- лицензиядан маҳрум этиш ҳақида қарор қабул қилинганида судга ариза билан мурожаат қилиш.

Аудитор (аудиторлар фирмаси) нинг бурчлари:

- аудитор текширувини сифатли мукамал ўтказиш, текширувлар ўтказиш билан алоқадор бошқа аудиторлик хизмати қўрсатиш;
- текширилаётган хўжалик юритувчи субъект раҳбариятига текширув вақтида аниқланган қонунчиликнинг бузилиши ҳоллари ва бухгалтерия ҳисоби юритиш ҳамда молиявий ҳисоботни тузишга қўйилган талабларнинг бузилиши далиллари ҳақида маълумот бериш;
- ўз вазифаларини бажариш чоғида сир сақлаш. Мижозга зарар етказадиган маълумотлар фақат суднинг талаби билан ошкор қилиниши мумкин;
- ўзрли сабаблар бўлмаса, ўз фаолиятини тўхтатмаслик, уни охирига етказиш ва хулоса чиқариш;
- зарур бўлиб қолган ҳолларда текширув натижаларини маълум қилиш учун мулкдорлар (акциядорлар) умумий йиғилишини чиқаришни талаб қилиш;
- мабодо иши ва хулосаларида ҳолис ва объектив бўлишнинг имкони бўлмай қолса, ўз фаолиятини давом эттиришни тўхтатиш.

Аудиторни мижоз билан шартнома тузган аудиторлик фирмаси хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари билан келишилган ҳолда тайинланади.

Хўжалик юритувчи субъект мулкдорлари қарори билан ёки аудиторни тайинлаган юридик шахснинг қарорига кўра аудитор чиқариб 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 топшириги билан аудиторлик текшируви ўтказилса, ҳаражатлар текширилаётган хўжалик субъекти зиммасига тушади, унинг қўлида етарли маблағ бўлмаса, текширувни тайинлаган орган зиммасига тушади.

Мабодо хўжалик юритувчи субъект қўлида зарур маблағ бўлмаса-ю текширув ҳаражатларини тўлашдан бўйин товласа, прокурор аудитор ёки аудиторлик фирмасининг мулкий манфаатларини ҳимоя қилиб тегишли судга муурожаат қилиши шарт.

Хўжалик юрителиш субъектининг раҳбарлари ва бошқа мансабдор шахслари аудиторнинг талаби билан қуйидагиларни бажариши шарт:

- молиявий-хўжалик фаолиятига даҳлдор ҳужжатларни бериш;
- оғзаки ёки ёзма тарзда зарур изоҳлар бериш;
- текширилаётган объектнинг молиявий-хўжалик фаолиятини сифати экспертиза қилиш учун бошқа зарур шарт-шароитларни яратиш.

“Аудиторлик фаолияти ҳақидаги” Қонун ва бошқа қонун ҳужжатларининг қоидаларини аудиторлик текшируви вақтида бузганлик учун аудитор ва аудиторлик фирмаси жавобгар бўлади:

- Ўзбекистон Республикаси қонунчилигига биноан мулкий ва маъмурий жавобгарлик;

- Лицензия ҳуқуқини тўхтатиб қўйиш ёки аудиторлик фаолияти билан шуғулланиш ҳуқуқини берадиган лицензиядан маҳрум этишгача (лицензия берган орган қарорига мувофиқ) бўлган интизомий жазолар бериш.

Аудитор фаолиятини тартибга солиб туриш учун қонунчиликда аудиторлар палатасини очиш назарда тутилган.

Ўзбекистондаги аксарият аудиторлик фирмаларини аудиторлар ўзлари ташаббускор бўлиб тузган, аммо мустақил аудит ўтказиш учун уларнинг сони етарли эмас. Бу муаммони ҳал этиш учун Давлат мулки қўмитаси ташаббуси билан 1996 йилнинг май ойида қимматли қоғозлар бозори қатнашчиларига маслаҳат-аудиторлик ва ахборот хизмати қўрсатиш учун махсус агентлик - “Консаудитинформ” ташкил этилди.

Тез орада барча корхоналар иш юритадиган бозор иқтисодиёти шарт-шароитлари фавқулотда қаттиқ ва, бинобарин, ҳам мамлакат ичидаги, ҳам чет эл рақобатчи корхоналари мавжуд бўлган бир пайтда самарали, фойдали ва фаолият йўллари ва воситаларини тўғри белгилаш қобилиятининг аҳамияти ошади. Бу аудиторларга қўшимча вазифалар юклайди. Улар корхоналарнинг молиявий аҳволи ва унинг кейинги ривожланиши истиқболларини тўғри баҳолашлари зарур.

Таъкидлаш лозимки, анъанавий тафтиш эски фактлар, муайян даражада тезгина тарих мулкига айланишчи жорий воқеаларни қайд қилиш ҳамда баҳолаш билан кифояланади. Аудит бўлса, на фақат эски ва айна шу аснодаги ҳолатни баҳолаши, балки корхонанинг хўжалик фаолиятига ва унинг натижаларига таъсир қўрсатишга қодир бўлғуси ходисаларни ҳам олдиндан кўра билиши лозим. Алоҳида фактлар бўйича, уларни қиёслаш ва ўрганиш асосида хўжалик фаолиятининг ривождаги тамойилларни илғаб олиш, у ёки бу маҳсулот ишлар ва хизматларга талаб ҳажмини, бўлғуси даромадлар ва ҳаражатларни, фойда ва рентабелликни таъминлаш зарур.

Табиийки, бу аудиторнинг малакасига оширилган талаблар кўяди. Аудитор башорат қила олиш фазилатига эга бўлиши, бунда у ғоят бой иқтисодий-математик девон ва замонвий ҳисоблаш техникасидан фойдаланиб амалга ошириладиган хўжалик фаолиятининг иқтисодий таҳлили усулига таяниши керак.

Айтиш мумкинки, эндиликда кўшма корхоналардаги аудит, банк аудити, ўз ишлаб чиқаришига эга бўлган акциядорлик жамиятларида ишловчи аудит, инвестиция фондларининг аудити ва суғурта компанияларининг аудити шаклланиб бормоқда.

Бошқа бозор тузилмалари-биржалари, савдо-харид фирмалари, шунингдек тижорат фаолияти билан шуғулланувчи жамоат ташкилотларида шуғулланадиган аудитларнинг ихтисослашиб чиқиши кун тартибда турибди.

Албатта, аудиторлик ташкилотида бирон-бир тармоқда тижорат фаолиятининг хусусиятлари билан яхши таниш бўлган, молиявий аҳволни таҳлил қилиб, текширилаётган корхона ва муассасанинг ҳисоб-китоб ҳужжатлари бўйича малакали хулоса беришга қобилиятли мутахассислар бўлмаслиги мумкин. Шу туфайли ташкилотлар одатда ўз куч ғайратларини ўзлари ишда чинакамига ёрдам бера олишларига қодир бўлган мижоз-корхоналарга жамлайдилар.

Маълумки, ҳар қандай фаолият муайян даражада ва муайян тартиб-қоидаларга риоя қилиб амалга оширилиши керак. Аудит стандартлари аудиторлик фаолияти мобайнида ўзининг мақсадга мувофиқлиги ва пухталигини тасдиқлаган ҳамда жаҳоннинг турли мамлакатларидаги ғоят кўп сонли аудиторларнинг амалий иш тажрибасида пишиқтирилган профессионал меъёрлар ва қоидаларни ўз ичига олади. Бунда аудит бўйича ягона стандартларни дарҳол ва тўла ҳажмда жорий этиш вазифаси кун тартибига мутлоқо қўйилмайди. Зеро, ҳар бир мамлакатда конкрет иқтисодий ва сиёсий шарт-шароитлар, турлича анъаналар ва миллий ўзига хослик мавжудки, аудиторлик хизматини ташкил этиш чоғида улар албатта ҳисобга олиниши

керак. Аудитнинг халқаро стандартлари хусусидаги гап-сўзларига келганда эса стандартларнинг бундай кенг камровли ва умум томонидан қабул қилинган стандартлар тизими табиатан мавжуд эмас.

Барча халқаро стандартларни тўрт гуруҳга бўлиш мумкин:

биринчи гуруҳ - ҳар қандай мамлакатда дарҳол, бутунича ва тўла қабул қилиниши мумкин бўлган;

иккинчи гуруҳ - маъқулланиб, арзимас ўзгаришлар билан қабул қилиниши мумкин бўлган;

учинчи гуруҳ - фақат аниқлик киритишгина эмас, балки ўзининг жорий этилиши учун тегишли шарт-шароитларни (масалан, бозор муносабатларининг янада ривожлантирилиши ва такомиллаштирилиши) вужудга келтиришга эҳтиёж сезувчи;

тўртинчи гуруҳ - мазкур мамлакатда унинг тарихий анъаналари ва миллий руҳиятига кўра қабул қилиниши мумкин бўлмаган стандартларни ўз ичига олади. Аудиторлик ишида, у амалга ошириладиган мамлакатдан қатъий назар, қуйидаги мажбурий таркибий қисмлар мавжуд бўлади: у ёки бўлак хўжалик омилларини текшириш, кўзатиш, ўрганиш ва тўғрилиги ёки мақсадга мувофиқлигини тасдиқлаш. Аудитнинг бу ҳамма ҳаракатлари конкрет вазифаларни ҳал қилиш учун энг кўп даражада яроқли бўлган фарқланиши бошқа гап. Аудитнинг зарур шarti ҳисоб-китобнинг қўлланилаётган шакл ва усуллари мўтаносиблигини текшириш, ҳисобдаги мол-мулк ва маблағларни баҳолаш, у ёки бу мамлакатда ҳозирги вақтда амал қилаётган қонунлар ва меъёрий ҳужжатларга ҳисоботни қиёслашдан иборат.

Аудитнинг ўз стандартлари хусусида шуни айтиш керакки, улар аниқ, қисқа ва очиқ-ойдин тарифланиши, амалда бажариладиган ва ғоят кенг равишда маъқулланиб, малакали аудиторлар томонидан қўллаб-қувватланадиган бўлиши лозим. Шундай қилиб, аудит стандартлари аввало мазкур хизмат турини ўтказишнинг мажбурий шартлари, хусусан, малака талаблари, тайёргарлик иши, аудитор текширишларини бевосита ўтказиш ва яқунловчи босқич-

аудиторлик текшириш далолатномаси (акти) ҳамда аудиторлик хулосасини тузишга дахлдор бўлиши керак.

Таянч иборалар

Банк, банк турлари, инвестиция, кредит, кредит турлари, депозит, аккредитив, валюта, валюта операцияси, валюта курси, солиққа тортиш объекти, солиққа тортиш базаси, солиқлар тизими, умумдавлат солиқлари, маҳаллий солиқлар, солиқ тўловчиларнинг ҳуқуқлари, солиқ тўловчиларнинг мажбуриятлари, даромад (фойда) солиғи, кўшимча қиймат солиғи, акциз солиғи, мол-мулк солиғи, ер солиғи, бошқа солиқлар ва йиғимлар, аудит, аудиторлик фирмалари, аудиторлик фирмаларининг ҳуқуқлари, аудиторлик фирмаларининг бурчлари, кредит тушунчаси, кредитнинг асосий вазифаси, кредит турлари, тижорат кредити, банк кредити, давлат кредити, истеъмол кредити, халқаро кредит, фирма кредити, микрокредитлар, факторинг, овердрафт, депозит, сертификатлар.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Банкнинг актив ва пассив операциялари таркибини изоҳлаб беринг?
2. Банкнинг актив ва пассив операциялари моҳияти нималардан иборат?
3. Банкдан кредит бериш тартиби қандай ташкил этилган?
4. Банклар билан тадбиркорлар ўртасида бажариладиган операцияларда ўзаро муносабатлар қандай ташкил этилган?
5. Банклар билан тадбиркорлар ўртасидаги валюта операциялари қандай бажарилади?
6. Тадбиркорлик фаолиятида солиққа тортиш тартиби, моҳияти ва аҳамиятини изоҳлаб беринг?
7. Солиққа тортиш объекти ва солиқ базаси нима?
8. Солиққа тортиш ставкаларининг структураси қандай тузилган?
9. Солиққа тортиш тартиби қандай амалга оширилади?
10. Акциз солиғи нима? Унинг амал қилиш тартиби қандай?
11. Аудиторлик фаолиятининг асосий соҳаси қандай?

12. Аудиторлик фирмасининг ҳуқуқлари ва бурчлари нималардан иборат?
13. Аудиторлик хизматлари олдида қандай вазифалар туради?
14. Аудитнинг халқаро стандартлари тўғрисида гапириб беринг?

6 - Боб. Кичик бизнесни ахборот билан таъминлаш

6.1. Кичик бизнесда ахборотнинг аҳамияти ва ахборот турлари

Бизнесда жуда катта миқдорда ахборотлар хизмат қилади. Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик доирасида бажарилаётган ишларнинг турли хилларига жавоб берувчи ахборотларнинг шахсий массивлари шаклланади.

Бизнес етарли ва аниқ ахборотларсиз амалга оширилиши мумкин эмас, бу ахборотлар тадбиркорлик фаолияти учун зарур бўлган маълумотлар, хабарлар мажмуасидан иборат бўлади. Ахборот - бу ишлаб чиқарувчилар, товарни сотувчилар ва харидорлар ўртасидаги алоқа шаклидир.

Ишбилармонлар асосан турли хил ахборотлар: статистик, оператив, ташкилий, фармойиший, бухгалтерлик, молиявий, маркетинг, таъминот бўйича, ходимлар бўйича ва х. к маълумотлар билан ишлайдилар.

Ахборотлар яна **ички** ва **ташқи**, **дастурий** ва **меъёрий** турларига бўлинади.

Ички ахборот кичик корхона ёки савдо ташкилоти ичида айланиб юради. У корхона фаолиятини, унинг техник-иқтисодий қўрсаткичларини, моддий ва меҳнат ҳаражатлари ҳажмини, нақд пул ҳаракатини, дебиторлик ва кредиторлик қарзлари ҳақидаги маълумотлар ва бошқаларни акс эттиради.

Ташқи ахборотлар маҳсулот ишлаб чиқарувчиларнинг истеъмолчилари, хокимият идоралари, банклар, рақиблари ва бошқа ташкилотлар билан алоқаларини таърифлайди. Ташқи ахборот товарларни сотиш ва харид қилиш шартлари ва х. к. ҳақидаги ташқи муҳит хабарларидан иборат бўлади.

Фойдаланиш вақти бўйича ахборотлар: оператив, даврий ва узоқ муддатлига, ўзгартириш даражаси бўйича бирламчи ва иккиламчига бўлинади.

Бизнесда иқтисодий ахборотлар муҳим ва етакчи аҳамият касб этади, чунки улар товар ишлаб чиқариш, моддий бойликларни тақсимлаш, айрибошлаш ва истеъмол қилиш жараёнида инсонлар ўртасидаги муносабатларни акс эттиради.

Кичик корхоналар учун илмий-техника ахборотларининг роли ҳам муҳим, улар ишлаб чиқаришнинг илмий-техника тараққиёти асосида ривожланишини акс эттиради.

Доимийлик даражасидан ахборот доимий, шартли-доимий ва ўзгарувчан бўлади. Доимий ахборот ўз маъносини узоқ вақт давомида ўзгартирмайди (шаҳарлар, корхоналар, савдо нуқталари номлари, товарлар турлари).

Шартли доимий ахборотлар маълум вақт давомида ўз маъносини сақлаб қолади. Унга маҳсулот тайёрлаш учун техник шартлар, меъёрлар ва нормативлар, тариф миқдорлари, лавозим иш ҳақлари ва х. к. киради.

Ўзгарувчан ахборотлар харид қилиш сотишни ўсишини акс эттиради. Улар қарор қабул қилиш учун доимо тез қайта ишлашни талаб қилади, акс ҳолда уларни олишдан маъно қолмайди.

Ҳар қандай ахборот тегишли ҳужжатларда акс этирилади. Ҳужжат - бу ахборот тарқатувчи. Ҳар бир ҳужжатнинг вазифаси уни шаклида акс этирилади. На фақат ишбилармонлар, балки бу ҳужжатларни ўқувчи, фойдаланувчи, қайта ишловчи ва сақловчи инсонларнинг меҳнат ҳаражатлари ҳужжатнинг шаклларига боғлиқ. Бизнесда кераксиз ҳужжатларнинг бўлиши мумкин эмас.

Ахборот оқимлари муваффақиятли бизнес учун керакли алоқаларни таъминлайди. Бундай алоқалар товар ишлаб чиқарувчилар ва уларнинг истеъмолчилари, маҳсулотларни сотувчилар ва харидорлар, турли муассасалар ўртасида зарурдир.

Ахборот манбаалари ва қабул қилувчилар ўртасида энг соз алоқаларни таъминлаш бизнес ва хусусий тадбиркорлик субъектлари фаолиятининг самарали ўзгармас шартларидан бири ҳисобланади.

Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик фаолиятида энг мураккаб муаммоларидан бири ахборотларни айирбошладан иборатдир. Самарали ишлаётган ишбилармонлар - бундай алоқа қилишда самарали кишилардир.

Улар алоқа қилиш жараёнининг моҳиятини тушунадилар, оғзаки ва ёзма муомалаларнинг уддасидан чиқа оладилар.

Алоқа қилиш жараёни - бу икки ёки ундан ортиқ кишилар ўртасида ахборот айирбошлаш жараёни. Алоқа қилиш жараёнининг асосий вазифаси - алмашув мавзуи бўлган ахборотни тушинишини таъминлаш. Аммо ахборот алмашувини ўзи ахборот алмашувида иштирок этаётган ишбилармонларнинг алоқалари самарадорлигига кафолат бермайди.

Бизларнинг ҳар биримиз ўртоқлармиз, оиламиз, иш жойидаги ходимлар билан алмашган ахборотларни кам самарали бўлган ҳолларига дуч келамиз.

Ахборот алмашиш жараёнида тўртта заминий элемент иштирок этади: жўнатувчи, хабар (ахборотни ўзи), канал-ахборотни узатувчи восита ва олувчи. Бу заминий элементларнинг иши аниқ йўлга қўйилган бўлиши керак, ахборот бузилган бўлмаслиги керак.

Ахборот алмашуви чоғида икки томон (сотувчи ва харидор) муҳим аҳамият касб этади. Агар сотувчи товар нарҳини айтса, бу фақат ахборот алмашувини бошланиши. Ахборот алмашуви самарали бўлиши учун, харидор товарни шу нарҳга харид қилишга рози эканлигини сотувчига хабар қилиши лозим.

Агар бир томон ахборотни тақдим этса ва бошқа томон уни бузмасдан қабул қилган ҳолда ахборот алмашуви содир бўлади. Шунинг учун алоқа қилиш жараёнига диққат билан эътибор бериш лозим.

Алоқа қилиш техникаси турли-тумандир. Бизнеснинг алоқа қилиш техникасининг турли хилларидан бири - компьютерлаштиришдир. Компьютерлаштиришнинг аҳамияти бозор муносабатларига ўтиш, ишбилармонларни жаҳон бозорига чиқиши муносабати билан таққос қилиб бўлмайдиган ҳолда ўсмоқда. Маълумки, бизнеснинг жаҳон амалиётида компьютерлаштириш кундалик ва муҳим техника бўлиб қолган. Компьютерлар

ёрдамида бизнес-режалар тузилади, меҳнатга ҳақ тўлаш амалга оширилади, бозор тадқиқот қилинади, чакана ва улгуржи савдолар ва бошқалар ўрганилади.

Демак, қайд этилганлардан айтиш мумкин, **ахборот** бизнесда, кичик ва хусусий тадбиркорликда ўта муҳим аҳамиятга эга бўлиб, қабул қилинаётган қарорларнинг асосий манбаларидан бири ҳисобланади. Ҳақиқатдан ахборотсиз, керакли маълумотларсиз ҳеч ким ишлай олмайди. Қабул қилинаётган қарорларни амалийлиги, кичик ва хусусий тадбиркорликнинг самарадорлиги ахборотлар сифати, уни ўз вақтида йиғиш, узатиш ва қайта ишлашга боғлиқ.

6.2.Кичик бизнеснинг ахборот тизими

Ахборотлар мажмуаси бизнес ахборот тизимини ташкил қилади. Бизнеснинг ахборот тизими, ўз ичига керакли ахборотлар, хужжатлар, бизнес тадқиқотлари тизими, алоқа каналлари ва техник воситаларини олувчи, мураккаб ахборот тузилмасидир.

Тадбиркорлар ўз иш кунларини кичик ва хусусий корхоналар, савдо нуқталари иши ҳақидаги маълумотлар, маҳсулотларга буюртмалар ва уларни ортиб жўнатиш ҳақидаги телекс ҳисоботлари билан танишиш, ҳақиқий ва режавий кўрсаткичларини ўзаро муносабатларини фоизларда аниқлаш, ишлаб чиқариш ҳаражатларининг ўзгариши ва бошқаларни ўрганишдан бошлайдилар.

Улар маҳсулотларни жорий ва ўтган вақтда сотилиши, товар-моддий захиралар, меҳнатни ташкил қилиш ва унга ҳақ тўлаш, транспортда ташиш ва аҳолига бошқа хизматлар кўрсатиш ҳақидаги ахборотларни санокли дақиқаларда оладилар. Бунда уларга ҳисоблаш техникаси ва ахборотларни қайта ишлаш жараёнини компьютерлаштириш ёрдам беради.

Йиғилган ва қайта ишланган ахборот тадбиркорга бошқарув қарорини 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 ва бунинг учун тақдирлайдилар. Фирма улгуржи ва чакана сотувчилар ва бошқа иттифоқчиларини унга муҳим хабарларни узатишга рағбатлантиради. Ишбилармонларга рақиблари ҳақида ахборотлар зарур. Бундай ахборотларни рақиблар товарларини харид қилиш, “очик эшиклар куни”, ихтисослаштирилган кўргазмаларга ташриф қилиб олиш мумкин. Рақиблар ҳақидаги маълумотларни яна уларнинг ҳисоботларини ўқиб ва акциядорлар мажлисларида иштирок этиб, рақиб корхона ходимлари, рақибларга мол етказиб берувчилар ва харидорлар билан суҳбатлашиб ҳам олиш мумкин.

Рақиблар рекламалари йиғиндисини, уларнинг рекламага ҳаражатлари ва улар фойдаланаётган реклама воситалари тўпламини олиш учун газетадан кесиб олинган парчалар бюросининг пуллик хизматларига мурожаат қилинади.

Ишбилармонларга мижозлар, дилерлар ва бозорда ҳаракат қилувчи бошқа кучлар ҳақида маълумотлар керак. Бозор муносабатларига ўтиш янада кенгроқ ва янада сифатлироқ ахборотлар олиш зарурлигини шарт қилиб кўяди.

Кичик ва ҳуқуқий корхоналар ўз бозорлари ҳудудини доимо кенгайтира борадилар ва ишбилармонлар ахборотлар қидириб топишнинг янги йўллари излаб топишга мажбурлар.

Ишбилармонлар учун харидорни товар хусусиятларига муносабатларини олдиндан башорат қилиш борган сари қийинлашмоқда ва улар тадқиқотларга мурожаат қилишмоқдалар. Ишбилармонларга борган сари кўпроқ ахборотлар керак бўлади, улар доимо етишмайди. Шунинг билан бир вақтда ишбилармонлар ўзларига керакли аниқ ва фойдали маълумотларни етарли миқдорда йиға олмаётганликларидан шикоят қиладилар.

Баъзи бир корхоналарда жорий ахборотларни йиғиш ва тарқатиш бўйича махсус бўлимлар ёки лабораториялар мавжуд. Бу бўлимлар ходимлар керакли ахборотларни қидириб топиш учун энг муҳим нашрлар, рўзномалар ва журналларни кўздан кечирадилар ва ишбилармонларга махсус тайёрланган ахборот варақаларини жўнатадилар.

Бундай хизматлар тадбиркорларга келиб тушаётган ахборотлар сифатини кескин оширишга имкон яратади.

Бизнес тадқиқотлари тизимининг вазифаси муваффақиятли бизнес учун керакли маълумотлар доирасини мунтазам аниқлашдан иборат.

Ишбилармонларда, қоидага кўра, ўз кучлари билан бизнес тадқиқотлари ўтказиш учун на вақт ва на кўникма бор, шунинг учун улар бундай тадқиқотларни буюришга мажбурлар. Корхона шартнома асосида тадқиқот ўтказишга қандайдир илмий - тадқиқот институтига ёки олий ўқув

юртига буюртма бериши мумкин. Йирик корхоналар ўз тадқиқот бўлимлари ва лабораторияларига эгалик қилишлари мумкин. Бўлим ходимлари орасида муҳандислар, иқтисодчилар, социологлар, психологлар, бизнес бўйича мутахассислар бўлиши мумкин.

Одатда бизнес тадқиқотлар тизими: бозорни тадқиқот қилиш; реклама воситасини, реклама эълонлари самарадорлигини; ходимларнинг ишга фаоллигини; рақиблар товарларини; нарх-наво сиёсатини; товар ассортиментларини; халқаро бозорларни ўрганиш; раҳбарликни ахборотлар билан таъминлашни тадқиқот қилиш; ходимлар билан ишлаш сиёсати ва ходимларнинг фаолиятини баҳолашни ўрганиш; социологик тадқиқотлари кабиларни ўз ичига олади

Бизнес тадқиқотлари қуйидаги кетма-кетликда ўтказилади:



Тадқиқотчилар муаммони аниқ белгилашлари ва тадқиқот мақсадини келишиб олишлари зарур. Ахборотларни йиғиш анча қиммат тушади ва муммони мужмал ёки нотўғри белгилаш ишлаб чиқариш билан боғлиқ бўлмаган харажатларга олиб келади. “Аниқ қўйилган мақсад-муаммони ҳал қилишнинг ярми”.

Тадқиқотнинг иккинчи босқичида буюртмачини қизиқтираётган ахборот турини ва уни энг самарали йиғиш йўлини аниқлаш зарур. Тадқиқотчи иккиламчи ёки бирламчи ахборотларни ёки иккаласини бир вақтда йиғиши мумкин.

Иккиламчи ахборот - бу аввал бошқа мақсадлар учун йиғилган мавжуд ахборотдир.

Ахборотларнинг ккиламчи манбаларини қуйидагилар:

- корхоналар ҳисоботлари;
- бўлғуси тадқиқотлар ҳақидаги ҳисоботлар;
- давлат муассасалари нашрлари;
- баланс ҳисоботлари;
- статистик маълумотномалар;
- биржалар маълумотномалари;
- рўзномалар, журналлар, радио, телевидение ва бошқалар ташкил

зтади.

Иккиламчи ахборот тадқиқотни бошланғич нуқтаси бўлиб хизмат қилади. У арзон тушиши ва олиш осонлиги билан бошқасидан фойдали фарқ қилади. Аммо тадқиқотчига керакли маълумотлар эскирган, ноаниқ, тўлиқсиз ёки ишончсиз бўлиши мумкин. Бундай ҳолларда тадқиқотчи янада кўпроқ маблағлар ва вақт сарфлаши орқали бирламчи ахборот йиғишига тўғри келади.

Бирламчи ахборот - бу аниқ мақсад учун биринчи марта йиғиладиган ахборот. Бирламчи ахборот йиғишнинг учта услуби мавжуд:

- 1) кўзатиш;
- 2) тажриба;
- 3) сўров.

Кўзатиш-бирламчи ахборот йиғишнинг эҳтимол бўлган услубларидан бири, унда тадқиқотчи инсонлар ва вазият устидан бевосита кўзатиш олиб боради. Кўзатиш фойдали ғояларга, рақиблар тажрибасини ўрганишга олиб келиши мумкин.

Маълумот йиғишнинг бошқа услуби – **тажрибадан** иборат.

Тажриба тадқиқотлари ўзаро таққосланаётган субъектлар гуруҳини танлаш, бу гуруҳлар учун турли хил ҳолатларни яратиш, таққосланаётганлар устидан назоратни ва кўзатилаётган фарқларнинг даражаси ва аҳамиятини белгилашни талаб қилади.

Бундай тадқиқотнинг мақсади - кўзатиш натижаларини зиддиятли изоҳлашларни саралаш йўли билан сабаб-натижа муносабатларини очиқ ташламоқдан иборат.

Сўров - кўзатиш ва тажриба ўртасида ярим йўлда туради.

Кўзатиш қидирув тадқиқотлари учун яхшироқ тўғри келади, тажриба-сабаб-натижа алоқаларини аниқлаш учун сўров эса, тасвирий тадқиқот ўтказишда энг қулайи ҳисобланади.

Бизнес тадқиқотчиси иш режасини ишлаб чиқиши керак, шу туфайли йиғилган ахборотлар тадқиқотчилар олдида турган вазифаларга жавоб берар эди.

Режада: Кимдан сўраш? Қанча миқдордаги инсонлардан сўраш керак? Сўралувчиларни қандай тартибда танлаб олиш керак? Ишни бажариш муддати ва х. к. белгиланган бўлиши мақсадлидир.

Тадқиқотчи худди қандай ахборотлар унга зарур ва унинг худди ўзи кўпроқ кимда бўлишини ҳал қилиши керак. Тадқиқот режасини ишлаб чиқиб, ахборотларни йиғиш керак. Қоидага кўра бу тадқиқотни энг қийин ва қиммат босқичи. Керакли ахборотларни каердан олишни, биринчи навбатда кимлардан сўрашни аниқлаш керак бўлади. Баъзи бир сўралувчилар уйда ҳам ишда ҳам бўлмасликлари мумкин. Бошқалар сўровда иштирок этишдан бош тортишлари мумкин. Учинчилари ғараз билан ёки самимий бўлмаган ҳолда жавоб беришлари мумкин. Белгиланган ахборотларга эга хужжатлар билан танишишда ҳам қийинчиликлар вужудга келади.

Тадқиқотнинг кейинги босқичи - йиғилган ахборотларни таҳлил қилиш, яъни олинган маълумотлар мажмуасидан энг муҳим маълумотлар ва натижаларни ажратиб олиш, йиғилган ахборотларни таҳлили натижаларида олинган маълумотларни статистик ёки иқтисодий-математик услуб орқали қайта ишлаш йўли билан ўтказилади.

Қайта ишлашнинг асосий натижалари жадваллар ва диаграммаларга кўчирилади, раҳбарликка бошқарув қарорлари қабул қилиш учун тақдим қилинади.

6.3.Кичик бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил этиш

Бизнеснинг ахборот билан таъминланишининг вазифаси барча мартабадаги ишбилармонларни сифатли ахборотлар тизими билан ўз вақтида таъминлашдан иборатдир.

Ахборотларга эҳтиёж кичик ва хусусий бизнесни ахборотлар билан таъминланишининг асосий шартларидан бири ҳисобланади.

Ахборотларга эҳтиёж ишбилармонлар томонидан бажарилаётган ишларни ҳисобга олган, кичик бизнес ва хусусий тадбиркорликнинг мақсадлари ва вазифаларидан келиб чиққан ҳолда аниқланади. Ахборотлар ҳажми, уларнинг турлари, уларда қайд қилинган керакли хужжатларнинг миқдори, кўрсаткичларни аниқлаш ахборотлар билан таъминлаш тизими ташкилотчиларининг биринчи навбатдаги иши бўлади. Ишбилармонлар самарали ишлаши учун етарли миқдордаги барча керакли ахборотлар билан таъминланган бўлишлари керак. Ахборот тўғри, ишончли ва аниқ бўлиши, ўз вақтида келиб тушиши зарур.

Ҳар бир кичик корхонада хужжатларни ўрганиш жараёнида доимий, ўзгарувчан ва ҳосила ахборотларни, уларни даврийлигини, қарор қабул қилиш учун ишлатилишини аниқлаш керак.

Хужжатларни бизнеснинг бажарилаётган у ёки бу хизматларига тегишли эканлигини аниқлаш учун хужжатларни йўналишлари: техник, режавий, молиявий, меъёрий, дастурий ва х.к. бўйича гуруҳларга ажратиш ўтказилади.

Хужжатларни бундай туркумлаш хужжатлар ҳаракатининг умумий қонуниятини аниқлашга, хужжатларни тузилиши, маълумотларни қайта ишлашнинг кетма-кетлигини ва ходимларни иш билан банд қилиш даражасини ҳамда ҳисоблаш техникасини белгилашга имконият яратади.

Шундай туркумлашга мувофиқ хужжатлар айланишининг мавжуд тасвири таҳлили ўтказилади, маълумотларни қайта ишлаш тизимининг умумий доираларини аниқлашга ва уни такомиллаштириш бўйича тавсиялар ишлаб

чиқишга имкон беради. Хужжатларни шаклланиши ва ҳаракати қонуниятини ҳисобга олган ҳолда хужжатлар айланиши тасвирини кўриш мумкин. Хужжат айланиши тасвирлари хужжатлар таркиби ва қайта ишланишини батафсил тадқиқот қилиш натижаларини умумлаштириш бўлади. Улар бажарилаётган ишлар турлари, хужжатлар шакллари ва ходимлар вазифалари орасида мавжуд бўлган алоқалар ва ўзаро бир-бирларини алмаштиришни график шаклида кўргазмаларни тақдим қилишга имкон беради.

Айрим хужжатлардан фойдаланиш тезлиги, уларнинг кўрсаткичлари ва шакллари аниқлаш хужжатлар ва кўрсаткичлари сонини қисқартиришга имкон беради.

Ахборот оқимларини ташкил қилиш:

- ахборотлар манбалари ва истеъмолчиларни аниқлаш;
- хужжатлар айланишини ишлаб чиқиш;
- ахборотларни йиғиш, узатиш, қайта ишлаш ва сақлаш учун техник воситаларни аниқлаш ҳамда хужжатларни тузиш;
- расмийлаштириш, рўйхатдан ўтказиш, мувофиқлаштириш ва тасдиқлаш тартибларини белгилаш кабиларни ўз ичига олади.

Кичик ва хусусий бизнесни ахборот билан таъминлашни ташкил қилишда мавжуд ҳисоблаш ва перфокартали техника воситаси, компьютер ва бошқа техника воситаситаларида, ахборотларни йиғиш, қайта ишлашнинг автоматлаштирилиши ва механизациялаштирилиши даражасидан келиб чиқиш керак.

Техник восита қанчалик мукамал бўлса, бизнес, ишбилармон меҳнатини ташкил қилиш шунчалик самарали бўлиши мумкин. Техник фақат ҳисоблаш машиналари ва компьютерларни киритиш мумкин эмас. Биринчи марта техника воситалар юз йилдан ортиқ вақтда пайдо бўлган. Уларнинг барча кўп турлилигини, яъни ручка, чизғич ва энг оддий варақдан тортиб то ЭХМ гача икки асосий синфга бўлиш мумкин: **ташкил қилиш техник воситаси** ва **ҳисоблаш машиналари**.

Ташкил қилиш техника воситасига_ ахборотларни олиш ва қайта ишлаш, нусха кўчириш ва уларни кўпайтириш учун 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 жуда катта миқдордаги оддий қурол ва мосламалардан: қаламлар, ручкалар, счётлар, идора дафтарлари, жадваллар, графиклар ва кўпгина бошқалардан фойдаланадилар.

Ишбилармон меҳнатини автоматлаштириш ва механизациялаштириш меҳнатнинг оддий восита ва қуролларини энг мувофиқ қўллаш муаммосини йўқ қилмайди, балки фақат ўзгартиради. Энг охири авлод ЭХМ лари ва компьютерлар оддий қалам ёки чизғични қўллашни тўлиқ йўқ қила олмайди. Қулай, ихчам ва узок муддатли оддий техника воситалари бизнесда, айниқса кичик бизнесда, мураккаб техник қурилмалардан кам бўлмаган ҳолда муҳим ва зарурдир.

Кичик ва хусусий бизнесни ахборот билан таъминланишини ташкил қилиш яна хужжатларни сақлаш воситалари: токчалар, жовонлар, картотекалар, магнит тасмалари, магнит ва лазер дискларини мавжудлигини кўзда тутаяди. Алоқа воситаларининг: телефонлар, телекслар, АТС, директорлик ва диспетчерлик коммутаторлари, радиоалоқа, чиқариш ва авария сигнал бериш қурилмалари ва х. к. ларнинг мавжудлиги ҳам ўта муҳим аҳамиятга эга.

Бизнесда ўлчов идишлари, тарозилар, соатлар, ҳисоблагичлар ва ахборотлар датчиклари, турли хил ўлчов асбоблари, ёзув ва нусха кўчириш машиналари муҳим аҳамиятга эга.

Бизнесда маълумотларни қайта ишлаш учун юзлаб турдаги ҳисоблаш машиналари ишлатилади. Бу машиналар қуйидаги гуруҳларни ташкил қилади:

- ҳисоблаш - клавишли машиналар;
- ҳисоблаш-перфокартали машиналар;
- электрон-ҳисоблаш машиналари.

Ҳисоблаш - клавишли машиналар энг содда арифметик амалларни механизациялаштиришга имкон беради, жамловчи машиналар кўшиш ва олишни бажаради, ҳисобловчилар - кўшиш, олиш, кўпайтириш ва бўлишни, ҳамда энг мураккаб амалларни бажаради.

Электрон-ҳисоблаш машиналари мураккаб мантиқий операцияларни: таққосш, кейинги амални танлаш, ишлаб чиқарилган дастурлар бўйича мураккаб ҳисобларни ўтказишни бажариш қобилиятига эга.

Бизнесда техника воситаларидан 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 меҳнاتини 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 турмушининг қулай санитария-гигиена шароитларини яратиш.

Тадбиркор ишида ахборот бошқарув қарорини асослаш воситаси бўлади. Қабул қилинган қарорларнинг сифати, демак, бизнеснинг самарадорлиги ва фойдалилиги бундай ахборотнинг ўз вақтидалиги, ишончлилиги ва тўлалигига боғлиқ.

Ахборот бўйича иш ишбилармонга келиб тушаётган ахборотларнинг сифатини пастлиги ва ўз вақтида эмаслиги учун унинг ишчи вақтини анча катта қисмини олади. Тадқиқотлар кўрсатадики, ишбилармонлар 50 фоизгача бизнес учун керакли ахборотларни оладилар. Улар ахборот оқимида ортиқча бўлади.

Ишбилармонга ахборот хизмати кўрсатиш ахборотга эҳтиёжларни тадқиқот қилишга асосланади.

Тадбиркор вазифасининг таҳлили, у томонидан қабул қилинаётган бошқарув қарорлари хусусиятларининг таҳлили тадбиркорнинг ахборотга бўлган эҳтиёжини аниқлаш учун объектив асос бўлади. Қарор қабул қилиш учун турли-туман ахборотлар керак. Бу, ҳаммадан аввал, бизнесни таърифловчи ички ахборот. Бу моддий ва меҳнат захиралари, ишлаб чиқариш технологияси, маҳсулотларни таннархи, кичик корхона ичида юкларни ташиш, ходимлар меҳнатига ҳақ тўлашни ташкил қилиш, уларнинг малакаларини ошириш ҳақида ва х. к. ахборотлар бўлиши мумкин.

У оператив характерга эга ва ҳаммадан аввал, маҳсулот ишлаб чиқариш ва сотишни боришни, ҳамда бизнесни иқтисодий кўрсаткичини акс эттиради.

Ички ахборотдан ташқари тадбиркорга ташқи ахборот ҳам керак бўлади. У маълумотларни кенг доирасидан иборат бўлади. Ишбилармонга бозор, товарлар нархлари, транспорт харажатлари ҳақида ишончли маълумотлар керак. Тадбиркор энг янги ускуналар ва илғор технология, бизнеснинг уни қизиқтирган соҳасидаги фан ва амалиёт ютуқлари ҳақидаги маълумотларсиз ишлай олмайди, яна унга рақиблари, уларнинг ютуқлари ва хатолари ҳақидаги маълумотлар ҳам керак бўлади.

Ҳеч бир ишбилармон солиққа тортилиши, товарлар нархлари ҳақидаги маълумотларсиз ишлай олмайди. У тадбиркорлик ҳақидаги қонунлар, меҳнат қонунчилигини ва бошқа меъёрий ҳужжатларни пухта ва ўта яхши билиши зарур.

Ишлаб чиқариш хусусиятидаги бошқарув қарорлари қабул қилишда маҳсулот истеъмолчилари бизнеснинг ушбу соҳасини ривожланиши суръати, реклама ва реклама берувчилар ва кўпгина бошқалар ҳақида маълумотлар керак.

Тадбиркорга яна ижтимоий-психологик ахборотлар:

-табиат муҳитнинг экологик ҳолати;

- маҳсулот истеъмолчиларининг яшаши ва маиший шароитлари ҳақидаги ахборотлар ҳам керак.

Тадбиркорнинг савияси кенг бўлиши, инсонларнинг ҳақиқий эҳтиёжини, харидорларнинг интилишлари, талабларини билиши билан бир қаторда У, ҳам ўз ходимларининг, ҳам маҳсулотлар ва хизматлар истеъмолчиларининг чексиз ишончларига сазовор бўлиши керак.

Тадбиркор қўйилган вазифалардан келиб чиққан ҳолда оқимли энг зарур ахборотларни танлаб олиши, улар билан танишиб, кераксиз ва кам аҳамиятга эга маълумотларни ташлаб юбориши ва у ёки бу масала бўйича бошқарув қарорини ишлаб чиқишини тақазо этади.

Ишбилармон ахборот билан бўладиган ўз ишини ҳамда унга ахборотларни тайёрловчи ўз ходимлари меҳнатини энг мувофиқ ташкил қилишни билиши керак. Тасодифий маълумотлар раҳбаргача етиб бормаслиги лозим. Пастроқ даражадаги ходимлар қарор қабул қилишлари мумкин бўлган ахборотлар раҳбарга етиб боришига йўл қўймаслик мақсадга мувофиқдир.

Тадбиркорга ахборот хизматини кўрсатишни ташкил қилишда энг асосийси - ортиқча маълумотларни сараловчи ишончли “филтр”ини яратишдир. Тадбиркорнинг ёрдамчилари ана шундай филтр бўлишлари керак.

Кескин рақобат шароитида фақат илмий техника тараққиётнинг олдида борувчи, истеъмолчилар талабини ҳисобга олувчилар ютиб чиқадилар. Илмий-техника тараққиёти ўзагидан бориш учун тадбиркорга илмий ахборотлар, фан ва техника ютуқлари ҳақидаги билимлар муҳим аҳамиятни касб этади.

Таянч иборалар

Ахборот тушунчаси, ахборот турлари, ички ахборот, ташқи ахборот, дастурий ахборот, меъёрий ахборот, доимий ахборот, шартли-доимий ахборот, ўзгарувчан ахборот, ахборот алмашуви, ахборот тизими, бирламчи ахборот, иккиламчи ахборот, бирламчи ахборотларни йиғиш усуллари, иккиламчи

ахборотларни йиғиш манбалари, ахборот оқимлари, бизнесни ахборот билан таъминлаш йўллари.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Тадбиркорлик ва ишбилармонликда ахборотнинг моҳияти ва аҳамиятини гапириб беринг?
2. Бизнесда ахборот турлари ва уларнинг тутган ўрни нималардан иборат?
3. Ахборот алмашувининг асосий элементлари ва ахборот тизимларини сўзлаб беринг?
4. Ишбилармонлар ўз фаолиятини ривожлантиришда ахборотлар тизимидан қандай фойдаланадилар?
5. Бизнес фаолиятида зарур ҳисобланган таҳлилий хужжатларга нималар киради?
6. Бизнес фаолиятида таҳлилий хужжатлар ўз йўналишига кўра қандай турларга бўлинади?
7. Тадбиркорликда ахборотлар оқимини ташкил қилиш қандай амалга оширилади?
8. Ахборотлар тизимини самарадорлигини оширишда қандай алоқа воситаларидан фойдаланилади?
9. Ишбилармонликда изчил, мукамал, тез тарқалувчи ахборотлар қандай бўлиши мумкин?

7-Боб. Кичик бизнес корхоналарида тижорат фаолиятини

ТАШКИЛ ЭТИШ

7.1.Тижорат битимлари турлари ва расмийлаштириш усуллари

Бозор иқтисодиёти жараёнида маҳсулотларнинг олди-сотдиси, маҳсулот етказиб бериш ва товар айирбошлаш операциялари бўйича савдо битимларини тузиш ва тартибга солишнинг турли йўллари мавжуд.

Савдо битимларини тайёрлаш ва тузишнинг қуйидаги босқичлари бор: контрагентни излаш ва аниқлаш, музокаралар ўтказиш ва шартнома- битими ёки келишувини тузиш.

Контрагентни излаш турли усуллар билан амалга оширилади. Масалан, амалиётда реклама, эълон, тижорат алоқа хатлари, ҳамда харидорлар билан бевосита мулоқот олиб бориш, жумладан, тўғридан-тўғри (бевосита) келишув - оферта усуллари қўлланилади. Агар келишув қилинган бўлса, у ҳолда, буюртма юборилади. Буюртма тасдиқлангандан кейин харидорга битим шакли ва тижорат битими тузиш учун музокара олиб боришга розилик билдирилган тижорат алоқа хати юборилади.

Оферта икки турда бўлиши мумкин: қатъий ва эркин оферта.

Қатъий оферта - бу аниқ таклиф бўлиб, унда битим тузиш шартлари кўрсатилади ва бу шартлар келишувдаги шахслар учун ўзгармас бўлади.

Эркин оферта - битим тузиш тўғрисидаги шунчаки расмий, умумий таклифдир.

Контрагентни танлаш битим тавсифи ва предмети, бозор ҳажми, бозордаги конъюнктура ҳолати, у жойлашган мамлакат билан ташқи савдо битими тузишнинг хусусиятларига боғлиқ.

Контрагент танлашда қуйидаги саволларга жавоб бериш зарур:

- товарни қайси бозорда сотиш афзал?
- қандай шерик билан битим тузиш фойдали?

Халқаро савияда давлатлараро шартномалар ва келишувлар, ҳамда, савдо битимлари экспорт ва импортни тартибга солувчи қонуний актларнинг мавжудлигини ҳисобга олиш муҳимдир.

Импортни тартибга солиш божхона ёрдамида ва божхона ёрдамсиз амалга оширилиши мумкин. У лицензиялаштириш (импорт қилувчи лицензия олиши керак) ва квонтирлаш, яъни савдо битимларининг сон жиҳатдан чекланганлигини (товарга квотанинг борлигини) кўзда тутати.

Экспортни тартибга тортиш ҳам четга товар чиқариш ҳуқуқини олиш учун лицензиянинг бўлиши зарурлигини кўзда тутати. Масалан, давлат идоралари томонидан мажбурий равишда стратегик хом ашё, саноат предметлари ва бошқа товарларга лицензия берилади.

Ғарб фирмалари кредит учун кафолат бермайдилар, шунинг учун, битим тузишда, хорижий шерикнинг молиявий азвоини билиш зарур. Бунинг учун эса хўжалик субъекти қуйидаги хавф-хатарни бўйнига олиши зарур бўлади:

- ишлаб чиқариш таваккалчилиги (товар ортиб жўнатилишига қадар);
- экспорт бўйича таваккалчилик (товар ҳаракатда, аммо унга пул тўлаш мумкин эмас).

Ҳар иккала таваккалчилик тури харидорнинг пул тўлай олиши (яъни, тўлов) қобилияти билан боғлиқ. Савдо битимининг кейинги босқичи-буюртма шартини ўрганишдир. Бу ерда иккита муқобил фаолият кўзатилади: ёки буюртма қабул қилинади, ёки, у қайтарилади. Аммо, ижобий буюртмаларнинг керагини танлаб олиш зарур бўлади.

Савдо битимларини тузиш учун қуйидагича музокара олиб борилади.

-хат орқали музокара. Унда битим буюртма, савол-жавоб асосида амалга оширилади:

-савдо битимларини оммавий ва стандартлашган товарлар учун телефон орқали битим тузиш мумкин.

-бевосита музокаралар орқали битим тузиш мумкин.

Қайд этилганлар - битим тузишнинг тезкор усули ҳисобланади.

Эркин офертада, агар харидорни ҳеч қайси банд қониктирмаса ёки битим тузишнинг тўла режаси бўлмаса, унда, бевосита музокаралар олиб борилади. Бу - савдо битимини тайёрлашдаги энг мураккаб босқич ҳисобланади. У товарни нархи, етказиб бериш муддати ва махсус комиссия тузилишини талаб қилади.

Савдо битимини тузишни маромига етказиш босқичи шартномани тузиш ва уни имзолашдир.

Кичик бизнесда амалдаги қонунчилик билан бир қаторда шериклар муносабатини тартибга солиб туришда шартнома муҳим восита ҳисобланади. У ҳар қандай ишбилармонлик битимини тузиш ва бажарилишини таъминлаш жараёнининг асосий қисми сифатида намоён бўлади.

Шартноманинг маъноси, бу - томонлар мажбуриятларининг ўрнатилиши, ўзгариши ёки бутунлай тўхтатилиши йўналишидаги розилигидир. Тижорат ҳуқуқида бу тушунча қуйидаги кўринишларда амалга оширилиши белгилаб қўйилган:

Контракт - шартнома, келишув, ҳар иккала томон учун ҳуқуқ ва мажбуриятларни муҳлатлари билан белгиловчи хужжатдир. Бозор муносабатларига ўтган давлатларда контракт кўп тарқалган шартнома шакли ҳисобланади.

Келишув - корхона ташкилотлар, ҳамда, фуқороларнинг расмийлаштирилган бир томонлама мажбурияти бўлиб, у, мулк ҳуқуқини олиш ёки беришда ишлатилади. Унинг кўп тарқалган, шакли лицензион келишувдир. Бозор муносабатларига ўтиш муносабати билан қуйидаги шартномалар кенг тарқалмоқда: ошқора, қўшилиш тўғрисидаги ва олдиндан тузиладиган шартномалар.

Ошқора шартнома - тижорат ташкилоти билан тузилган келишув бўлиб, унда, унинг товар сотиш, иш ёки хизматлар бажариш бўйича мажбуриятлари белгиланади ва бу шартнома ташкилотга мурожаат қилган ҳар қандай шахс учун тижорат ташкилоти амалга оширадиган фаолият турлари

бўйича (чакана савдо, умумий транспорт воситаси билан ташиб бериш, алоқа хизмати, энергия таъминоти, тиббиёт, меҳмонхона хизмати ва бошқалар) йўлга қўйилиши мумкин.

Тижорат ташкилоти ошкора шартнома тузиш муносабатларида бир шахсга бошқасига қараганда кўпроқ ён босиш ҳуқуқига эга эмас, қонунда ёки бошқа ҳуқуқий ҳужжатларда кўзда тутилган ҳолатлар бундан мустасно.

Товарлар, хизматлар ва ишлар нархи, ҳамда, ошкора шартноманинг бошқа шартлари барча истеъмолчилар учун бир хил қилиб белгиланган, аммо қонун ва бошқа ҳуқуқий-меъёрий ҳужжатларда баъзи бир туркумдаги истеъмолчилар учун ўрнатилган имтиёзлар ҳисобга олинади.

Тижорат ташкилотининг ошкора шартнома тузишдан, истеъмолчига зарурий товарлар, хизмат кўрсатиш ва баъзи бир ишларни бажариш имкони бўла туриб, бу бўйича ошкора шартнома тузишдан бош тортиши маън этилади.

Қўшилиш шартномаси ҳар икки томоннинг бири томонидан ишлаб чиқилган, ёки, бошқа стандартлашган шаклларда белгиланган ва иккинчи томон қабул қилиши мумкин бўлган тўла шартномага қўшилиш тўғрисидаги келишувдир.

Томонлар, келишувга асосан қўшилиш шартномасини бузишни ёки ўзгартиришни талаб қилишга ҳуқуқлидир. Агар қўшилиш шартномаси қонун ва бошқа қонуний ҳужжатларга қарши чиқмаса, ҳамда, шартнома бузиш ёки ўзгартириш тўғрисидаги қарор қўшилган томоннинг тадбиркорлик фаолиятини амалга ошириш билан боғлиқ бўлса, қўшилган томон қандай шароитларда шартнома тузилганини олдиндан билган, ёки, билиши керак бўлса, унинг шартномани бузиш тўғрисидаги талаби қондирилмайди.

Олди-сотди битимини тузиш тўғрисидаги музокараларни олиб боришда **олдиндан тузиладиган шартномалар** кенг тарқалган. Бу шартнома бўйича, томонлар, келажакда савдо операцияларини ўтказиш бўйича асосий шартномани тузиш мажбуриятини оладилар.

Олдиндан тузиладиган шартнома асосий шартнома учун белгиланган шаклда, ёки, асосий шартнома мазмунини акс эттирадиган бошқа шаклда тузилади. Агар, олдиндан тузиладиган шартномада унинг амал қилиш муддати кўрсатилмаган бўлса, унда, асосий шартнома олдиндан тузиладиган шартнома имзоланган дақиқадан бошлаб бир йил давомида тузилиши керак.

Ишчи битимлар шартнома, контрактлар ёки келишувлар асосида зарур ҳуқуқ ва ваколатларга эга бўлган икки ёки ундан ортиқ юридик ва жисмоний шахслар ўртасида тузилади.

Шартномалар юридик кучга эга бўлиши учун қуйидаги ҳуқуқий талабларга жавоб бериши керак:

-офертанинг мавжудлиги (бир ёки бир неча аниқ шахсга йўлланган шартнома тузиш тўғрисидаги таклиф);

-офертанинг қабул қилинганлиги (акцепт);

-келажакдаги битим предмети кўриб чиқилган бўлиши;

-битимда иштирок этувчи томонлар керакли ваколатга эга бўлишлари керак;

-шартнома, контракт ёки келишувлар қонуний мақсадларни кўзда тутишлари керак.

Таклифлар (оферталар) ва уларга розилик берилиши (акцептлар) ёзма, оғзаки ва бошқа ҳар қандай шаклда қилиниши мумкин.

Ҳар иккала ҳаракат (оферта ва акцепт) ихтиёрий равишда амалга оширилмоғи керак. Ҳар қандай шаклдаги шартнома, агар битта томон келишувга мажбурлаб киритилган бўлса, ёки, томонлар бирор нарсани қонунга хилоф равишда амалга оширмоқчи бўлган бўлсалар, ёки, бунда ҳаракат жамият манфаатларига қарши бўлса, у ҳақиқий эмас деб топилади.

Ишбилармоннинг шартнома, контракт-битим тузиш давридаги ҳаракати амалдаги ишчанлик доирасида қуйидаги тартибда амалга оширилади:

- шерикларни аниқлаш;
- шартнома предметини аниқлаш;

- нархни аниқлаштириш;
- контракт ёки келишувнинг умумий қийматини ҳисоблаш;

-амал қилиш муддати, ҳамда алоҳида товарлар партиясини етказиб бериш, ишларнинг бажарилиш, хизматларнинг кўрсатилиш муҳлатларни аниқлаштириш;

- пул тўлаш шарт-шароитларини белгилаш;
- товарларни упаковка қилиш, маркалаш тавсифи;
- сотувчилар кафолатларини белгилаш;
- жарима ўлчамлар ва зарарларни ундириш тартибини белгилаш;
- суғурталаш масаласини ҳал қилиш;

-ҳал қилиниши мураккаб бўлган муаммоли ҳолатларни тавсифлаш;

Шартнома, контракт ёки келишувда, энг аввало, бизнес бўйича шерикларнинг аниқ юридик номи, мулк шакли, шартноманинг рўйхатдаги тартиб рақами, ҳужжат имзоланган жой ва сана, тузилаётган битимнинг асл маъноси (олди-сотди, лизинг, лицензия ва бошқалар), унинг муҳим шартлари, товарнинг миқдори ва нархи тўғрисидаги ахборотлар, сотиш ёки олишда эса, айрим ҳолларда техник талаблар ёки маҳсулотнинг таркибий рўйхати акс эттирилади.

Шартнома ва келишувларда энг муҳими нархни аниқлаштириш. Нарх муваққат даврга шартномадаги исталган қатнашчининг давлат валютаси бирлигида белгиланади. Агар контракт ёки келишув билан узоқ давр мобайнида маҳсулот етказиб берилиши кўзда тутилган бўлса, унда, тажриба сифатида ўзгарувчан нархлар қўлланилади. Улар иккита элементдан иборат бўлади - шартнома тузилиш даврига тўғри келадиган базавий (асосий) нарх ва амал қилиш даврида ўзгариб турувчи (ўзгарувчан) нарх.

Қатъий нархлар томонларнинг келишуви асосида контракт - битимни амалга ошириш даврида турли бозор омилларининг таъсирини ҳисобга олиб ўрнатилади.

Шартнома муносабатларини тартибга солувчи ҳуқуқий манбаа бўлиб фуқоролик кодекси, фуқоролик қонунчилиги асослари ҳисобланади. Қонуний ҳужжатларнинг сўнгги йилларда чиққанлари аввал чиқарилганларига қараганда устувордир. Контрат ёки келишувда қонунга хилоф шартлар киритилгани аниқланса, шартнома қисман ёки тўла яроқсиз деб топилади ва бекор ҳисобланади.

7.2.Тижорат фаолиятида шартнома турлари бўйича қўйиладиган талаблар

Кичик бизнесда воситачилик муносабатлари кенг тарқалган. Бунда бир томон (ишонтирувчи) бошқа иккинчи томон (ишонувчи)нинг номидан учинчи томон билан хўжалик муносабатларига киришади. Томонлар юридик ёки жисмоний шахс бўлиши мумкин.

Воситачилик битими тузишда шартномани ишлаб чиқиш энг мураккаб ва масъулиятли босқич ҳисобланади. Пухта ва аниқ тузилган воситачилик шартномаси томонлар мажбуриятларини нотўғри тушунишни бартараф этади ва шерикларнинг бир-бирларига ҳиёнат қилишларига йўл қўймайди.

Шартнома матнини расмийлаштиришда, унинг кириш қисмида контрактнинг номини ёзишда, унинг юридик тавсифи албатта белгиланиши керак. Масалан, "Топшириқ - шартнома", "Маҳсулот айирбошлаш тўғрисида шартнома" ва бошқалар.

Ном қўйилгандан кейин унинг имзоланадиган жойи ва вақти қўрсатилади. Агар, ташқи иқтисодий битим тузиладиган бўлса, шуни эсда тутиш керак-ки, шартнома имзоланган жой зарур ҳуқуқий муносабатларни танлашда омил ҳисобланади.

Шартноманинг кириш қисмида, шартнома томонлари ва уларнинг контракт текстида ишлатилган шартли қисқартирилган номи келтирилади. Биринчи навбатда томонларни юридик статуси қўрсатилади. Юридик шахснинг номи тўла кўринишда берилади. Шартли номлар сифатида мамлакат қонунчилигида ишлатиладиган терминлардан фойдаланилади. Топшириқ - шартнома учун "ишонган" ва "ишонтирган". Комиссия шартномаси учун "комиссионер" ва "комитент" ва бошқа атамалар ишлатилиши мумкин.

Кириш қисмида шартномани имзоловчи шахсларнинг фамилиялари, исмлари ва отасининг исми, вазифаси келтирилади, томонлар, ёки ишонган шахсларнинг ҳаракатларига асос бўлган хужжатлар қўрсатилади. Низом, қонун, шартнома, ишонч қоғози кабилар шундай хужжатлардан ҳисобланади.

"Шартнома предмети" бўлимида битим қатнашчиларининг ҳаракат тавсифи, томонлар фаолияти амалга ошадиган ҳудуд, нарх минимал партия, етказиб бериш базаси ва муддати, сони, сифати ва кафолати белгиланади. Битим - контракт объектини шакллантиришда, шартнома мақсадига эришиш учун "ишонган" ёки "комиссионер"нинг ҳаракат усуллари аниқ белгилаш зарур бўлади.

Контрактни таъсир ҳудуди, томонлар ўртасида тушунмовчиликлар юзага келишини бартараф этиш учун, аниқ белгиланган бўлиши керак. Масалан, "ишонган" шахсга аниқ бир шаҳарда ёки районда ҳар томонлама ҳаракат ҳуқуқи берилган бўлса, "ишонтирувчи" "ишонган" шахс манфаатини кўзлаб ушбу ҳудудда бошқа юридик ёки жисмоний шахс билан шартнома тузмаслик мажбуриятини олиши мумкин.

Товарнинг сон ва сифат ўлчамларини акс эттириш учун ҳар-хил кўрсаткичлар ишлатилиши мумкин. Сон оғирлик бирлиги, ҳажм, ўзунлик, донга бирликлари билан аниқланади. Агар, ўлчам бирлиги оғирлик бўлса, унда, контракт ёзувида қуйидагиларни кўрсатиш зарур: нетто ёки брутто (идиши ва упаковкеси билан). Товар сонини аниқлашда стандарт бўлмаган ўлчов бирликлари ишлатилиши мумкин (қоп, пачка, шиша). Бу ҳолда келгусида тушунмовчиликлар бўлмаслиги, учун қоп, пачка, шиша кўринишидаги ўлчамни оғирлик билан аниқлаштириш керак. Масалан, "Ҳар бири 20 кг дан бўлган 1000 пачка маҳсулот" каби.

Баъзи бир битимлар бўйича товарни аниқ сонини билиш қийин бўлади, шунинг учун бир қатор ҳолларда сонни аниқлашда қўшимча "Тахминан" ёки "Опцион" деган сўз ишлатилади.

Сифатга бўлган талаб стандарт, техник шартлар, сертификатлар, саноат нусхалари бўйича белгиланади.

Шартномада товарни етказиб бериш муҳлати қуйидагича ифодаланиши мумкин: белгиланган етказиб бериш муҳлати билан, махсус атамалар ишлатиш йўли билан, масалан, "Зудлик билан етказиб бериш", "Омбордан етказиш" ва

бошқалар. Товар нархини келишиш оғзаки, хат орқали, телеграмма ва телетайп билан амалга оширилиши мумкин. Келишилгандан кейин шартномавий нархни шартномада, ёки спецификация (таркибий рўйхат)да, баъзан бирор хужжат билан белгилаб кўйиш зарур бўлади. Нархни келишилиши баённома ёзиш билан ҳам расмийлаштирилиши мумкин, бу баённома шартноманинг ажралмас қисми ҳисобланади.

"Томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари" бўлимида шартномавий топшириқни амалдаги қонунчилик билан тартибга тортиш бўйича томонлар ҳаракатлари белгилаб берилади. Бу эса ишонган шахс учун ўз ваколатини амалга оширишда унга кўйилган талаб ҳисобланади. Ишонтирувчининг "Шартномада белгиланган кўрсатмалардан оғиши "ишонган шахс" белгилаб берган мажбуриятни бузиш ҳисобланади ва юридик оқибатларга олиб келади.

Комиссия шартномаси бўйича томонларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятлари ҳам қонунчилик билан тартибга солинади. Шунинг билан бирга комиссионер битимларни учинчи шахслар билан тузганда энг аввал комитент манфаатини ҳисобга олиши керак. Агар самаралироқ шартли таклиф тушганда комиссионер комитент билан, ундан кўрсатма олиш учун, дарров боғланиш имконига эга бўлмаса, унда, комитентнинг аввалги талабидан четга чиқиши мумкин ва ўзи эркин қарор қабул қилиш ҳуқуқига эга. Комиссионер биринчи имконият бўлганда комитентни тузилган янги битим тўғрисида огохлантириши лозим.

Шартномада мукофот ўлчами аниқ булгиланган белиши керак. Қоида бўйича бу мукофот миқдори битим қийматининг маълум фоизига тенг бўлади. Қўшимча фойда комиссионерларнинг муваффақиятли битими ҳисобига олинган бўлса, у ҳолда бу фойда комитент билан тенг тақсим қилинади. Агар товар тури бўйича Упаковка қилиш зарур бўлса контрактга алоҳида "Упаковка ва белгилаш" бўлими киритилади. Бу ерда упаковканинг тури ва тавсифи, унинг сифати, ўлчамлари, ҳақ тўлаш усули; белгиларининг туширилиши (маркировка) аниқ тасвирланган бўлиши керак.

Воситачилик битимининг шартномасига яна қуйидаги бўлимлар киритилади "Товарни сифат" ва "сон бўйича қабул қилиш", "Контрактнинг кучга кириши", "Мажбуриятлардан озод этилиш", "Шартномани барбод бўлиши", "Транспорт шарт шароитлари", "Бахсларни ҳал қилиш тартиби", "Шартномага ўзгартириш ва қўшимчалар киритиш".

7.3. Сотувчи ва харидорларнинг ҳуқуқлари ва битим тузишдаги кафолатлари

Ҳар хил олди-сотди, маҳсулот етказиб бериш, товар алмашлаш операцияларига тегишли битимлар шартнома асосида маълум юридик қонун ва меъёрий ҳужжатларига мос равишда амалга оширилади. Бу қонунлар сотувчи, харидор ҳуқуқларини ва битим тузиш кафолатини белгилайди.

Сотувчининг ҳуқуқи мулкдор ҳуқуқларини ҳимоя қилишда намоён бўлади, яъни мулкдор сотувчига қуйидаги ҳуқуқларни беради: корхонани тўла хўжалигини олиб бориш, мулкдан фойдаланиш, сотиш ва бошқалар кабиларидир. Бу ҳуқуқлар қонун билан ҳимоя қилинади.

Кўрсатилган қонуният ҳолатлари савдо битимларида сотувчининг харидор томонидан битимга асосан пул тўланишига қадар мулкига эгалик ҳуқуқини акс эттиради. Бу ҳуқуқ сотувчида мулк харидорга берилган бўлишига қарамай сақланиб қолади, яъни харидор унга мулкни берилганлиги тўғрисидаги ҳужжатни олган, аммо битим бўйича ҳақ тўламагани учун.

Агар мулк (товар) миқдори битимда кўрсатилганидан кам ёки ортиқ бўлса, харидор сотиб олинаётган мулкдан (товардан) воз кечиши мумкин. Ундан ташқари ҳар қандай истеъмолчи қуйидаги ҳуқуқларга эга: ўз манфаатини давлат томонидан ҳимоя қилиниши; товарни зарурий сифатда бўлиши; товарларни ҳавфсиз бўлиши; товар тўғрисидаги тўла-тўқис ахборот; керакли сифатга эга бўлмаган товардан кўрган зарарни тўла қопланиши; судга ва бошқа ваколатли давлат идораларига бузилган ҳуқуқни ҳимоя қилиш ва қонун билан ҳимояланувчи манфаатини паймол қилингани ҳақида мурожат этиш; истеъмолчилар жамоат бирлашмалари тузиш.

Бу ҳуқуқлар билан бир қаторда қонунчилик томонидан кўзда тутилган ва кафолатланган истеъмолчиларнинг бошқа ҳуқуқлари ҳам бўлиши мумкин.

Давлат Вазирлар маҳкамаси баъзи товар турлари ва баъзи шартномалар бўйича "Истеъмолчилар ҳуқуқини ҳимоя қилиш" қонуни ва бошқа меъёрий ҳужжатларини ишлатилиши хусусиятларини аниқлаб бериши мумкин.

Кафолатли мажбуриятлар ва уларнинг муҳлати меъерий-техник хужжатлар билан ёки ёзма шаклдаги шартнома билан аниқланади, шунингдек қонунчилик томонидан белгиланади.

Кафолатли муҳлат товар сотилган кундан бошлаб, агар сотилган вақти номаълум бўлса, ишлаб чиқарилган кундан бошлаб ҳисобланади.

Яроқлилиқ муҳлати меъерий-техник хужжатлар ёки шартнома билан, озиқ-овқат товарлари учун фақат ишлаб чиқарувчининг меъерий-техник хужжатлари билан белгиланади ва тайёрланган кундан бошлаб ҳисобланади.

Баъзи бир техник жиҳатдан мураккаб (автомашина, мотоцикл, телевизор), ҳар хил алоҳида қисмлар билан йиғилиб тайёрланадиган товарлар учун кафолатли муддат, унинг қисмлари учун эса, алоҳида ўрнатилиши мумкин (шиналар, аккумуляторлар, кинескоплар ва бошқалар). Кафолатли муҳлати ўтган озиқ-овқат маҳсулотларини сотиш қатъий маън этилади. Баъзи бир туриб қолган маҳсулотларни махсус ваколатли идораларни руҳсати билан зарурий экспертизалар ўтказилгандан кейин сотишга руҳсат берилади.

Таянч иборалар

Битим, тижорат битимлари, оферта, қатъий оферта, эркин оферта, контрагент, экспорт, импорт, лицензия, шартнома, контракт-битим, келишув, ошкора шартнома, қўшилиш шартномаси, олдиндан тузилган шартнома, акцепт, воситачилик битими, кириш қисми, опцион, стандарт, сертификат, спецификация.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

- 1.Тижорат битимлари нима ва уларнинг қандай турлари мавжуд?
- 2.Тижорат битимларини тайёрлаш ва тузиш қандай босқичлардан ташкил топади?
- 3.Оферта нима ва уни қандай турлари мавжуд?
- 4.Шартнома нима ва уни қандай турлари мавжуд?
- 5.Шартнома юридик кучга эга бўлиши учун қандай ҳуқуқий талабларга жавоб бериши керак?
- 6.Воситачилик шартномаси нима ва у қандай тузилади?
- 7.Сотувчи ва харидорларнинг ҳуқуқ ва мажбуриятларини изоҳлаб беринг.

8. Боб. Кичик бизнес психологияси

8.1. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг руҳий - психологик хусусиятлари

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркор раҳбарлардан тадбиркорлик ва ишбилармонликни, бошқарув услубларини такомиллаштиришни ва бошқа кўплаб ишларни муваффақиятли амалга оширишини талаб этади. Бошқариш услублари асосан онгли равишда муаян мақсадларга эришиш учун хизмат қилади. Уларнинг моҳияти ва мақсадига кўра, тарбиявий, моддий-рағбатлантирувчи, маъмурий-ташкилий турларга бўлиш мумкин.

Тарбиявий услуб асосан инсонни манавий такомиллашишига, психологиясиги ва бошқа ижтимоий характерига мос равишда ташкиллаштириб борилади.

Моддий-рағбатлантириш услуби эса меҳнат самарадорлигини ошириш, маҳсулот сифатини яхшилаш учун ишчиларни моддий қизиқтириш йўллари билан ташкил этилади. Моддий рағбатлантириш тарбиявий услуб билан доимий уйғунлаштирилиб борилиши натижасида юқори қўрсаткичларга эришиш мумкин.

Маъмурий-ташкилий услуб асосан жамият талабларини қондиришга қаратилган бўлиб, ишлаб чиқариш жараёнини ва меҳнат тақсимотини режали олиб бориш учун қўлланилади. Бу услуб икки турда: узоқ муддатга мослаштирилдиган ва бир марталик ташкилий бўлиши мумкин. Шарт-шароитига кўра керакли услуб қўлланилади ва такомиллаштирилиб борилади. Бошқариш усулларини такомиллаштиришдан асосий мақсад даромадни тўғри тақсимлаш, ҳар бир ишчи, хизматчи ўз меҳнати билан даромад олишини таъминлашдир. Демак, бошқариш услубларини ҳаётга шундай тадбиқ этиш керакки, ҳар бир инсон меҳнат қилсагина турмуши яхши бўлишига ишонч ҳосил қилсин.

Хўш, бошқариш санъати нима? Бошқариш санъати тадбиркор раҳбарлардан талаб қилинадиган хислатлардан энг асосийси бўлиб, унинг ўз қўл остидаги хизматчилар билан жуда яхши муносабат ўрнатиш, корхонада

ишлаб чиқаришнинг энг самарали натижаларини берадиган муҳитни яратишидан иборат бўлиши мумкин.

Япониянинг бошқариш услуби ана шу тамоил асосига қурилган. Японларнинг бошланғич ижтимоий шароити шундайки, улар ишчини ижтимоий ҳимоя қилиш билан бирга маънавий тарбиялаб боришади, инсон психологиясидан тўғри фойдаланишади, ишчини ишга тайёрлаш жараенида халққа маълум бўлган услубларни қўллашади, яъни бажариладиган ишнинг нозик томонларини ва қатъийликнинг ўргатишади. Ишчи тез-тез иш жойини ўзгартириши қаттиқ қораланади, шу сабабли ишчилар бир иш жойида узок йиллар давомида ишлаб ўз компаниясига жуда содиқ бўлишади. Натижада ишчиларнинг тажрибаси ва малакаси жуда юқори бўлади, бу эса ўз навбатида меҳнат унумдорлигининг ўсишига, юқори сифатли маҳсулот ишлаб чиқарилишига олиб келади.

Маҳсулот ишлаб чиқариш билан унинг сифатини назорат қилиш жароёни ҳеч қачон ажратилмайди ёки бир-бирига қарама-қарши қўйилмайди. Уларнинг фикрича, назоратни кучайтириш ёки назоратчининг ҳуқуқини кучайтириш билан юқори сифатли маҳсулот олиб бўлмайди. Ваҳланки, маҳсулот сифатини тайёр бўлгандан кейин эмас, аксинча уни таёрлаш жараёнида, ҳар бир бажарилган ишдан сўнг назорат қилиш керак. Назоратчининг асосий вазифаси сифатсиз маҳсулот ишлаб чиқараётган ишчини топиб, уни жазолаш эмас, балки унинг сабабини излашдан ва бартараф қилишдан иборат бўлиши керак. Мана шу услубни японлар тўғри йўлга қўйганлиги сабабли ҳар бир ишчи ўз - ўзини назорат қилишга ўрганган ва доимо ўзи устида изланишлар олиб боради. Компанияларда сифат гуруҳлари ташкил қилинган.

Бизда ҳам ҳар бир тадбиркор раҳбар иш жойларида мана шундай услубни ташкил қила олиши мақсадга мувофиқ бўлар эди. Шундагина сифатсиз маҳсулот сонини камайтириб, юқори сифатли маҳсулот олишга эришиш мумкин. Юқори сифат фақатгина маҳсулот сотиш кўламини кенгайтириб, таннархини камайтирибгина қолмай, балки меҳнат унумдорлигини

оширишдаги асосий омиллардан биридир. Шундагина ишлаб чиқаришни кенгайтирмасдан, ишчилар сонини ўзгартирмасдан кўплаб маҳсулотларни ишлаб чиқаришга 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 омиллардан иборат бўлиб, улар оддий ва зик вазиятларда бир қарорни тайёрлаши ва қабул қилишда жамоа фаолларининг қатнашуви ҳам тадбиркор раҳбар ташкилотчилигини, бошқарувни обрў-демакратик услубда олиб борилишини кўрсатади. Тадбиркор раҳбар ташкилотчилиги - меҳнат жамоасини уюштириш, жипслаштириш, ишлаб чиқариш ва тарбиявий жараёнларга таъсир кўрсатиш, гуруҳ фаолиятини олий мақсадларга қарата олиш қобилияти каби масалаларни қамраб олади. Тадбиркор раҳбар жамоани моддий ва маънавий неъматлар ишлаб чиқаришига раҳнамолик қилар экан, шунинг унутмаслик керакки, инсонлар бир-бирлари билан ўзаро муносабатда бир-бирларига ҳар жиҳатдан муҳтож, шахсий эҳтиёж ва мақсадларга эгадирлар. Шу боис ҳар қандай тадбиркор - раҳбар энг аввало инсоний кадриятларга диққат-эътиборини қаратмоғи лозим бўлади.

Тадбиркор раҳбарнинг ташкилотчилик қобилиятининг иккинчи йўналиши - ишлаб тизимини яхшилаш тадбирларига қаратилмоғи, яъни жамоада ахлоқий-руҳий муҳтни қарор топшириш, янги технологияни жорий этиш, куч-ғайратларини тезкор ишларни бошқаришга қаратиш, бошқарувдаги инсонларни имкон қадар камайтириш, янги ходимлар малакасини ошириб бориш, инсонлардаги “боқимандачилик” руҳиятига барҳам бериш, ишда ҳар хил можаролар келиб чиқишига йўл қўймаслик, меҳнат интизомига катъий риоя қилишдан иборат бўлиши лозим.

Бозор иқтисодиёти шароитида тадбиркор раҳбар фаолиятининг мазмуни - унинг бошқариш санъатини нечоғлик эгаллагани, яъни инсонларни жамоага

уюштириш, ишларни узоқ ва яқин муддатларга режалаштириш, назорат қилиш, ахборотлар айрибошлаш, бошқаришни ўқув билан ташкил этиш каби мезонлар билан ҳам изоҳланади. Бунда тадбиркор раҳбар онглилиги, тадбиркорлилиги, ишлаб чиқаришни ўқув билан ташкил этиши натижаларига эришиши, инсонларнинг моддий ва маънавий эҳтиёжларининг қондириб борилиши, унинг гуруҳ, жамоа жамият олдида маъсулият, бурч туйғусини чуқур хис қилиши муҳим аҳамиятга эга.

Тадбиркорнинг ташкилотчилик қобилияти ҳамма нарсада муваффақиятга эришувининг муҳим шартидир. Қандай тадбиркор раҳбар муваффақиятга тез эришади? Рухиятшунос олимлар унинг бир неча омиллари борликлigni таъкидлаганлар. Булар қуйидагилардир:

1. Тадбиркор раҳбар ташкилотчилик қобилиятининг унинг шахсида намоён бўлиши:

- жамоада соф ахлоқий муҳит пайдо қила олиши, ҳамманинг ҳамкорликда ҳаракат қилишини таъминлай олиши;

- инсонларни ишонтира олиши ва жамоада ўзаро яхши муносабатларни қарор топтириши учун шарт-шароит яратиши.

2. Тадбиркорлик раҳбарнинг инсонлар билан тил топиб ишлаш маҳорати:

- тадбиркор ўз қўл остидагиларнинг нимага қодирлигини ҳисобга олиб ишларни тақсимлаши;

- инсонларни уюштиришнинг энг муҳим омилларидан фойдаланиши;

- ҳар бир кишининг руҳий - психологик кайфиятларига мос равишда мулоқат қилиши.

3. 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.

4. Тадбиркор раҳбарнинг фаолиятида ижро этиш қобилияти намоён бўлиши:

- касбий малака ва кўникмага эга бўлиши;
- техник вазифаларни ҳал этишга ўқувлилиги;
- янгиликлар ва ғояларни ишлаб чиқаришга жорий этиб бориши.

5. Тадбиркор раҳбарнинг қарорларни қабул қилишдаги ўқуви:

- мустақил равишда қарорлар қабул қила олиши;
- қабул қилган қарорининг оқибати ва натижаларини кўра билиши;
- ишлаб чиқаришда содир бўлиши мумкин бўлган турли ҳолатларни ҳисобга олиб бориши, тангликдан қутилиш йўлларини излаши;
- нотўғри қарор қабул қилганда ўз хатоларини бўйнига олиши;
- ходимларни бошқарув масалаларини ҳал этишга кўпроқ жалб этиши;

6. Тадбиркор раҳбарнинг инсонларга муносабати:

- ўз ваъдаси, сўзининг устидан чиқиши;
- инсонларни бир-биридан ажратмаслиги - ҳаммага боб-баравар муносабатда бўлиши;
- ўз қўл остидагиларга ва бошқаларга тавозеъда бўлиши ва ўзини тута олиши, одоблилиги ва мулойимлилиги;
- инсонларга эҳтиётлик билан муносабатда бўлиш, имкон қадар ҳар бир кишининг руҳий-психологик хусусиятларини ҳисобга олиб, муомалада бўлиши.

7. 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 бориши ва ўз фаолиятида намоён қилиши.

Тадбиркор раҳбар ўзида қуйидаги руҳий-психологик, физиологик, ахлоқий, маънавий ва ишбилармонлик хусусиятларини мужассамлаштирган бўлиши керак.

Тадбиркор раҳбарнинг руҳий-психологик хусусиятлари:

1. Нутқ ва тафаккур сифатлари - кучли хотира, доимий диққат, соғлом ақл, фикр кенглиги, чуқурлиги, тезлиги, муаммо моҳиятини тез англаб олиш, ижодийлик, маънавий қизиқишларнинг ҳар томонламалилиги, фикрни оғзаки ва ёзма шаклда қисқа, тушунарли аниқ тарзда ифодалаш.

2. Характер сифатлари - мақсадга интилувчанлик, далиллик, мардлик, ишонч, ўзини тута билиш, ўзи ва бошқаларни бўйсунтира олиш ва таваккал қилиш қобилияти, қийин вазиятларда ҳам мулоҳазакор бўлиш қобилияти, хазил-мутоиба туйғуси бўлиши.

3. Хис - туйғу сифатлари - хис-туйғуларни тургунлиги, аниқлиги, ифодалилиги, кучли хаяжонли ҳолатларда тўғри ҳаракатлар қилиш қобилияти, мулоқатга киришганда бошқалар кайфиятини хис-туйғуларини ҳисобга олиш, ўз хис-хаяжонлари ва кайфиятларини бошқара олиш.

4. Хулқ-атвор сифатлари - ҳаракатга интилиш ва уни ҳимоя этиш, самимийлик, ҳалоллик.

Тадбиркор раҳбар шахсининг руҳий - физиологик сифатлари:

1. Арзимас нарсалардан жаҳли чиқмаслик, аччикланмаслик, баъзан кўриб кўрмаганга олиш.

2. Руҳий жараёнларда босиқлик.

3. Руҳий, хаяжонли ҳавф - хатар ҳолларида ўртача бўлиш.

4. Ўзини англашда фаоллик кайфиятда ўта сезгирлик.

5. Жисмоний соғлом ва бошқалар.

Тадбиркор раҳбарнинг ахлоқий, маънавий сифатлари:

1. Меҳнатсеварлик, инсонларга нисбатан дўстлик, инсонпарварлик, самимийлик, ҳалоллик, виждонлилик, сабр-матонат, ҳолислик.

2. Тартиблилик ва интизомлилик, ўзига ва бошқаларга талабчанлик, ўзгалар фикрини тушуниш ва ҳисобга олиш.

Тадбиркор раҳбарнинг ишбилармонлик сифатлари:

Соҳа ва касб сирларини яхши билиш, юқори ўқув ва малака, янги технология талабларига мос билими ва тажрибаси, ишлаб чиқариш техника ва

технологиясини чуқур билиши, бошқариш усулларини яхши ўзлаштирган бўлиши, ўз билими, малакаси кўникмаларини ошириб бориши, ахборат айрбошлашни билиши ва х.к.

Тадбиркор раҳбарнинг ташқи кўриниши - тоза озодалиқ, тартиблиқ, зиёлиқ, кийим-кечакда, хулқ - атворда нафосатлиқ, саранжон-саришталиқ ва бошқалар.

Мана шу хусусиятларни ўз фаолиятида намоён қилган тадбиркор раҳбар бозор иқтисодиёти талабларига тўлиқ жавоб беради. Зеро, бозор муносабатлари меҳнат жиддий асосларда технологик жараёнлар билан қўшиб олиб боришни, тезкорликни, малака ва ўқувни, касб-хунарни яхши эгаллашни тақазо қилади. Ишлаб чиқариш, савдо-тижорат, хизмат идоралари, халқ хўжалигининг барча тармоқлари тадбиркорлари хорижликлар билан ҳамкорлик қилиш, шартномалар ва битимлар тузиш, музокаралар олиб бориш ўқувини намоён этишлари ҳам бозор муносабатлари талабидандир.

Тадбиркор раҳбар ўз қўл остидагиларга фаоллиқ, онглиқ, ижодкорлиқ, интизомлиқ, ўз - ўзини тарбиялаб бориш сифатларини қарор топтирсагина, у меҳнатда ҳам, хизматда ҳам, эл - юрт орасида ҳам обрў топади. Шунингдек, тадбиркор раҳбарнинг кўпчилик билан муомила-мулоқат қила олиш қобилияти ҳам унинг ташкилотчилигидан нишонадир.

Тадбиркор раҳбар ташкилотчилиги ўз кучи ва вақтини тўғри тақсимлашида, қарорлар қабул қилиши ва ҳал этишда ғоят аниқлиқ, зукколик билан иш кўришида ҳам намоён бўлади. Хусусан, тадбиркор раҳбарнинг ниҳоятда ақилли, тарбияланган, фикри теран бўлиши, бозор иқтисодиёти шароитининг муҳим талабидир.

Тадбиркор раҳбар меҳнат жамоаларини уюшиши, жипслашиши ва ривожланишининг руҳий - психологик жараёнлари босқичларини ҳисобга олиши керак.

1. Уюшиш - жипслашиш босқичи. Жамоага уюшишнинг жипслиги ҳамкорликда фаолият қилш заруратидан келиб чиқиб, аъзоларнинг малакаси,

қобилияти, қизиқишларининг бир жойга жамланиши билан изоҳланади. 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.

2. Жамоанинг таркиб топиш босқичи. Тадбиркор раҳбар жамоа ҳар бир аъзосининг меҳнатга муносабатини аниқлашга киришади. Кимки фаолиятининг ижтимоий аҳамиятини чуқур англасагина ўзининг бор кучи, ижодкорлигини ишга сафарбпр этади. Жамоада “фаоллар ва дангасалар, ҳалақит берувчилар” бўлиши мумкин.

Тадбиркор раҳбар бундай ҳолларда ходимлар ўрнини алмаштириш, меҳнатга муносабатини ўзгартириши, ўз ишига қизиқтириши, ташаббус кўрсатишга ундаши орқали жамоа фаоллигини таъминлайди. У бу ишларни қўл остидагилар фаолиятини кўзатиш, назорат қилиш, баҳолаш, меҳнат натижаларини салмоғлаб кўриш билан қўшиб олиб боради.

3. Ҳар бир аъзонинг жамоага мослашиш босқичи. Бу босқичда “колоклар”, ҳалақит берувчилар” қолмайди. Уларнинг шахсий қизиқишлари ва эҳтиёжлари жамоа фаолияти билан чирмашиб, 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 кўчаяди. Ҳамкорликдаги меҳнатдан завқ олиш шахслараро муносабатларни яхшилади.

4. Инсоний кадриятларга эришиш босқичи. Шу босқичда жамоа ҳис-туйғулари бир мақсад йўлида умумлашади. Жамоавий фаоллик вужудга келади, анъанавийлик қарор топади. Инсон ўз қизиқишлари ва интилишларини жамоа ҳаётига боғлайди. Атрофдагиларга ишончи ортади, дўстлик ва мухаббат ришталари мустаҳкамланади. Бу жараёнларда тадбиркор раҳбар зиммасига катта масъулият юки тушади. Бунда тадбиркорнинг ўзига хос иш юритиши,

бошқарув ўқуви, ташкилотчилиги, тарбиявий ишларни олиб бориш маҳорати яққол намоён бўлади.

Яхши тадбиркор раҳбар учун маълум шахсий сифатлар зарур. У қатиъятли ва чаққон, ҳаққоний билимларга зийрак бўлиши керак. Тадбиркор ўзига керакли фикрларни йиғиб билиши керак. 99 фоиз илғор ғоялар мутахассислар билан мулоқатда юзага келса, 1 фоиз ғоялар илхом пайтида инсонларни эшита билиши қараб юзага келади. Бунинг учун суҳбатлашишни билиш, ўрганиш, шахсий ғаразларни унутиш, ғояларни тартибга тортиш, энг асосийси доимо ўқиши керак. Акс ҳолда у ўз ишини баҳолай олмайди.

Тадбиркор раҳбар бозор шароитида ўз ҳуқуқидан тўла фойдаланиши ва зарур ҳолларда қўйидагиларни амалга ошириш зарур:

- ёмон ходимлардан воз кечиш; ўз ходимларидан зарурий натижаларни талаб этиш; фикирлаш қобилиятига эга бўлганларни ғояларга йўналтириш; кўрсатмаларни бажараётганларга буйруқ бериш ва бошқалар.

Тадбиркор раҳбар қатъий буйруқлар бериши, буйруқнинг бажарилиши оқибатларидан вофиқ 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, аниқ бажарилиш вақти кўрсатилмаганлиги, мукофотлаш шаклининг номукамаллигидир. Бунинг учун тадбиркор раҳбар кишилар камчиликларига сабр-тоқат билан ёндошиши керак.

Тадбиркор раҳбар ишчанлик ва талабчанликни инсонийлик билан уйғунлаштириши кишиларда яхши кайфият туғдиради. Беъмани латифа ходимлар ҳафсаласини пир қилади, оддийлик қадрланади. Баъзан туғилган кунларда яхши ходимларникига бориш мумкин, ёмонларникига хўшфезлик билан рад жавобини бериш ҳам мумкин.

Тадбиркор раҳбарда мансаб обрўси ва демократик бошқариш усули бор. Уларга хос барча яхши томонларни уйғунлаштириб қабул этиш керак. Масалан, мансаблавзим усулдан - мустақил қарор қилиш, журъат, шахсий жавобгарлик;

демократик усулдан-кишиларни фаолликка чиқариш, ижодга шахсий ғурурни шақиллантиришга чиқариш.

Тадбиркор раҳбар камсуқум, қатъий, ҳалол, шижоатли бўлиб, у демократик усулда ишчи-хизматчиларни фикри, таклифи, мулоҳазалари билан ҳисоблашиб иш кўради. Шу билан бир қаторда корхонада интизомни, тартибни талабчанлик билан назоратга олдиради. Сифат билан қўрсаткични эътибордан соқит қилмайди. Меҳнатни аниқ ҳисоб-китоб, режа билан қилишга эришади. Ўзининг қобилиятига объектив баҳо бера олади. Кадрлар танлашда, иш жараёнида таниш-билишчиликка эмас. асл мутахассисларга суянади.

Тадбиркор раҳбар қўл остидаги ходимлари билан ўзи ўртасида “расмий девор” пайдо бўлишига йўл қўймайди. Каттани - катта, кичикни-кичик ўрнида кўриши, жамоанинг туй, маракасида иштирок этиши, тадбиркорлик билан корхонани, жамоани бойитиш билан биргаликда ўзининг ҳам бирини икки қилшга қисқаси, том маънода у ишбилармон, тадбиркор бўлиши мақсадга мувофиқдир.

8.2. Тадбиркорлик раҳбарнинг нутқ маданияти ва унинг руҳий - психологик жиҳатлари

Кишиларнинг тил воситасида ўзаро муносабатда бўлиш жараёни *нутқ* дейилади. "Нутқ" ва "тил" тушунчалари бир-биридан фарқ қилади. "Нутқ - инсонларнинг ўзаро муносабатда бўлиш мақсадида тилдан фойдаланиш фаолиятидир. Ҳар бир киши муомалани ўзича амалга оширади. Муомала муайян тил воситалари ёрдамида юз беради.

Тил - ана шу воситалар - товушлар, сўзлар, жумлалар, уларнинг боғланишлари тизими, яъни товуш ва сўз бойлиги ҳамда грамматик шакллари дир. Тил - нутқ воситасида муомала жараёнида пайдо бўлади ва тайёр ҳолда ўзлаштирилади.

Нутқ билан тафаккур ўзаро узвий боғланган. Инсон ўйлаётганида фикрларини аввал ичига сўзлар, жумлалар тарзида - ички нутқида ифодалайди. Нутқ муомаланинг ишончли воситаси бўлиши учун муайян талабларга жавоб бериши, айниқса, икки сифатга эга бўлиши керак: 1) нутқ муайян тил қоидаларига риоя қилиши; 2) нутқ тингловчида ишонч ҳосил қилиши, яъни мазмундор, аниқ, тушунарли, мантиқий, образли, хис-хаяжонли бўлиши керак.

Нутқ - мантиқий изчиллик ва адабий тил қоидаларига риоя қилингандагина сифатга эга бўлади. Лексик, грамматик, услубий қоидалар адабий тилнинг ҳамма кўринишлари учун характерли бўлса, орфография ва пунктуация нормалари адабий тилнинг фақат ёзма шакли учун, орфоэпия нормалари эса оғзаки шакли учун хос бўлади.

Нутқ маданияти деганда мантиқий изчилликка ва адабий тил нормаларига риоя қилган ҳолда тўғри, аниқ, ва ёқимли сўзлаш тушунилади. Нутқ қанчалик тўғри ва аниқ бўлса, у шунчалик тушунарли бўлади; нутқ қанчалик ёқимли ва ифодали бўлса, у тингловчига (ўқувчига) шунчалик кучли таъсир этади. Тўғри, аниқ ва ёқимли гапириш учун тил бойликларида мазмунга мос зарур сўзни танлай олиш, сўзни ўринсиз такрорламаслик (лексик нормаларга риоя қилиш), сўз шаклини ва гап турини тўғри қўллаш (грамматик нормаларни ва қоидаларни

яхши билиш), услуб бирлигини сақлаш (услубий нормаларга риоя қилиш), нутқнинг таъсирчан бўлишини таъминлаш оғзаки нутқда орфоэпия, ёзма нутқда эса тўғри ёзиш қоидаларига риоя қилиш) лозим. Тилнинг софлиги, мазмуннинг аниқлиги ва таъсирчанлиги учун кураш маданияти қуроли учун курашдир. Бу қурол қанчалик ўткир, мақсадга қанчали аниқ йўналган бўлса, у шунчалик ғолиб бўлади.

Нутқда инсонларнинг қарашлари, сайи-ҳаракатлари, эътиқодларига таъсир этади. Айтилаётган сўз тўғрилигича, унинг панд-насихатларига амал қилиш зарурлигига ишонч пайдо қилади. Нутқда инсоннинг сифат ва фазилатлари - хўшфёллиги ёки бадфёллиги, самимийлиги ёки тошюраклиги, мулойимлиги ёки қўполлиги, жасўрлиги ёки жўрватсизлиги акс этади. Нутқ оғзаки ва ёзма кўринишларга эса. Нутқнинг бу шакллари, аввало, у ёки бу тил воситасида вужудга келиб, улар грамматик тузилиши, баён усули билан бир-биридан фарқ қилади.

Оғзаки нутқ. Ҳар қандай ишнинг ечими на фақат билиш, балки коммуникатив жараён ҳамдир. Агар билиш томони кўпинча ёзма нутқ шаклида гавдалантирилса, коммуникатив жараён эса асосан оғзаки нутқ билан боғлиқдир. Оғзаки нутқ расмий вазиятда (турмуш вазияти, уй шароитидан фарқли ўлароқ) икки ёки бир неча киши ўртасидаги гаплашув (диалог ёки монолог) сифатида кўринади. Жонли алоқанинг соддалиги оғзаки нутқнинг бирмунча тартибсизликка олиб келади: инсон бир вақтнинг ўзида ҳам фикрлайди, ҳам гапиради, сўзларни пухта танлаш учун унда деярли имконият йўқ, фикрни идодалаш шакли ҳам уни унчалик ташвишлантормайди - агар суҳбатдоши тушунмаса қайта сўрашига ишонади, бунинг устига оғзаки алоқа пайтида кўпинча имо-ишора, мимика, баъзан эса гапирувчиларнинг назар доирасида бўлган ашёлар ҳам "ёрдам беради". Ҳатто олдиндан тайёрланган оғзаки нутқ сўзлашаётган пайтда гапираётган киши ўзини қайта тиклаб, нутқини "табiiй" йўлга йўналтираётганда тузилган аниқ вазият туфайли қатор ўзгартиришларга дуч келиши мумкин.

Оғзаки нутқнинг тил хусусияти соддалиги билан фарқланади. Оғзаки нутқда сўзларни ишлатиш ёзма нутққа қараганда эркин - гапирувчи ўз ихтиёрига қараб фақат мазкур ходисага қўлланувчи сўзни қандайдир маъно билан бериши мумкин. Оғзаки нутқнинг луғатий таркиби унчалик катта эмас, грамматик шакллардан олмош, юкламалари, отларнинг бош ва тушум келишиклари бирмунча кўпроқ қўлланилади. Гапларнинг синтактик тўлиқ бўлмаслигига дуч келинади. Жумлалар нутқ давомида бошқача тузилиши мумкин, турли тўлдиришлар, қўшимчалар билан қилинадиган тўхтамлар, сўз бирикмаларидаги ўзилишлар, бир бинтактик яқунланмаган гапларнинг бошқасига ўтиши - ана шундан далолат беради.

Оғзаки нутқда сўзларнинг тартиби фикрнинг шаклланиши изчиллигига аксини кўрсатади, айтилган фикрда асосий нарса оханг билан ажралади. Оғзаки нутқда англашилмовчиликлар, шунингдек, тахрир қилинмайдиган хатолар ҳам бўлиши мумкин. Оғзаки нутқни ёзаётган инсон унинг жумласини синтактик томондан шунчаки яқунлабгина қолмай, балки гапираётган инсон нуқтаи назаридан туриб, уни ўқиб олиши ва у назарда тутган "шахсий фикрни" етказиб бериши керак. Лекин оғзаки нутқни қайд этиш энг юқори тўлиқликда амалга оширилганда ҳам ёзма айни маънода уни кўчириш мутлоқо мумкин эмас - оғзаки нутқ алоқа майлининг ўзига хос хусусияти ана шундай. Оғзаки нутқ - ҳамма вақт "жонли сўз", - гапирувчи инсон нутқни қабул қилувчига айнан таъсир этадиган қили билан бевосита алоқада бўлиш имкониятига эга.

Ёзма нутқ берқарор: у доим аввалдан ўйланади, кейин мазкур ахборотни сақлаб, ёдга туширадиган маълум бир матнда амалга оширилади. Матнни ўқиб, ҳар қандай пайтда мувофиқлигини билиш учун "олдинга кетиши", ёки аксинча унинг қисмларига қайтиш ва улар ўртасидаги алоқани мантиқан ўрнатиш мумкин. Ёзма нутқнинг тартиблигига унда фойдаланилган гап тузилишининг синтактик томонидан тўлиқлиги билан эришилади. Ёзма нутқда қўшма гапларнинг боғловчии, ажратувчи, бирлаштирувчи, шартли, аниқловчи ва бошқа муносабатларини ифодаладиган боғловчииларнинг турли

намуналаридан фойдаланилади. Ёзма нутқдаги содда гаплар, кўпинча, сифатдошли ва равишдошли жумла қурилиши билан тузилади. Ёзма нутқнинг синтактик қурилиши учун, шунингдек, олд қўшимчали отлар кўплаб ишлатилиши билан характерлидир.

Нотиқлик санъати кухна санъатлардан бири. Бу санъатда тарихий давр ва жамият ҳаёти акс этади. Ижтимоий-иқтисодий ва маънавий ҳаёт ўз ифодасини топган. Тараққиёт ва таназзул давомлари бўлган. Овропада юнон, Шарқда Хитой, Хинд, ислом нотиқлик санъатлари тараққиёт этган.

Жамият ҳаётининг ҳамма жабҳаларида нотиқлик санъати мавжуд. Нотиқлар - раҳбарлар, диндорлар, муаллимлар, ҳуқуқ ходимлари ва бошқалар. Нотиқлик санъати ижтимоий мавқе жиҳатдан қуйидаги гуруҳларга бўлинади:

I. Ижтимоий-сиёсий нотиқлик:

- 1) ижтимоий-сиёсий, иқтисодий-маънавий мавзудаги маърузалар;
- 2) ҳисобот маърузалари;
- 3) сиёсий нутқлар;
- 4) дипломатик нутқлар;
- 5) митинг нутқлари;
- 6) ҳарбий мавзудаги нутқлар;
- 7) илмий-оммабоп нутқлар;
- 8) тарғубот нутқлари;
- 9) сиёсий шарҳлар.

II. Илмий (академик) нотиқлик:

- 1) ўқув маърузалари;
- 2) илмий маърузалар;
- 3) илмий ахборотлар;
- 4) илмий шарҳлар.

III. Суд нотиқлиги:

- 1) қораловчи (прокурор) нутқи;
- 2) оқловчи (адвокат) нутқи;

3) ўз-ўзини ҳимоя қилиш нутқи.

IV. Ижтимоий-маиший нотиқлик:

1) маддия (юбилей, бағишлов) нутқлари;

2) таъзия (мотам) нутқи;

3) табрик-қутлов нутқи.

V. Диний нотиқли:

1) хутба (жума ва хайит номозида диний арбоб нутқи)

2) ваъз (кенг оммага мўлжалланган бадий-эмоционал нутқ).

Нутқ маданияти анча сертармоқ, мураккаб воқелик. Нутқ маданияти тушунчаси тил грамматикасининг барча қонун-қоидаларини, адабий талаффуз нормаларининг мажмуасидан иборат бўлган орфоэпик қоидаларни, талаффуз масалаларини, билим, маданий савия ва ахлоқий қарашлар каби жуда кўп соҳаларни ўз учига олади.

Содда, ҳар бир конкрет вазиятда тушунарли бўлган, адабий талаффуз нормаларига мос келувчи аниқ ва равон нутқни маданиятли нутқ дейиш мумкин.

Бироқ аниқлик, соддалик, тушунарлилик ходисаларининг ўзи ҳам нисбий характерга эга. Ана шундан нутқ маданияти ходисасига хос бўлган хусусият, яъни нутқ маданиятининг касб-кор билар, аниқроғи, нутқ маданиятининг турли соҳалар билан алоқадор бўлган хусусияти келиб чиқади. Бошқача қилиб айтганда, нутқ маданиятининг ўзи, оғзаки маънода ҳам, ёзма маънода ҳам бир неча кўринишга бўлинади. Улардан энг муҳимлари:

- 1) оммавий нутқ маданияти;
- 2) касб-кор нутқ маданияти;
- 3) сахна нутқи маданияти.

Ана шу ҳар бир соҳанинг ўзи таркибан яна бир қатор хусусиятларга эгаки, уларнинг ҳар бири ҳақида айрим-айрим мулоҳаза юритилишини тақазо этади. Хўш, нутқ маданиятининг касб-кор билан алоқадор бўлган хусусияти ёки нутқ маданиятидаги ана шу кўринишнинг табиати қандай?

Маълумки, илму фаннинг ҳар бир соҳаси ўз атамалари, тушунчаларига эга. Шунинг учун ҳам, бирор кишининг нутқ маданияти даражасига баҳо беришда ана шу омилни ҳисобга олиш керак.

Амалий йиғилишлар ва суҳбатлардаги нутқларда содир этиладиган ҳолатларни, аввало, кечириб бўлмайди. Аммо нотикнинг сўзини бўлиб, лўқма ташлаш ҳам одобдан эмас. Нотик сўзини такомлагунча сабр этиш, кейин руҳсат олиб сўзлаш, "тузатишда" кўполликка, беандишаликка, одоб-ахлоқ доирасидан четланишга йўл қўйиб бўлмайди. "Тузатиш"да ғоят назокат ва мулойимлик зарур.

Амалий мулоқотда раҳбар "мен"ни кўп такрорламаслиги, шахсий ва оиласига тегишли масалалардан сўз очмаслиги керак. Мабодо сўзловчининг ташқи киёфасида ёки уст-бошида камчилик кўрса, уни кўрмаганга олиш, ёнида утирган суҳбатдошларга кўрсатиб, унинг диққатини шу нарсаларга тортиш, кўлиш ҳам ёмон фазилат ҳисобланади. Амалий мулоқот пайтида бошни сарак-сарак қилиш, пичирлашиб, уйқусираб ўтириш, кўлни хемраш, дастак қилиш ҳам тарбиясизликдир.

Телефонда сўзлашишнинг ўзига хос маданияти, одоби, қоидалари борки, кундалик ҳаётда бунга ҳамиша ҳам амал қилавермаймиз. Айтайлик, бироқ жойга телефон қилмокчисиз. Шунда биринчи галда сизга нима керак бўлади? Албатта ўша жойдаги телефон рақами-да. Нега ҳаммага аён бу оддин ҳақиқатни эслаяписиз дейсизми?

Айтишларича, шахмат бўйича жаҳон чемпиони Г.Каспаровнинг хотираси ниҳоятда кучли экан. У ўзига зарур бўлган телефон рақамларини ёдида сақлаб қолгани учун махсус дафтар тутмас экан.

Афсуски, ҳамма ҳам Каспаров булолмайди. Чора битта - телефон рақамлари учун алоҳида ён дафтар ёки махсус дафтар тутиш лозим. Кўпчилик шундай қилади ҳам. Лекин оддий тартиб-интизомни назар-писанд қилмайдиган кишилар ҳам борки, улар лоқайдликлар учун аввало ўзлари азият чекадилар, керакли телефон рақамини қидириб (бир парча қоғозга, газета чеккасига пала-партиш езиб қўйилган рақамни топиш осон бўлмайди), беҳуда вақт сарфлайди. Ўша рақамни топиб беришларини сўраб ҳамкасблари, яқин дўстларини ҳам безовта қилади. Бу ҳам камлик қилгандек, илтимос қилинган рақамни айта бошласангиз "Шошмай туринг, козоз-қалам қидирай" дея узок муддат куттириб қўйишдан хижолат чекмайди. Ваҳоланки, хоҳ ишхонада, хоҳ уйда бўлсин, телефон ёнида қоғоз-қалам ҳамиша тахт туриши керак.

Хуллас, нотиклик санъати (нутқ мадиняти, сўзлашиш одоби) рахбар фаолиятининг муҳим таркибий қисмидир. Яхши нутқ - қобилиятлилиқ ва истеъдодлилиқ нишонасидир.

8.3.Тадбиркор раҳбар фаолиятида мажороли ҳолатлар ва уларни ҳал этиш усуллари

Тадбиркор раҳбар фаолиятида ҳар хил зиддият (конфликт)лар ва можоролар учраб туради. Меҳнат шарт-шароитлари, меҳнат натижалари, моддий ва маънавий эҳтиёжларнинг қондирилмаслиги, меҳнатдан қониқмаслик туфайли тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасида зиддиятлар ва можоролар келиб чиқади. Бу ерда тадбиркор раҳбар билан ходимлар ўртасидаги ва шахслараро зиддиятларни фикрлаш керак. Бу ҳоллардаги зиддиятларнинг бир неча сабаблари мавжуд.

1. Моддий-техника сабаблари - меҳнат воситалари билан меҳнат жараёнлари, шарт-шароитлари ўртасидаги зиддиятлар. Асбоб-ускуналар, жихозлар эскилиги учун меҳнат шароити ёмон, меҳнат унумдорлиги паст ва хоказо. Булар ходимларга ғамхўрлик қилишга тўсиқ, моддий ва маънавий эҳтиёжлар қондирилмаслигига сабаб бўлади.

2. Хўжалик-ташкилий сабаблари - меҳнат натижаларини тўғри баҳоламаслик, меҳнатни тўғри тақсимламаслик. Булар ходимларга норозилик туғдиради.

3. Ижтимоий-касбий сабаблар - ходимларнинг билими, малакаси ва касбмаҳоратини назар-писанд этмаслик, ходимдан ўз ўрнида фойдаланмаслик, меҳнат қонунчилигига амал қилмаслик.

4. Ижтимоий-демографик сабаблар - ходимларнинг ёши, жинси, миллати, маълумоти каби омилларни, оилавий шароитларини инобатга олмаслик.

5. Ижтимоий-психологик сабаблар- ходимлар фаолиятидан яққол кўзга ташланадиган яхши ва ёмон хулқларини, қобляти, қизиқишлари, хотираси, тафаккури, хис-туйғуси каби руҳий ҳолатлар билан ҳисоблашмаслик.

Тадбиркор раҳбар фаолиятида қўл остидагилар билан мулоқат-муомилада ҳам зиддиятли ҳолатлар рўй беради. Бунда тадбиркор раҳбарнинг ёки ходимнинг калондимоглиги, муомила маданиятининг пастлиги, қизиққон-жиззақилиги, кўрс - кўполлиги, хундлиги ва бошқалар сабаб бўлади.

Ходимнинг дангасалиги, ялқовлиги, махтанчоғлиги, лоқайдлиги, бепарволиги каби ёмон хислатлар ҳам баъзан зиддиятлар туғдиради.

Тадбиркор раҳбар ва ходимлар ўртасидаги руҳий-психологик зиддиятлар келиб чиқиши уч ҳолатда яққол кўзга ташланади: 1) меҳнат жараёнининг нотўғри уюштирилиши; 2) шахслараро муносабатларнинг хилма-хиллиги ва мураккаблиги;

3) жамоа аъзосининг шахсий ўзига хослиги.

Тадбиркор раҳбар бундай зиддиятли ҳолатларни тўғри идрок этиши, уларни таҳлил этиш, баҳолаши муҳим аҳамиятга эга. Агар тадбиркор раҳбар ҳар бир зиддиятли ходисага ҳолисона, дўстона, самимий муносабатда бўлса масала тўғри ечимини топади, агарки душманларча, ҳатто жиззаки, енгилтаклик билан баҳоласа носоғлом ахлоқий-руҳий муҳит пайдо бўлишига йўл қўяди. Тадбиркор раҳбар ҳар қандай зиддиятли ҳолатда ўзини тутиши, босиқ бўлиши, узоқни кўзлаши, мўроса-мадора қилиши, ҳолатга мослашиши, суҳбатдошини ҳамкорликка, яхшиликка даъват қилиши яхши натижа беради. Агарки, мансабини, обрўсини суъистемол қилиб, уचाкишса, рақобат ва адолат қилса, ўзига ва бошқаларга, жамиятга ахлоқий-маънавий жиҳатдан катта зарар келтиради. Агарки, тадбиркор узоқни кўзлаб иш тутса, ҳамсуҳбат ҳар қанча қайсарлик қилмасада, мазкур муаммога яна қайтишини, бироз кутиб туришни таклиф қилиб, уни кундиради ва таранг муносабатни бироз юмшатади.

Тадбиркор раҳбарнинг ҳар қандай зиддият ва мажорони бартараф этиш йўллари:

1. Мажоронинг келиб чиқиш сабабларини аниқлаши ва унинг ўткирлашишига йўл қўймаслик учун чора -тадбирлар кўриши.

2. Мажороли вазиятни юмшатиши - зиддиятга борган кишилар билан ошкора суҳбат ва улар сонини камайтириш чораларини излаши.

3. Вазиятни тўла идрок этиши ўзлаштириши - “аҳвол”нинг хўжайини бўлиб олиши ва қатъий чора кўриши.

4. Мажоро ва унинг айни вазиятларини чуқур таҳлил қилиши:

- а) мажоролашаётган томонлар ва гувоҳлар алоҳида суҳбатлашиши;
- б) уларнинг мақсади, қизиқишлари, хулқ - атвори, касби, тажрибаси, турмуш шароити ва бошқа руҳий-маънавий жиҳатларни ўрганиш;
- в) мажороли вазиятнинг сабаблари, нима масалада экани, унга жамоанинг муносабатини аниқлаши;
- г) мажоро ҳақидаги ҳар хил ахборотларни асли билан солиштириш;

5. Мажорони ҳал этишнинг ҳар хил усулларини ишлаб чиқилиши ва таҳлил қилиши.

6. Мажорони ҳал этишнинг энг қулай усули, шакли, воситаси ва шароитларини танлаш.

7. Танланган усулларни жамоанинг тарбияси, меҳнат вазифалари, мақсадлари билан қиёсланиб, торозига солиб кўриши.

8. Танланган ва текширилган усулни қўллаб мажорони бартараф этиш.

9. Мажоро бартараф этилганидан ҳаммани хабардор қилиш.

10. Мажоро келтириб чиқарган томоннинг но ҳақлиги исботлангандан сўнг уларни тўғри йўлга бошлаши ва бошқалар.

Хуллас, 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 ва ёуналтириш, жамоанинг ҳар бир аъзосини меҳнатдан моддий ва маънавий қониқиш ҳосил қилишига эриштириш унинг зиммасидаги муқаддас вазифадир.

Таянч иборалар

Бошқарув услублари: тарбиявий услуб, моддий-рағбатлантирувчи услуб, маъмурий-ташкилий услуб, бошқариш санъати, Япониянинг бошқариш услуби, бошқарув қарорлари, раҳбарнинг ташкилотчилик қобилияти, раҳбарнинг руҳий-психологик хусусиятлари, раҳбарнинг руҳий-физиологик сифатлари, раҳбарнинг ишбилармонлик сифатлари, раҳбарнинг нутқ маданияти, раҳбар томонидан зиддиятларни бартараф этиш усуллари.

Назорат ва мулоҳаза учун саволлар

1. Бозор иқтисодиёти шароитида бизнес психологиясининг мазмуни ва моҳияти нималардан иборат?
2. Бошқариш санъати деганда нимани тушунасиш?
3. Тадбиркор раҳбар фаолиятининг бошқариш санъатидаги характерли хусусиятлари нималардан иборат?
4. Тадбиркор раҳбарнинг руҳий - психологик хусусиятларининг муҳим томонлари нималардан иборат?
5. Раҳбар ходимнинг бошқариш фаолиятидаги руҳий-психологик жараёнлари босқичларининг моҳиятини тушунтириб беринг?
6. Хўжалик фаолиятини бошқариш давомида раҳбар билан ходим ўртасида юзага келаётган зиддиятлар сабабларини изоҳлаб беринг?
7. Раҳбар томонидан зиддиятларни бартараф этишнинг яна қандай йўллари бўлиши мумкин?

Фойдаланилган адабиётлар

1. Ўзбекистон Республикаси Конституцияси. Тошкент 1992 йил.
2. Ўзбекистон Республикаси қонуни. «Қимматли қоғозлар ва фонд биржаси тўғрисида»ги, 1993 й. 2 сентябр
3. Ўзбекистон Республикаси қонуни «Қимматли қоғозлар бозорининг фаолият ккрсатиш механизми тўғрисида»ги 1996 й 25 апрел. Ўзбекистон Республикаси Олий Мажлисининг ахборотномаси Тошкент 1996. 7-14 бетла
4. Ўзбекистон Республикаси қонуни «Акциядорлик жамиятлари ва акциядорларнинг ҳуқуқларни ҳимоя қилиш тўғрисида»ги, 1996 йил 26 апрел.
5. Ўзбекистон Республикаси қонуни. «Тадбиркорлик фаолияти эркинлигининг кафолатлари тўғрисида»ги қонун 2000 йил 25 май.
6. Закон Республики Узбекистан от 30 апреля 1998 года № 609-1 "Об иностранных инвестициях"
7. Закон Республики Узбекистан от 24 декабря 1998 года "Об инвестиционной деятельности".
8. Ўзбекистон Республикаси Банк тизимини ислоҳ қилиш ва эркинлаштириш бўйича Қонунчилик ҳужжатлари тўплами. Тошкент «Ўзбекистон» 2000. 345 б.
9. Ўзбекистон Республикаси Президентининг Фармони «Фонд бозорини янада ривожлантириш ҳамда давлат мулк негизида ташкил этилган акциядорлик жамиятларини қўллаб-қувватлаш чора-тадбирлари тўғрисида» 1998 йил 4 март ПФ-1938 сон. Ўзбекистон Республикаси Молиявий қонунлар тўплами. 15-сон Тошкент 1998. 22-26 бетлар.
10. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 1998 йил 9 апрелдаги "Хусусий тадбиркорлик, кичик ва ўрта бизнесни ривожлантиришни янада рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги ПФ-1987-сон Фармониға ўзгартириш ва қўшимчаларлар киритиш ҳақида"ги ПФ-3305-сон Фармони , 2003 йил 30 август.

11. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 14.06.2005 й. № ПФ 3618-сонли «Бозор ислохотларини чуқурлаштириш ва иқтисодиятни янада эркинлаштириш соҳасидаги устувор йўналишлар амалга оширилишини жадаллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида» ги Фармони
12. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 14.06.2005 й. № ПФ 3619-сонли «Тадбиркорлик субъектларини ҳуқуқий ҳимоя қилиш тизимини янада такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида» ги Фармони
13. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 15.06.2005 й. № ПК 100-сонли «Тадбиркорлик субъектларитомонидан тақдим этиладиган ҳисобот тизимини такомиллаштириш ва уни ноқонуний талаб этганлик учун жавобгарликни кучайтириш тўғрисида» ги Қарори
14. Ўзбекистон Республикаси Президентининг «Шахсий ёрдамчи, деҳқон ва фермер хўжаликларида чорва молларини кўпайтиришни рағбатлантириш чора-тадбирлари тўғрисида» ги Қарори. 29.03.2006 й.
15. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 20.06.2005 й. ПФ 3620-сонли «Микрофирмалар ва кичик корхоналарни ривожлантиришни рағбатлантириш борасидаги қўшимчалар чора-тадбирлари тўғрисида» ги Фармони
16. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 24.06.2005 й. ПФ 3622-сонли «Тадбиркорлик субъектларининг хўжалик соҳасидаги ҳуқуқбузарликлари учун молиявий жавобгарлигини эркинлаштириш тўғрисида» ги Фармони
17. Ўзбекистон Республикаси Президентининг 11.04.2005 й. ПФ 3594-сонли «Тўғридан-тўғри хусусий хорижий инвестицияларни жалб этишни рағбатлантириш борасидаги қўшимчалар чора-тадбирлари тўғрисида» ги Фармони
18. Каримов И.А. Ҳозирги босқичда демократик ислохотларни чуқурлаштиришнинг муҳим вазифалари. Тошкент «Ўзбекистон»-1996. 40 б.
19. Каримов. Ўзбекистон иқтисодий ислохотларни чуқурлаштириш йўлида. Тошкент. «Ўзбекистон» 1995. 267 б.

20. Каримов И.А. Ўзбекистон XXI-аср бқсағасида. Ҳавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари. Т. «Ўзбекистон» 1997. 326 б.
21. Каримов И.А. Ўзбекистон буюк келажак сари. Тошкент. «Ўзбекистон»-1998. 686
22. Каримов И. А. “Ўзбекистон бозор муносабатларига ўтишнинг ўзига хос йўли, Т., “Ўзбекистон” 1993 й.
23. Каримов И.А. “Ўзбекистон XXI аср бқсағасида: ҳавфсизликка таҳдид, барқарорлик шартлари ва тараққиёт кафолатлари”, Тошкент, 1997 й.
24. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримовнинг Вазирлар Маҳкамаси мажлисидаги маърузаси «2003 йилнинг биринчи ярмида мамлакатимиз иқтисодий ва ижтимоий соҳани ривожлантириш яқунлари ва бу соҳаларда энг муҳим устувор йўналишлар бўйича амалга оширилаётган чора-тадбирлар» 2003 йил 19 июль «Халқ сўзи» газетаси.
25. Ўзбекистон Республикаси Президенти И.Каримовнинг Вазирлар Маҳкамаси мажлисидаги «2003 йилда мамлакатни ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари ва 2004 йилда иқтисодий ислохотларни чуқурлаштиришнинг асосий йўналишлари» га бағишланган маърузаси.
26. Ўзбекистон Республикасини ижтимоий-иқтисодий ривожлантиришнинг 2004 йилдаги асосий яқунлари тўғрисидаги ҳисобот материаллари.
27. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг Қарори. «2003 йилда ижтимоий-иқтисодий ривожлантириш яқунлари, иқтисодий ислохотларнинг боришини баҳолаш ҳамда 2004 йилда иқтисодий янада эркинлаштиришнинг асосий йўналишлари тўғрисида». 2004 йил 11 февраль «Халқ сўзи» газетаси.
28. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 232-сонли "Кичик ва ўрта тадбиркорликни ривожлантириш механизмини такомиллаштириш тўғрисида"ги Қарори 1998 йил 27 май.
29. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 259-сон "Кичик корхоналар учун солиққа тортишнинг соддалаштирилган тизимини қўллаш тартиби тўғрисида" Қарори 1998 йил 15 апрел

30. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 390-сон "Бозорларни истеъмол товарлари билан тулдиришни рағбатлантириш ҳамда ишлаб чиқарувчилар ва савдо ташкилотларининг қзаро муносабатларини такомиллаштириш чора-тадбирлари тўғрисида"ги Қарори 2002. 13.X1
31. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 366-сон "Кичик корхоналар, деҳқон ва фермер хўжаликларини маблағ билан таъминлаш, моддий техника таъминлаш ва бошқа хизматлар кўрсатиш кўшимчалар чора-тадбирлар тўғрисида"ги Қарори 2001 йил 10 сентябрь
32. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 2003 йил 17 апрелда «2003-2004 йилларда корхоналарни давлат тасарруфидан чиқариш ва хусусийлаштириш давлат дастури тўғрисида» 185- сонли Қарори
33. Ўзбекистон Республикаси Молия вазирлиги, Давлат солиқ қўмитаси Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг 2004 йил 28 декабрдаги «2005 йил учун Ўзбекистон Республикаси Давлат бюджетининг параметрлари тўғрисида» 610-сон қарорига мувофиқ 2005 йилда юридик ва жисмоний шахсларга солиқ тортиш тартибидаги асосий ўзгартиришлар тўғрисида. 2004 йил 31 декабрь. Тошкент 2005 й.
34. Ўзбекистон Республикаси Вазирлар Маҳкамаси мажлисининг "2005 йилда ижтимоий- иқтисодий ривожлантириш якунлари ва 2006 йилда ислохотларни чуқурлаштиришнинг энг муҳим устувор йўналишлари тўғрисида"ги Қарори 2006 15 феврал
35. Ўзбекистон-Қозоғистон: Хамкорликнинг янги босқичи. Бизнес форум.20-21 март.2006 йил. Фидокор газетаси.
36. Абдугафуров А. Ғозиев М. «Ривожланган мамлакатлар фонд биржалари». Бозор, пул ва кредит. 2000.168 б.
37. Абдуллаев О.М. ва бошқалар. Менежмент ва бизнес асослари. - Т.: Мехнат, 1997.
38. Абдуллаев Ё. Бозор иқтисодиёти асослари. - Тошкент, Мехнат, 1998.

39. Абдуллаев Ё., Каримов Ф., Примов М. Тадбиркор ён дафтари: Кичик бизнес ва хусусий тадбиркорлик. - Тошкент, 1999.
40. Бутиков И.Л. Қимматли қоғозлар бозори. Дарслик. Консаудитинформ. Т. 2001
41. Банковское дело. Управление и технологии. Под ред. док. экономических наук, профессора Н.М. Тавасиева. М.-ЮНИТИ; 2001
42. Гафуров Г.О. Психология ва муомала-мулоқот одоб-ахлоқи. - Т.: ТДУ, 1995.
43. Гулямов С.С. Ўзбекистон Республикаси бозор иқтисодиётига ўтиш йўли. - Т.: Фан, 1996
44. Гулямов С.С. Тадбиркорлик ва кичик бизнес. - Тошкент: ТДАУ, 1998.
45. Джон Д. Дэниелс., Ли Х. Радеба. Международный бизнес. М. «Дело ЛТД»-1994 г. 586
46. Дэн Штайнхофф, Джон Берджес. Основы управления малым бизнесом. Ўтказиш с англ. - М.: БИНОМ, 1997.
47. Маликов Т., Олимжонов О. Молиявий менежмент. Т «Академия» 1999 й. 139-бет.
48. Мокшин А. "Кичик бизнес: Кенгайтириш истиқболлари" Солиқ ва божхона газетаси, 2003 йил 7 ноябрь , 45-сон, 15-16 бет.
49. Отахонов Ф. Акционерлик жамиятлари. Тошкент «Адолат» 1996. 73-79 бетлар.
50. Рқзиназаров Ш. ва бошқалар Тадбиркорлик ҳуқуқи. Дарслик, Тошкент 2002 йил 250-264 бетлар
51. Рябова Р.И. Операции в банке с ценными бумагами. Бухгалтерский учет. Налогообложение, Москва «Интел синтез» 1995 г. 169 стр.
52. Санакулова Б. "Кичик ва ўрта бизнес: солиққа тортиш масалалари" Солиқ тқловчи журнали, 10-11-сон, 41-42 бетлар.
53. Қурбонов З. П. Ёўлдошев "Тадбиркорлик фаолиятида бухгалтерия ҳисоби ва аудитнинг ҳуқуқий қоидалари" Тошкент, "Адолат" 2002 йил 3-23 бетлар
54. Ғозибеков Д.Ғ. "Инвестицияларни молиялаштириш масалари" Т-Молия 2003 й, 332 б.
55. Умаров Ғ.Д. «О деятельности банков республики по развитию и укреплению фондового рынка». Рынок ценных бумаг. 2000г.
56. Хўжаев Б. Кичик ва ўрта бизнесни ривожлантириш давр талаби, 15-бет

57. Яхеев К. Солиққа тортиш назарияси ва амалиёти. Тошкент, 2003 йил, 125-129 бетлар
58. Кичик тадбиркорлик субъектлари томонидан содалаштирилган тартибда ҳисоб юритиш ва ҳисоботлар тузиш тўғрисида БХМА-20 . Солиқ тқловчи журнали, 5 - сон 2000 йил 15-21 бетлар.
59. «Ўзбекистон Республикаси Марказий банки депозит сертификатларини чиқариш тўғрисида»ги Низом 624 1999 йил 9 феврал.
60. Ўзбекистон Республикаси Марказий банкининг «Банкларнинг депозит сертификатларини чиқариш, рқйхатга олиш ва муомалада бўлиш» қоидалари 522 1998 йил 9 ноябр.
61. «Положение о порядке изменение размера уставного капитала, состав Акционеров, наименование и место нахождения, регистрации изменений и дополнений в уставе банка» 573 ДБРУ 19 декабря 1998 г.
62. «Положение о порядке налогообложения операций с ценными бумагами», 449 от 30 июня 1998 г.
63. Ўзбекистон Республикаси Давлат мулк Қўмитаси ҳузуридаги қимматли қоғозлар бозори фаолиятини мувофиқлаштириш ва назорат қилиш маркази тўғрисида Низом. Вазирлар Маҳкамасининг 1996 йил 30 мартдаги 126-сон қарорига 3-илова.
64. Ўзбекистон Республикаси Давлат мулк қўмитасининг 1996-2006 ҳисоб ва ҳисобот материаллари.
65. Бизнес Вестник журналлари сонлари материаллари, шу ж.2003й.01.4-сон,8-бет
60. С.Рахимов тумани ДСИ, туман маҳаллий бюджети ва хўжалик юритувчи субъектларнинг бошланғич ва ҳисобот материаллари. 2002-2004 й.й
61. <http://www.ced.bg/eng/project/project12/publication/book/pdf>
62. www.unece.org/indust/sme/proba/ht
63. Ewaed H.R., Burnett R.E. Business Communication. - New Jersey: Prentice Hall, 1998.